
Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Conditions de commercialisation
et de formation des prix des vins
de consommation courante
au niveau de la première vente**

– Synthèse, R.F. d'Allemagne, G.D. de Luxembourg

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION «ECONOMIE ET STRUCTURE AGRICOLES» – DIVISION «BILANS, ETUDES, INFORMATION»

*La reproduction, même partielle, du contenu de ce rapport est subordonnée
à la mention explicite de la source*

Informations internes sur L'AGRICULTURE

**Conditions de commercialisation
et de formation des prix des vins
de consommation courante
au niveau de la première vente**

– Synthèse, R.F. d'Allemagne, G.D. de Luxembourg

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

DIRECTION « ÉCONOMIE ET STRUCTURE AGRICOLES » – DIVISION « BILANS, ÉTUDES, INFORMATION »

AVANT-PROPOS

Dans le cadre de son programme d'études, la Direction Générale de l'Agriculture a chargé un groupe d'experts d'étudier les conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente dans les Etats membres de la C.E.E.

La présente étude comprend deux parties.

La première partie renferme une synthèse au niveau de la Communauté et les rapports concernant la République Fédérale d'Allemagne et le Luxembourg.

La deuxième partie⁽¹⁾ présente les rapports concernant la France et l'Italie.

Ces rapports ont été rédigés :

- pour la République Fédérale d'Allemagne par M.H. KALINKE, professeur au Hessische Lehr- und Forschungsanstalt für Wein-, Obst- und Gartenbau
GEISENHEIM (Rheingau)

- pour la France par M. J. ROY
Directeur du Centre de Gestion et d'Economie Rurale de la Gironde
BORDEAUX
en collaboration avec M. H. MUSSOTTE,
ingénieur agricole

- pour l'Italie par M. E. GIORGI, professeur à l'Istituto di Economia e Politica Agraria della Università degli Studi,
FLORENCE
en collaboration avec M. A. NIEDERBACHER
de l'Associazione Nazionale Commercianti Grossisti in Vino
MILAN

- pour le Luxembourg par M. W. WILTZIUS, Président et M. N. SCHMIDT, Directeur de la Fédération des Associations Viticoles du Grand-Duché
GREVENMACHER
en collaboration avec M. H. KALINKE

(1) Informations Internes sur l'Agriculture, n° 52, décembre 1969.

Les rapports concernant les pays viticoles membres de la CEE ont été élaborés en 1966 et 1967. Le rapport de synthèse a été rédigé en 1968 et au début de 1969 par M. le professeur KALINKE sur la base de ces rapports nationaux.

Bien que diverses données figurant dans les rapports nationaux ne correspondent plus à la situation actuelle, il a été décidé de les publier également étant donné l'intérêt documentaire qu'ils présentent pour la mise en place d'une organisation commune du marché du vin.

Les divisions "Bilans, études, information" et "Vin, alcool et produits dérivés" de la direction générale de l'agriculture ont collaboré aux travaux.

* * *

La présente étude ne reflète pas nécessairement les opinions de la Commission des Communautés européennes et ne préjuge en rien de l'attitude future de la Commission dans ce domaine.

SOMMAIRE (1)

- I. SYNTHÈSE
- II. RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE
- III. LUXEMBOURG

(1) Une table des matières détaillée se trouve à la fin de chaque rapport.

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX
DES VINS DE CONSOMMATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PREMIERE
VENTE DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CEE

I. SYNTHESE

Prof. Dr. H. KALINKE

I N T R O D U C T I O N

Coordonner quatre rapports particuliers pour en faire un rapport final homogène n'a pas été une tâche facile. Bien que chaque expert ait reçu des directives concernant la méthode à suivre, il est apparu que les bases statistiques présentaient de fortes différences et, surtout, que les résultats des enquêtes scientifiques qui devaient servir de base aux différents rapports n'étaient que fragmentaires, voire totalement absents dans certains domaines. C'est pourquoi ce rapport final ne fournit que des réponses incomplètes sur chaque pays et pour une partie des questions. Nous avons cependant tenté de regrouper autant que possible certaines données sous la forme de tableaux comparatifs.

La définition de vin de consommation courante, ainsi que celle de la viticulture de consommation courante, crée des difficultés particulières pour certains pays - comme la république fédérale d'Allemagne et le Luxembourg. C'est le cas dans ces deux pays non seulement pour cette catégorie de vins mais aussi pour les vins de qualité et les vins de table fins. Dans les pays viticoles septentrionaux produisant essentiellement (RFA) ou exclusivement (Luxembourg) du vin blanc, ces différentes catégories de vins ne peuvent être classées selon la richesse en alcool des vins, ni selon la superficie cultivée. A cela s'ajoute que l'on a pratiqué au cours des dernières années dans ces deux pays - mais aussi en France et en Italie - une politique de qualité impliquant la production de variétés de qualité, une taille plus réduite, une vendange tardive et des mesures de vinification destinées à améliorer la qualité. Ces préoccupations concernant la qualité ont entre-temps porté des fruits qui méritent de retenir l'attention. Malheureusement, la notion de vin de consommation courante continue à avoir cours dans les régions mentionnées pour la république fédérale, telles que la Basse Moselle, la Hesse-Rhénane et l'Oberhaardt et elle influe sur la formation des prix.

Des régions qui étaient classées jadis comme étant exclusivement productrices de vins de consommation courante ne peuvent plus être considérées globalement comme telles aujourd'hui.

Les vins de consommation courante proviennent en république fédérale de cépages qui doivent être considérés comme ayant un rendement quantitatif élevé, tels l'Elbling (vin blanc) et le Portugieser (vin rouge), mais aussi d'autres cépages qui sont cultivés dans des régions marginales et qui sont encore cultivés complémentirement en vue de rendements élevés. A la suite du choix approprié des cultivars et de mesures adéquates sur le plan de la technique de production, on constate l'abandon du vin de consommation courante dans presque toutes les régions viticoles allemandes. Outre les responsables de la viticulture - tels que les ministères de l'agriculture, les Chambres d'agriculture, les comités directeurs gouvernementaux, les conseillers viticoles et les centres de formation viticole -, les coopératives viticoles et les négociants en vin, conscients de leurs responsabilités, qui ont appliqué un système de paiement échelonné de la récolte selon le degré de maturité ont accompli un travail de formation ouvrant de nouveaux horizons dans diverses régions viticoles. L'objectif de ces institutions était, en jouant sur les prix et les quantités, de permettre aux viticulteurs, qui visaient une viticulture de qualité, d'obtenir un rapport plus élevé (= produit brut) à l'hectare avec un rendement quantitatif moindre compensé par la densité plus forte des moûts qu'avec un rendement quantitatif élevé et une densité plus faible des moûts et ce, en ajustant les prix en conséquence.

Le pourcentage des vins de consommation courante a été soumis d'année en année à des fluctuations qui ont été influencées, d'une part, par les facteurs mentionnés (sélection des cultivars, taille) et, d'autre part, d'une manière décisive, par les conditions atmosphériques (température et précipitations) pendant la période de végétation.

Comme vins de consommation courante, il faut mentionner pour la république fédérale d'Allemagne : les vins de cépages à gros rendement produits dans les régions marginales, et les vins qui doivent être améliorés certaines années.

En France et en Italie, les vins de consommation courante sont classés d'après les crus, les cépages, le degré alcoolique, les composants qui influent sur la qualité, et en se plaçant du point de vue organoleptique.

La définition de la notion de vins de consommation courante suscite déjà quelques difficultés, étant donné qu'il n'existe aucun critère uniforme permettant de caractériser les vins de consommation courante des pays de la CEE. Les vins rouges français et italiens et les vins blancs allemands et luxembourgeois possèdent des caractéristiques comparables.

Etant donné que les qualités des vins sont influencées chaque année par le climat et par les conditions atmosphériques pendant la période de végétation, le pourcentage des vins de consommation courante est également sujet à des fluctuations. C'est ainsi, par exemple, qu'en 1963, le pourcentage des vins de consommation courante représentait dans 7 départements du Midi 53% de la production totale française, contre 68% en 1965 (analyse des récoltes) (1).

La présente étude avait pour objet de localiser le centre de gravité de la production de vins de consommation à l'intérieur de la CEE, et d'analyser les différentes conditions de production. Les différents experts ont caractérisé les régions de production de vins de consommation courante de leur pays et ont mis en évidence les conditions climatiques et pédologiques des crus des diverses régions, ainsi que les influences des variétés.

Pour pouvoir comparer les données relatives aux charges et aux coûts, les coûts et les prix mentionnés dans diverses monnaies nationales ont été convertis, dans le rapport de synthèse au cours officiel de ces monnaies.

(1) Récolte des vins en 1963, Montpellier (o.J.)

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX DES VINS DE
CONSOMMATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PREMIERE VENTE DANS LES ETATS
MEMBRES DE LA CEE.

Les conditions de production dans la viticulture sont très différentes dans chaque pays viticole de la CEE. Comme les quatre rapports ont été conçus en se plaçant à des points de vue identiques, il faut essayer d'analyser les différences des structures et des conditions de production ainsi que l'évolution des prix, pour pouvoir expliquer les causes des différents niveaux des coûts et des prix.

Première partie

I

I. Généralités concernant la viticulture dans l'ensemble de la CEE

En tant que culture spéciale, la viticulture a une importance économique considérable dans les quatre pays viticoles de la CEE (république fédérale d'Allemagne, France, Italie, Luxembourg).

La CEE compte 3,875 millions d'exploitations viticoles. La superficie complantée de vignes est de 3 millions d'ha environ (selon les données de l'office statistique des Communautés européennes (1), en 1965, 2,6363 millions d'ha sont recensés comme cultures spéciales, il faut encore y ajouter 2.055.000 ha de cultures mixtes, qui représentent 500.000 ha environ de superficie comptable pour l'Italie; la production moyenne annuelle est de l'ordre de 120 à 140 millions d'hl environ. Tandis que l'on peut s'attendre à un recul du nombre des exploitations par suite de la tendance générale à constituer de plus grandes unités d'exploitation, on prévoit également une réduction de la superficie des vignobles, étant donné qu'en Italie, une partie des cultures mixtes ont été éliminées et remplacées par des cultures spéciales.

(1) Statistique agricole VI/1966 Office statistique des Communautés européennes.

En république fédérale, les régions marginales de vignobles en pentes escarpées devraient être abandonnées à l'avenir, la relation entre les coûts et le rapport étant déficitaire. Bien que l'on doive s'attendre à une réduction des superficies, la production continuera à augmenter, étant donné que la moyenne de l'ensemble des pays de la CEE se situe entre 40-47 hl/ha tandis que certains pays ou régions viticoles annoncent des rendements qui atteignent en moyenne pluriannuelle 60 hl/ha (Midi), 70 hl (RFA, Vénétie) ou 100 hl/ha (Luxembourg).

La viticulture a une importance économique considérable, en tant que culture particulière et culture permanente, en raison de la superficie qu'elle couvre et, en partie, aussi en raison de son produit brut. Du point de vue micro-économique, cette importance ne dérive pas uniquement du fait que la production est destinée à la commercialisation, mais aussi, dans une optique micro-économique, dans le fait qu'elle absorbe une capacité de travail relativement élevée, disponible dans de nombreuses exploitations familiales où l'offre est excédentaire. Par rapport à la surface cultivée, la productivité de la viticulture se traduit par des chiffres d'affaires (produits bruts) plus élevés que ceux de la plupart des cultures agricoles.

La viticulture revêt une importance particulière dans certaines régions de monoculture, c'est-à-dire dans des régions vinicoles où l'on ne trouve guère d'autres cultures comme c'est le cas dans le Midi de la France, à l'intérieur d'immenses territoires de l'Italie ou sur les pentes escarpées en république fédérale et au Luxembourg. En France et en Italie, le facteur eau représente un minimum, de sorte que les possibilités de production sont soit limitées pour beaucoup de cultures agricoles - mais non pour la vigne - soit génératrices de coûts de production trop élevés. Dans les zones escarpées la viticulture est souvent la seule activité agricole susceptible d'être rentable. Autrement, seule une exploitation forestière pourrait entrer en ligne de compte pour ces superficies.

L'importance de la viticulture dans l'agriculture des différents pays ressort de la lecture de quelques données, qui traduisent les relations existant entre les valeurs des diverses productions agricoles.

En France, la viticulture représente 4,3% de la superficie agricole utile. Toutefois, en 1961, elle a rapporté, avec 2,66 milliards de Frs (= 2,17 milliards de DM), 20,8% de la valeur du rendement des produits végétaux. Cela correspond à 4,7 fois la productivité par unité de surface des cultures agricoles. La place occupée par les vignobles italiens dans la superficie agricole utile est encore plus élevée, avec 8,1%. La valeur de rendement de la viticulture italienne et sa part, en pourcentage, dans la production de végétaux, sont probablement plus élevées qu'en France.

En république fédérale d'Allemagne, la superficie emplantée en vignes représente 0,5% de la superficie agricole utile. Etant donné que le niveau des prix y est plus élevé, la valeur du moût représente 531 millions de DM, soit pour les années 1962-1966, une moyenne de 9,0% de la valeur des produits végétaux. Si l'on considère qu'en passant par un ou deux stades ultérieurs de commercialisation, le moût est transformé en vin et logé dans 60.000 exploitations environ ou embouteillé dans 10.000 exploitations environ, pour être revendu ensuite, il s'ensuit que le vin est un produit dont la valeur augmente d'un stade à l'autre de la commercialisation et qu'analysé il rapporte encore davantage.

La viticulture doit avoir au Luxembourg la même position et la même productivité par unité de surface que dans la république fédérale d'Allemagne.

Les données structurelles figurant dans le présent document ont toujours trait à la viticulture dans son ensemble, étant donné que les statistiques ne sont pas ventilées par catégories de vin. Dans les quatre pays, France, Italie, république fédérale d'Allemagne et Luxembourg, la viticulture témoigne d'un dynamisme remarquable, surtout en ce qui concerne les vins de consommation courante. Ce dynamisme est d'abord le résultat de la transformation de la structure des coûts, imputable, notamment, à la forte croissance des charges salariales. Comme les prix n'ont pas augmenté dans la même proportion que les coûts, l'évolution a abouti à intensifier la concurrence qui, certes, pour l'instant est encore limitée aux marchés régionaux, mais qui affectera à brève échéance le marché des vins de la CEE tout entière.

On a essayé de neutraliser l'augmentation des coûts en augmentant la production, afin de réduire les coûts unitaires de production. D'un autre côté, de nombreux producteurs s'efforcent d'améliorer la qualité des raisins et la vinification, pour stabiliser le rendement en améliorant la qualité du produit fini.

Mais le fait que les exploitations viticoles n'y parviennent pas toujours ne saurait surprendre. Aussi, de nombreux exploitants ont-ils abandonné leur production, vendu ou loué leur exploitation, pour se tourner vers d'autres activités. Parfois, lorsque les unités de production sont trop petites, les exploitants cherchent une source supplémentaire de revenu, ou ils ne cultivent la vigne que pour se créer une source accessoire de revenu. C'est pour cette raison qu'une partie des viticulteurs sont affiliés à une cave coopérative.

1. Description sommaire de la viticulture en France, en Italie, en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg

Les statistiques relatives aux structures renseignent sur les transformations qu'à connues la viticulture dans les divers pays. Leur comparaison permet de déterminer l'importance que la viticulture revêt dans chacun de ces pays. (Rapport français I, partie I/B, rapport italien chap.I, rapport allemand I/AI, rapport luxembourgeois I partie /2a).

a) Les superficies complantées en vignes

On dispose de données précises provenant des cadastres viticoles pour la république fédérale d'Allemagne, la France et le Luxembourg. Jusqu'à présent, l'Italie n'a cadastré les superficies complantées en vignes que dans les provinces du Haut Adige et du Trentin.

Dans ce dernier pays, les cultures mixtes cèdent rapidement la place aux superficies exclusivement complantées en vignes et aux cultures spéciales. Le recensement statistique des cultures mixtes présente des difficultés considérables. Il pourrait être difficile de délimiter leur superficie dans le cadre d'une future législation viticole. L'élaboration du cadastre viticole est plus facile pour les cultures spéciales que pour les cultures mixtes. Le tableau I donne les modifications de superficies enregistrées dans chacun des pays.

Tableau 1 :

Vignobles en production dans les pays viticoles de la CEE en milliers d'ha.

	France	Italie (2) Cultures spéciales	(2) Cultures mixtes	Rép. Féd. Allemagne (3)	Luxem- bourg
1950	1.396	1.030	2.875	58,237	
dont vins de consommation courante	1.128				
1965	1.245 (1)	1.151	2.192	68,816	1,214
dont vins de consommation courante					

- (1) A ces superficies, il faut encore ajouter 56.000 ha de cultures de raisin de table.
- (2) Italie : superficie totale moyenne 1951/53 et 1965/66.
La superficie des cultures spéciales s'élevait à 1.117.000 ha.
- (3) Les enquêtes sur les exploitations viticoles ont été effectuées en 1942, 1947, 1960 et 1964; celle de 1960 comprenait la Sarre, avec 51 ha.

La France, avec 1,25 million d'ha de vignobles en production, n'exploite la vigne qu'en culture spécialisée. Si l'on compare ce chiffre aux 33,664 millions d'ha de la superficie agricole utile, cela représente 3,7%; si l'on part des 1,45 million d'ha de superficie totale complantée en vigne, cela représente même 4,3%. Par rapport à 1950, on constate un recul de 0,15 million d'ha, soit 10,8% des vignobles en production; pour les vins de consommation courante, ce recul est même de 0,256 million d'ha, soit 22,7%. A ce propos, on peut supposer que les anciennes vignes produisant des vins de consommation courante sont passées depuis lors dans la catégorie des superficies produisant des vins d'appellation d'origine; c'est le cas, par exemple, pour l'Alsace.

Pour l'Italie, on constate entre 1951/53 et 1964 dans les cultures spécialisées une augmentation des superficies plantées en vignes d'environ 120.000 ha, soit 11,7% et pour les cultures mixtes un recul de 680.000 ha, soit 23,8%. Il est probable que cette tendance subsistera à l'avenir.

Si l'on désire convertir les cultures mixtes en superficie complantée en vignes afin de calculer la superficie totale plantée en vignes, il suffit de diviser la superficie des cultures mixtes par cinq, ce qui donne environ 440.000 ha de vignes. En additionnant les cultures spécialisées et le chiffre obtenu par conversion des cultures mixtes, on obtient une superficie de 1,59 million d'ha environ, soit 8,1% de la superficie agricole utile totale (19,53 millions d'ha). L'Office statistique des Communautés européennes donne, avec sa clé de conversion, 1,63 million d'ha de superficie complantée en vigne, répartis comme suit : 1,556 million d'ha pour la production de vin, 75.000 ha pour la production de raisin de table (statistique agricole n° 6/1966).

La superficie des vignobles en production de la république fédérale d'Allemagne occupe le troisième place, avec 68.816 ha. Cela représente 0,5% de la superficie agricole utile (13,6 millions d'ha). Depuis 1949, la superficie complantée en vignes a augmenté de plus de 10.600 ha environ. Cela est dû au fait que l'on a replanté en vignes certaines superficies utilisées pour l'agriculture pendant la guerre et les premières années de l'après-guerre.

Au Luxembourg, la viticulture représente, avec 1.214 ha de vignobles productifs, 0,9% de la superficie agricole utile (141.000 ha).

b) Nombre des exploitations viticoles

En raison de la quantité de travail qu'elle mobilise et de sa productivité (= production/unité de surface), la viticulture pratiquée en culture spéciale permet d'utiliser complètement la capacité de travail des petites exploitations et elle contribue fortement à augmenter les revenus.

Le tableau 2 donne le nombre des exploitations viticoles.

Tableau 2 :

Exploitations viticoles ou viticulteurs assujettis au recensement
dans les Etats membres viticoles en 1950 et 1965

	France		Italie (1961)	République fédérale d'Allemagne*		Luxembourg
	valeur absolue	%		valeur absolue	%	
1950	1.681.150	100		151.649	100	
1965	1.237.467	73,6	2.459.860*	118.412	78,1	1.703

(7, 10, 14, 25)

En France, le nombre des exploitations assujetties au recensement a diminué de plus d'un quart, passant de 1,68 à 1,24 million.

Pour l'Italie, on ne dispose que des chiffres relatifs à 1961. Ils montrent que 57% des exploitations agricoles pratiquent la viticulture comme culture spéciale. Sur les 4.279.175 exploitations agricoles recensées, 1.427.988 pratiquent la viticulture comme culture spéciale et 1.031.872 comme culture mixte.

Il est vraisemblable que le nombre des exploitations viticoles est inférieur à 2,46 millions, certaines ayant pu être comptées deux fois parce que cultivant la vigne en culture spéciale et en culture mixte.

En république fédérale d'Allemagne, on constate un recul de 22% du nombre des exploitations viticoles, qui sont passées de 152.000 à 118.400 entre 1949 et 1964. Sur ces 121.000 exploitations, 91.000 produisent du raisin pour la vente, et dans 32.000 de ces dernières, la viticulture est la principale source de revenu.

Au Luxembourg, 1.703 exploitations agricoles pratiquent la viticulture.

c) La part de la vigne dans les exploitations

La part de la culture spéciale - en l'occurrence la vigne - dans la superficie agricole utile est significative pour le rendement des exploitations. C'est pourquoi la part des superficies complantées en vigne ou des vignobles en production joue un rôle. Si on analyse les chiffres relatifs aux divers pays, tels qu'ils ressortent du tableau 3, on obtient :

* Des enquêtes sur la viticulture ont été effectuées en 1949, 1957 et 1960; celle de 1964 comprend les 176 exploitations de la Sarre.

Tableau 3 :

Taille des exploitations viti-vinicoles dans les divers Etats membres (en ares)

	France	Italie	République fédérale	Luxembourg
Moyenne de toutes les exploitations	101	63	71	71
Moyenne des exploitations produisant du vin pour la vente	164		104 (1)	99

(7, 10, 14, 25)

Pour apprécier la part de la vigne dans chaque exploitation, il y a lieu de déterminer s'il s'agit de l'ensemble des exploitations ou des seules exploitations produisant du vin pour la vente. De nombreuses exploitations, qui n'ont qu'une petite vigne destinée à couvrir l'auto-consommation, réduisent la superficie moyenne complantée en vignes d'un pays. Cela est très net dans les chiffres concernant la France, où la moyenne est de 101 ares pour l'ensemble des exploitations, mais de 156 ares pour les exploitations produisant du vin pour la vente.

Le tableau 3 indique la part de la vigne en France, en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg. Dans ces deux derniers pays cette part est de 71 ares, contre 104 ares et 99 ares pour les exploitations produisant du vin pour la vente.

Pour l'Italie, le chiffre correspond sans doute à la superficie totale complantée en vigne, répartie sur un nombre d'exploitations trop élevé, certaines ayant peut-être été comptées deux fois. Sinon, la superficie complantée en vigne par exploitation dépasserait 63 ares.

d) Répartition des exploitations d'après les différentes classes de tailles.

Les valeurs moyennes des superficies complantées en vignes sont, certes, précieuses et instructives pour toute réflexion sur une politique agricole et viti-vinicole mais seul, le classement des exploitations dont les

(1) Exploitations dont la viticulture est la principale source de revenu.

superficies complantées en vignes différent, renseigne sur l'importance de la viticulture dans chaque classe de taille.

Il n'est malheureusement pas possible de faire des comparaisons absolues, car les offices statistiques ne travaillent pas suivant les mêmes méthodes. Au départ, les nécessités nationales sont déterminantes pour l'élaboration du classement. En Allemagne par exemple, les résultats sont plus différenciés qu'en France, et même l'insertion de diverses valeurs intermédiaires ne les rend pas absolument comparables.

Si l'on prend les statistiques italiennes, le tableau de la structure se complique encore étant donné que les offices statistiques italiens classent les superficies complantées en vignes par classes de tailles, alors que les exploitations sont classées d'après la superficie agricole utile.

Si l'on analyse brièvement les résultats de chaque pays, on remarque qu'en France, les exploitations ayant moins de 0,25 ha de vigne sont au nombre de 630.000, soit 43% (cf. tableau 4). Elles représentent 82.546 ha, soit 6% de la superficie des vignobles en production (cf. tableau 5), ce qui correspond à une superficie moyenne de 13,1 ares par exploitation. Dans cette catégorie, il s'agit probablement surtout d'exploitations pratiquant la viticulture pour l'auto-consommation. Les 828.458 exploitations restantes (57%) représentent 1.296.152 ha, soit 94% des vignobles en production.

En Italie, c'est dans la classe des exploitations de 2 à 5 ha que le pourcentage de superficie comcultivée en vignes est le plus élevé, avec 262.100 ha, soit 25,4%; vient ensuite la classe des exploitations de 5 à 10 ha. La classe où la superficie cultivée en vignes est inférieure à 0,5 ha représente 33.600 ha, soit 3,3% et la classe des exploitations de plus de 50 ha représente 107.700 ha.

Si l'on compare avec la république fédérale d'Allemagne, on constate qu'il y a 81.532 exploitations (68,8%) dont la superficie complantée de vignes est inférieure à 0,5 ha, pour une superficie complantée en vignes de 17,250 ha (25,7%), ou une superficie moyenne de vigne en production de 21 ares par exploitation (1).

Si on analyse la classe des exploitations de 0,5 à 2 ha de vigne en production en république fédérale d'Allemagne, on constate qu'elle compte 31.476 exploitations (26,6%) et 29.318 ha (43,8%) de superficie en production.

En république fédérale d'Allemagne, 4,6% seulement (soit 5.400 environ) des exploitations ont une surface en production dépassant 2 ha. Quinze milles exploitations environ ont une surface en production dépassant 1 ha alors qu'il y en a 21,1% soit 307.750 en France. Le nombre absolu des exploitations de plus de 1 ha est 20 fois plus élevé en France que dans la république fédérale d'Allemagne.

Il n'est pas possible de comparer ces chiffres avec ceux relatifs à l'Italie étant donné, comme nous l'avons dit plus haut, que la répartition se fait selon la surface agricole utile et non selon la superficie complantée en vignes.

Si l'on considère enfin la superficie complantée en vignes dans les exploitations luxembourgeoises, on constate que 553 exploitations appartenant aux deux classes cultivant moins de 0,25 ha de vigne représentent au total 74,96 ha de vignobles. La superficie moyenne complantée en vignes dans ces deux classes est de 13,6 ares par exploitation. Ces exploitations représentent 32,5%, soit un tiers des exploitations mixtes pratiquant la viticulture. Ce pourcentage est aussi élevé que dans la république fédérale. 67,5% des exploitations dont la superficie complantée en vignes est supérieure à 0,25 ha, cultivent 94% du vignoble national, ce qui donne une moyenne de 99 ares de vigne par exploitation.

-
- (1) En république fédérale, on distingue trois classes dans les "Résultats comptables" publiés par le ministère fédéral de l'alimentation, de l'agriculture et des forêts :
1. Total des exploitations viticoles (= exploitations de toutes les classes de tailles).
 2. Exploitations produisant du vin pour la vente (exploitations dont la superficie complantée en vignes est généralement supérieure à 0,2ha).
 3. Exploitations dont la viticulture est la principale source de revenu (exploitations dont le revenu provient en majeure partie de la viticulture).

Tableau 4 :

Nombre d'exploitations selon les différentes classes de tailles dans les Etats membres viticoles (France 1964, Italie 1961, RFA 1964, Luxembourg 1964)

France			Italie *			République fédérale			Luxembourg		
Superficie complantée en vignes	Nombre d'exploitations	%	SAU	Nombre d'exploitations	Superficie complantée en vignes	Nombre d'exploitations	%	Superficie complantée en vignes	Nombre d'exploitations	%	
- de 0,25 ha	630.214	43,2	1 ha	585.104	- de 0,5 ha	81.532	68,8	0-0,10 ha	214	12,6	
0,25 - 1 ha	520.708	35,7	1 - 5 ha	1.139.245	0,5 - 2 ha	31.476	26,6	0,10-0,25 ha	339	19,9	
1 - 3 ha	208.917	14,3	5 -10 ha	422.893	2 - 5 ha	4.649	3,9	0,25-0,50 ha	334	19,6	
3 - 7 ha	73.807	5,1	10-25 ha	253.301	5 -10 ha	572	0,5	0,50-1,0 ha	384	22,5	
7 -15 ha	19.178	1,3	25-100 ha	52.491	10 -20 ha	137	0,2	1 - 2 ha	337	19,8	
15 -30 ha	4.209	0,3	+ de 100 ha	6.826	+ de 20 ha	46	-	2 - 5 ha	92	5,4	
+ de 30 ha	1.639	0,1						5 - 10 ha	3	0,2	
Total	1.458.672	100		2.459.860		118.412	100		1.703	100	

(7, 10, 14, 25)

Tableau 5 : Superficies complantées en vignes dans les différentes classes de tailles

France			Italie			République fédérale			Luxembourg		
Superficie complantée en vignes	ha	%	Superficie complantée en vignes des cultures spéciales	Superficie complantée en vignes en product.	ha	%	Superficie complantée en vignes	ha	%		
- de 0,25ha	82.546	6,0	33.598,08	- de 0,5 ha	17.250	25,7	0 - 0,10 ha	14,88	1,2		
0,25 - 1 ha	266.654	19,3	64.175,68	0,5 - 2 ha	29.318	43,8	0,10-0,25 ha	60,08	5,0		
1 - 3 ha	353.542	25,6	121.815,01	2 - 5 ha	13.247	19,8	0,25-0,50 ha	123,79	10,2		
3 - 7 ha	325.202	23,6	262.097,54	5 - 10 ha	3.807	5,7	0,50-1,0 ha	277,74	22,9		
7 -15 ha	182.912	13,3	206.509,05	10 - 20 ha	1.779	2,6	1 - 2 ha	477,48	39,3		
15 -30 ha	86.501	6,3	171.220,24	+ de 20 ha	1.580	2,4	2 - 5 ha	242,14	20,0		
+ de 30 ha	81.341	5,9	107.708,72								
Total	1.378.698	100	1.031.207,64		66.981	100		1.213,72	100		

* Il est possible qu'en Italie le nombre des exploitations viticoles soit plus faible que ne l'indiquent les chiffres repris ci-dessus. (10,14,25)

e) Localisation des exploitations viticoles

La localisation des exploitations viticoles joue un rôle dans la mesure où elle a une influence capitale sur les coûts de production, mais aussi - et cela vaut particulièrement pour la république fédérale d'Allemagne et le Luxembourg - parce qu'elle peut avoir une influence déterminante sur la qualité.

Si l'on compare les Etats membres, il y a lieu d'utiliser des critères distincts, en raison des méthodes différentes appliquées en Italie pour les cultures spécialisées et les cultures mixtes. Seule, la situation des cultures spécialisées est comparable avec celle des autres pays. Le tableau 6 donne les chiffres en valeur absolue et en valeur relative.

Tableau 6 :

Localisation des vignobles dans les différents Etats membres viticoles

	France		Italie*		République féd.		Luxembourg	
	ha	%	Cultures spécialisées ha	%	ha	%	ha	%
Vignobles en pentes escarpées	13.390	1,0	109.000	9	10.640	17,2) 915	75,4
Vignobles de coteaux	620.547	45,8	625.000	55	24.520	39,7		
Vignobles de plateaux	246.661	18,2) 414.000	36	26.600	43,1	24	2,0
Vignobles de plaine	463.547	34,2					275	22,6
Littoral	10.861	0,8						
Total		100	1.148.000	100	61.760	100	1.214	100
Vign. en pentes esc.			Cultures mixtes					
			273.000	11				
Vign. de coteaux			1.284.000	53				
Vign. plaine			867.000	36				
Total			2.424.000	100				

* Italie : moyenne des années 1962/63. (7,10,14,25)
Les 109.000 ha de l'Italie concernent des vignobles situés en montagne.

En chiffres absolus, les vignobles en pentes occupent en Italie la première place, avec 109.000 ha, soit 9% de la superficie des cultures spéciales. Toutefois, il n'est pas possible de déterminer le seuil de la déclivité en deçà duquel le vignoble en pente escarpée devient un vignoble de coteau. En République fédérale d'Allemagne, les vignobles dont la déclivité est supérieure à 20% (soit 17,2% des vignobles) sont considérés comme escarpés; avec une déclivité de 5 à 20% ils sont considérés comme les vignobles de coteaux, et en dessous de 5%, comme vignobles de plaines. En France, il n'y a qu'1% de vignobles en pentes escarpées, représentant en chiffres absolus 13.390 ha, soit près de 3.000 ha de plus qu'en République fédérale d'Allemagne (10.640 ha).

Les vignobles de coteaux ont à peu près la même importance en France et en Italie (620.000 ha, soit 46%, et 625.000 ha soit 55%. Dans la République fédérale d'Allemagne, ils occupent 25.000 ha, soit 40%. En Italie, il faut encore y ajouter 1.284.000 ha de cultures mixtes (53%).

Les vignobles de plaines occupent en France 710.000 ha, soit 52%, contre 414 ha de cultures spéciales et 864.000 ha de cultures mixtes, soit 36% en Italie, et 26.600 ha, soit 43%, en République fédérale.

f) Le parcellement des vignobles

Le parcellement des vignobles a son importance dans la mesure où il peut constituer une entrave à la mécanisation et, pouvant influencer sur les coûts.

Le tableau 7 donne le nombre de parcelles et leur taille moyenne.

Tableau 7 :

Le parcellement des vignobles dans les Etats viticoles de la CEE.

	Exploitations	Total des parcelles	Taille moyenne des parcelles en ares	Nombre de parcelles par exploitation	Parc. par ha
France	1.458.672	4.481.158	31	3	3,2
Italie					
RF d'Allemagne	91.000	532.600	11,6	6	8,6
Luxembourg	1.703	11.181	10,9	6,6	9,2

(7,10,14,25)

Des statistiques montrent qu'il y a en France plus de 4,48 millions de parcelles d'une taille moyenne de 31 ares, dans la république fédérale d'Allemagne 532.600 parcelles d'une taille moyenne de 11,6 ares, au Luxembourg 11.181 parcelles d'une taille moyenne de 11 ares. On ne dispose pas de ces chiffres pour l'Italie.

g) Modes de faire-valoir

On dispose pour la France et l'Italie de statistiques relatives aux modes de faire-valoir. Nous les donnons à titre comparatif :

Tableau 8

Mode de faire-valoir en France et en Italie

	Nombre d'exploitations	France			Italie	
		%	Ha de vignes	%	Nombre d'exploitations	%
Faire-valoir direct	1.113.391	76,3	992.486	70,5		
Ferme & métayage	212.559	14,6	219.432	15,9		
Mode de faire-valoir mixte	132.722	9,1	186.781	13,6		
Total	1.458.672	100	1.398.699	100		
Faire-valoir direct					1.885.023	77
Exploitations ayant revenus à la main-d'oeuvre salariée					133.334	5
Métayage (ou colonage partiaire)					357.113	15
Autres modes de faire-valoir					84.390	3
Total					2.459.860	100

(7,14)

Seuls sont comparables, avec quelques réserves, le mode de faire-valoir direct en France (1,11 millions d'exploitations) et en Italie (1,89 millions d'exploitations). En France, 213.000 exploitations cultivent des terres affermées; 133.000 exploitations cultivent à la fois des terres appartenant en propre à l'exploitant et des terres affermées. En Italie, 357.000 exploitations sont exploitées en colonage partiaire.

Il y a en France 719.092 exploitations produisant du vin pour la vente, qui cultivent 1,18 million d'ha de vigne.

On estime que 60.000 des 91.000 exploitations allemandes produisant du vin pour la vente commercialisent leur vin en vrac et en bouteilles. Les annuaires de l'union allemande des coopératives agricoles Raiffeisen font état d'environ 61.200 membres. Ce chiffre devrait être déduit du total de 121.000 exploitations viticoles.

2. Données générales relatives à la production et à la consommation

Rapport français : III, IV, C II/1, rapport italien : chapitres I, II, III, rapport allemand : B I; rapport luxembourgeois : I/b.

a) Volume de la production

Si l'on examine les chiffres relatifs à la production des quatre Etats membres viticoles, on constate qu'en France, abstraction faite des fluctuations annuelles, la production n'a pas varié sensiblement entre 1950 et 1965. Il y a tout lieu de croire que depuis 1963, les quantités de vin disponibles ont diminué, surtout en ce qui concerne les vins de consommation courante, puisque l'Algérie a accédé à l'indépendance et que les importations ont baissé.

La part des vignobles produisant des vins de consommation courante est la plus forte dans le Midi de la France, où ils occupent 426.000 ha, soit 80%. Dans la Vallée de la Loire, elle est de 70%, correspondant à 109.000 ha; dans la vallée du Rhône elle est d'environ deux tiers, soit 77.000 ha, et dans le sud-ouest de la France d'un peu plus de la moitié, soit 139.000 ha. C'est dans le Midi que sont situés 45% des vignobles français et 45% des vignobles produisant des vins de consommation courante, qui ont produit en 1964 60% de la production. Il y a lieu de souligner que la part des vins de consommation courante dans la production française est descendue de 84 à 69%. Une partie des superficies complantées en vignes ont cessé d'être exploitées; d'autres ont, entre-temps, eu droit à une appellation d'origine simple. Cela a été possible grâce à la culture d'autres variétés, en particulier dans la vallée de la Loire et dans le sud-ouest, et grâce à l'extension de la superficie des vignobles produisant des vins destinés à la distillation, et aussi parce que le vignoble alsacien a été doté par la loi du statut de vignoble produisant des vins de qualité.

Le tableau 9 compare les quantités produites de 1950/1951 à 1964/1965 en France et dans les autres Etats membres de la CEE. Ces totaux généraux sont obtenus en additionnant les quantités produites dans l'ensemble des exploitations. Il est donc intéressant de connaître le rendement à l'ha dans les diverses régions viticoles examinées. On le trouvera dans le tableau 10. Pour la France, il est donné pour 4 régions : la vallée de la Loire, le sud-ouest, le midi et la vallée du Rhône. Pour ces 4 régions, le tableau 10 indique les rendements moyens à l'ha de toutes les vignes.

Ce tableau montre que le rendement le plus faible a été de 27,7 hl/ha en 1961 dans la vallée de la Loire et le plus fort de 68,6 hl/ha en 1963 dans le Midi, où le rendement des vins de consommation courante est supérieur au rendement moyen de la France. Les fluctuations de la production totale sont analogues aux fluctuations du rendement à l'ha puisque la production a oscillé entre 32,6 millions d'hl en 1957/1958 et 72,7 millions d'hl en 1962/1963.

On constate en Italie une productivité croissante par suite de la plantation de nouvelles vignes, en remplacement des anciennes cultures mixtes. Cette tendance se maintiendra vraisemblablement au cours des prochaines années. On note une certaine concentration de la production de vins de consommation courante en Italie, dans le Sud, dans les Pouilles (275.300 ha) et en Sicile (214.100 ha de cultures spécialisées) mais aussi dans d'autres régions, par exemple en Emilie. On peut escompter une extension des cultures spécialisées dans cette région car la hausse des salaires nécessite un degré de mécanisation plus élevé - impossible à atteindre avec les cultures mixtes - et l'intensification de l'irrigation.

Sur les 60,5 millions d'hl de vin produits en Italie, 46,5 millions d'hl sont vendus, à savoir 80% comme vins de consommation courante, 13% (6 millions d'hl) comme vins de qualité, 3,2% (1,5 million d'hl) comme vins à usages spéciaux (vins de liqueur et vins aromatisés) et le reste comme vins de coupage.

La production totale est passée en Italie de 41 millions d'hl en 1950/1951 à 60 millions d'hl pendant la période 1961-1964. Le rendement moyen sur 5 ans est passé de 47,7 millions d'hl pour 1950-1954 à 62,1 millions d'hl pour 1961-1965.

Tableau 9 :

Production de vin dans les Etats membres de la CEE de 1950/1951 à 1962/1963 ou 1965/1966
en millions d'hl

	1950/51	51/52	52/53	53/54	54/55	55/56	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66
France	61.640	50.763	52.684	57.164	58.890	60.251	50.317	32.626	46.449	58.014	60.904	46.407	72.686	56.083	60.563	66.435
Italie		45.466	44.854	52.542	50.474	58.441	62.981	42.838	67.994	66.379	55.339	52.482	69.993	53.640	66.124	66.006
République fédérale	3.244	3.112	2.713	2.456	3.098	2.405	929	2.264	4.797	4.303	7.433	3.574	3.928	6.034	7.185	5.200
Luxembourg	195	102	101	110	113	124	74	50	144	143	136	117	127	157	165	112

Tableau 10 :

Production de moût, en hl/ha, dans les différentes régions viticoles
1961 - 1965

	France			Italie **					République fédérale			Luxembourg***		
	Vallée de la Loire	Sud-ouest	Midi *	Vallée du Rhône	Piémont	Vénétie	Emilie	Toscane	Pouilles	Sicile	Moselle inférieure		Hesse Rhénane	Oberhaardt
1961	27,7	28,8	45,4	29,1	32,8	47,3	41,6	30,0	26,3	36,5	63	34	62	93
1962	52,0	47,4	68,6	42,1	54,1	57,0	58,9	40,2	43,6	34,3	66	28	78	109
1963	39,3	43,6	45,2	41,3	37,3	51,6	34,8	41,3	29,4	18,3	67	58	115	129
1964	35,7	44,0	55,2	42,4	49,5	76,4	56,1	43,9	33,4	30,0	110	65	134	136
1965	37,6	42,9	66,6	43,5	49,2	51,8	66,9	38,2	39,6		72	78	85	93

(7, 10, 14, 25)

* Dans le Midi, le rendement des vins de consommation courante est supérieur à la moyenne.

** Pour le calcul du rendement moyen, les récoltes des régions viticoles du Piémont, des Pouilles et de la Sicile ont été divisées par la superficie des cultures spécialisées; pour les trois autres régions, la superficie des cultures mixte a été divisé par 5 et ajoutée à la superficie des cultures spécialisées. Le recensement à l'ha a été calculé sur la base de la somme ainsi obtenue. On a chaque fois pris comme base de calcul la superficie complantée en vignes déclarée pour 1961.

*** On est parti de l'hypothèse que la superficie complantée en vignes (1.213 ha) est restée constante pendant ces cinq années.

On constate une forte croissance du rendement en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg, mais on n'y prévoit pas une nouvelle augmentation de la production.

En république fédérale d'Allemagne, il est à noter que les anciennes régions produisant des vins de consommation courante, comme la Moselle inférieure (2.700 ha), la Hesse-Rhénane (16.200 ha) et l'Oberhaardt (plus de 9.000 ha), on a fait des efforts notables en vue d'améliorer la qualité. 20 à 30% environ de la production de ces régions et la majeure partie des vins de la Moselle supérieure (environ 800 ha de vignes) sont à considérer comme des vins typiques de consommation courante.

Les pourcentages pour le Luxembourg sont identiques. Là aussi, on s'efforce d'améliorer la qualité en adoptant d'autres variétés.

Si l'on compare les récoltes dans les différentes régions des 4 pays viticoles (tableau 10), on voit que les rendements sont plus élevés dans le Midi de la France que dans les autres régions du pays. En Italie, les rendements sont plus forts dans les régions viticoles du nord que dans les Pouilles et en Sicile.

En république fédérale d'Allemagne, les rendements accusent des fortes fluctuations. Celles-ci peuvent atteindre jusqu'à 200%, comme en Hesse-Rhénane (28 hl/ha en 1962 et 78 hl/ha en 1965). On enregistre également des écarts de 100% dans le rendement d'une région à l'autre (Hesse-Rhénane 1963 : 58 hl/ha, Oberhaardt 1964 : 115 hl/ha, 1965 : 134 hl/ha).

Les rendements sont relativement réguliers au Luxembourg, avec des fluctuations de 50% (de 93 à 135 hl/ha), ce qui place vraisemblablement ce pays au premier rang en Europe, en ce qui concerne le rendement à l'ha.

b) La consommation de vin

Si l'on compare les données relatives à la production à celles relatives à la consommation, on constate pour la France d'abord une hausse jusqu'au milieu des années 50, puis une tendance à la baisse (tableau 11).

Tableau 11.

Tableau 11

Consommation totale de vin, en milliers d'hl, et consommation par tête, en l, dans les Etats-membres viticoles de la CEE de 1950/1951 à 1965/1966

	1950/51	51/52	52/53	53/54	54/55	55/56	56/57	57/58	58/59	59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66
a) <u>Consommation totale de vin de table</u>																
France	54.015	56.628	56.581	58.144	60.363	61.234	62.364	56.063	56.540	57.939	58.872	57.207	57.258	60.399	58.125	58.612
Italie	39.753	42.487	45.084	47.667	50.320	52.040	52.242	52.477	53.944	54.346	54.654	55.050	56.080	53.559	57.539	58.166
Rép. Fédér.	3.122	3.886	4.024	4.148	4.583	4.710	4.084	4.060	5.511	6.037	7.497	7.246	7.713	7.088	8.635	9.167
Luxembourg	69	73	83	82	82	82	88	82	92	107	102	97	85	75	125	101
b) <u>Consommation par tête</u>																
France	126	131	130	133	137	138	139	124	123	128	129	124	120	125	119	119
Italie	85	90	95	100	105	108	108	108	110	110	110	110	111	105	112	112
Rép. Fédér.	6,3	7,8	8,0	8,2	9,0	9,1	7,8	7,7	10,3	10,9	13,4	12,8	13,5	12,2	14,7	15,4
Luxembourg	23,1	24,3	27,5	26,9	26,6	26,4	28,0	25,8	28,6	32,9	32,4	30,3	26,2	22,9	37,7	30,3

(17)

La consommation par tête est passée de 126 l en 1950/1951 à 139 l en 1956/1957, pour retomber ensuite à 119 l en 1965/1966.

Malgré la diminution de la superficie des vignobles produisant des vins de consommation courante, les stocks des producteurs ont presque triplé entre 1959 et 1963, selon les récoltes. De même, chez les commerçants, les stocks sont passés de 10 à 15 millions d'hl les dernières années. Cette augmentation des stocks pendant cette période paraît importante étant donné que les récoltes de 1956 à 1958 ont été peu abondantes par suite des gelées, à tel point qu'on ne disposait que de stocks réduits pour 1959.

Il semble, en outre, intéressant de constater que pendant les 6 dernières années, de 1959/1960 à 1964/1965, la consommation de vins courants a été relativement constante et a oscillé entre 39,34 millions d'hl et 40,95 millions d'hl, soit une moyenne de 39,96 millions d'hl. Durant cette même période, la consommation des vins d'appellation d'origine contrôlée passait de 3,53 à 5,01 millions d'hl et celle des vins délimités de qualité supérieure de 1,94 millions à plus de 3 millions d'hl (tableau 12).

Tableau 12

Jusqu'à la déclaration d'indépendance de l'Algérie, la France ne couvrait ses besoins au moyen de sa propre production que jusqu'à concurrence de 80 à 85%. Le reste était importé des pays du Maghreb, l'Algérie fournissant environ 85% de ces importations, la Tunisie et le Maroc 13 à 14%. Depuis lors, les importations françaises qui avaient atteint leur point culminant en 1957/1958 avec 20 millions d'hl, ont fortement diminué dans leur ensemble. Elles étaient en 1967/1968 de 5,3 millions d'hl. Il convient, à cet égard, de noter que les importations de vins en provenance des pays du Maghreb ont été réglementées par le gouvernement français grâce à un système de licences d'importations dont le volume doit être fixé chaque année.

On constate un accroissement important de la consommation en Italie. Entre 1950/1951 et 1955/1956, elle est passée, avec des taux de croissance annuels supérieurs à la moyenne, de 85 à 108 l par tête pour se stabiliser à peu près à ce niveau.

La consommation par tête a également enregistré une augmentation relativement forte. Elle a doublé entre 1950/1951 et 1965/1966 et depuis lors, elle a atteint 154 l par tête.

Tableau 12.

Consommation de vin des diverses catégories en Francs, en milliers d'hectolitres, de 1959/60 à 1968/69

	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67	1967/68	1968/69
<u>Vins assujettis à la taxation</u>										
Vins de consommation courante	40.952	39.451	39.522	39.343	40.349	40.156	40.760	39.360	39.500	39.340
VDQS	3.527	3.757	3.975	4.565	4.918	5.081	5.240	5.350	5.300	5.360
Vins AOC	1.939	2.775	3.234	3.348	3.012	3.000	2.300	3.100	2.600	2.600
<u>Autoconsommation</u>	11.868	13.188	9.856	12.575	11.633	10.215	10.360	10.290	9.600	8.900

Source : Ministère des finances, Paris

Une part importante de la consommation allemande doit être couverte par les importations, qui ont fortement augmenté au cours de ces dernières années. Alors que ces importations étaient encore inférieures à 1 million d'hectolitres en 1950/1951, elles ont atteint depuis lors 5,67 millions d'hectolitres. En tête des fournisseurs, viennent la France avec 40%; suivie de l'Italie avec 30% (moyenne quadriennale de 1960 à 1963). Depuis lors, les importations - en particulier celles des vins de table - ont augmenté au profit de l'Italie.

Au Luxembourg, la consommation de vin a également augmenté, mais moins que la production. La consommation par tête était en 1950/1951 de 23,1 litres et elle a atteint 37,7 l au milieu des années 60, pour retomber ensuite à 30,3 litres en 1965/66.

II. La production de raisin, de vendange foulée et de moût en vue de la production de vins de consommation courante.

1. Les temps de travaux

Les temps de travaux nécessaires par hectare de vigne en production sont importants pour les coûts de production, parce que les temps de travaux représentent la tranche la plus importante des coûts totaux et, parce que dans les quatre pays viticoles, les salaires ont augmenté plus fortement que les prix des moyens de production. C'est surtout dans les régions méridionales (Midi de la France et sud de l'Italie) que les charges salariales ont relativement augmenté. On s'attend à de nouvelles hausses de salaires, de sorte que les problèmes économiques du travail et les temps de travaux prennent une importance accrue dans les régions viticoles de la CEE.

Le tableau 13 donne les chiffres moyens pour les temps de travaux dans les différentes régions viticoles.

Tableau 13

Temps de travaux dans les différentes régions viticoles de la CEE, en heures/ha

	Répub. Féd.*			France			Italie **									
	Vigno- bles de coteaux et de plaine	Vign. en pentes et de escar- pées	Vallée de la Loire	Sud Ouest type D	Midi type IV	Vallée du Rhône	Piémont		Vénétie		Reggio Emil. Modène		Toscane	Lecce et Bari	Sicile littoral	Sicile inté- rieur des terres
							faib. bonne	bon- moy.	bon. moy.	bonne	productivité	facile				
Nombre des exploitations	44-52	21-26	15	18	25	20										
Travail du sol	150-160	430-550	67	67	45	66	150	-	64	50			50	75	65	
Travaux aux ceps et en vert	350-400	880-1000	158	194	135	150	250	260	300	420			210	80	120	
Traitement anti-parasit.	40-70	130-160	18	9	15	30	260	100	60	80			60	100	125	
Fumure***	30-40	110-140	15	50	28	22	260	100	60	80			60	100	125	
Vendange	350-450	440-550	150	200	100	152	210	250	220	360			220	94	130	
Travaux pouvant être différés	10	20-50														
Irrigation										120						
Total	1000-1100	2200-2300	408	520	323	420	918	790	743	1194	530	620	640	371	496	560
Tracteurs et machines/h							48	120	99	164	50	90	100	10	38	60
Traction animale														12	18	

* Les enquêtes portent sur trois ans (1962-1964)

** Pour l'Italie, seules les cultures spécialisées sont indiquées, sauf pour les Pouilles (Lecce et Bari). Ce sont les seules qui permettent une comparaison avec d'autres pays.

*** Les chiffres italiens du poste fumure comprennent également les traitements antiparasitaires.

Les temps de travaux diffèrent de pays à pays. Alors que dans les diverses régions viticoles françaises, ils oscillent entre 320 heures/ha (Midi de la France) et 520 heures/ha (sud-ouest), ils atteignent 2.200 - 2.300 heures/ha en république fédérale d'Allemagne, dans les vignobles en pentes escarpées de la Moselle où l'on pratique le palissage. Dans les vignobles de coteaux et de plaines de la république fédérale d'Allemagne, il a fallu 1.000 à 1.100 heures/ha dans un grand nombre d'exploitations expérimentales (Hesse Rhénane, Palatinat). On pourrait encore, dans les exploitations à l'écartement de 3,0 à 3,5 mètres entre les rangées, réduire le travail à 700-800 heures, mais ce type de culture est relativement peu pratiqué à l'heure actuelle. En Italie, les temps de travaux dans les cultures spécialisées prennent des valeurs intermédiaires, avec 500-1.200 heures/ha environ. Dans ce pays, ce sont toujours dans les différentes régions viticoles les exploitations ayant une bonne productivité qui ont les temps de travaux les plus faibles. Ceux-ci diminuent au fur et à mesure que l'on descend vers le sud et, avec 500 heures/ha dans les cultures spécialisées on atteint, le minimum, qui se rapproche des chiffres français. Les cultures sur arbres, où il ne peut guère être question de mécanisation, exigent des temps de travaux élevés (700-900 heures/ha).

2. Les coûts de production à l'hectare.

Les coûts de production à l'hectare dépendent surtout des temps de travaux, mais aussi des salaires et des prix des moyens de production en vigueur dans les divers pays.

Si l'on compare les salaires des travailleurs agricoles dans les quatre Etats membres viticoles, on obtient, selon Bergmann (2), le tableau suivant pour 1964 (chiffres convertis en DM).

Tableau 14 :

	Salaire horaire 1964* DM	Allocations pour le 1er et le 2ème enfant à charge DM	Revenu total DM
République fédérale d'Allemagne	2,61	0,12	2,73
France	1,57	0,58	2,15
Italie	1,92 - 2,88		1,92 - 2,88
Luxembourg (1966)			(3,50 environ)

(2, 7, 25)

* Le niveau des salaires-horaires est différencié selon les régions viticoles.

Il apparaît donc qu'actuellement c'est au Luxembourg que les salaires sont les plus élevés dans la viticulture, ensuite dans la république fédérale d'Allemagne et en Italie.

Si les coûts de production à l'hectare sont encore à l'heure actuelle les plus faibles dans le sud-ouest dans le Midi de la France, ainsi que dans l'Italie du Sud, c'est, en premier lieu parce que les temps de travaux nécessaires par hectare de superficie cultivée y sont plus courts que partout ailleurs, mais aussi en raison du niveau relativement bas des salaires horaires.

Comparaison des coûts de production à l'hectare

Si l'on compare les coûts de production dans les différents pays - ce qui est possible, avec certaines réserves - on est frappé par le fait qu'il existe des écarts importants de pays à pays, et même à l'intérieur d'un même pays.

Tableau 15

a) République fédérale d'Allemagne

C'est sans doute en République fédérale qu'on constate les écarts les plus nets. En 1964, en Hesse rhénane, les coûts totaux étaient de 7.200 DM par hectare dans les vignobles de coteaux et de plaines où l'on pratique le palissage, alors qu'ils atteignaient 12.950 DM/ha dans les vignobles en pentes escarpées de la Moselle, et depuis lors, ils sont passés respectivement à 8.000 et 14.000 DM/ha (1966/67).

b) France

Les coûts de production sont, et de loin, moins élevés en France. Ils sont repris, pour les diverses régions viticoles, par types d'exploitation. Le tableau 15 donne les coûts totaux et les coûts de la main-d'oeuvre. Il n'est pas possible de ventiler d'une manière précise les autres catégories de coûts en coûts du capital, coûts de la main-d'oeuvre, coûts du matériel, coûts d'entretien et autres coûts.

Il faut les puiser dans les divers rapports nationaux.

Afin de caractériser chaque type d'exploitation, nous donnons la superficie agricole utile et la superficie complantée en vignes.

Tableau 15 :

Total des coûts de production et les coûts de la main-d'oeuvre, en DM par hectare de vignes en production dans les différents Etats membres viticoles de la CEE - 1964 -

	France										Vallée du Rhône					
	République fédérale Hesse rhénane		Moselle		Loire			Sud-Ouest				Midi				
	Vignob. de cot. & plain.	%	Vignob. en pent. escarp. paliss.	%	A	B	C	I	II	IV		V	I	II	III	IV
Nombre d'exploitat.	35		26		20	8	10	15	18	10	15	27	12	35	25	20
Coûts du capital	2.288	31,9	3.204	24,9												
Coûts de la main-d'oeuvre DM	3.224	44,6	7.303	56,3	1.112	1.363	839	1.185	1.543	1.065	1.175	806	1.139	875	1.055	1.021
Pourcentage des coûts totaux	44,6		56,3		38,9	33,4	28,1	35,9	35,8	28,2	29,6	26,8	31,8	25,5	27,7	28,4
Coût du matériel	1.036	21,6	1.693	13,2												
Coût d'entretien	205	2,8	254	1,9												
Autres coûts	452	6,3	495	3,7												
Total des coûts (coûts totaux)	7.205	100	12.949	100	2.857	4.078	2.991	3.297	4.305	3.771	3.970	3.003	3.584	3.429	3.814	3.595

	Italie *											
	Piémont		Vénétie		Reggio Emilia Modène		Toscane		Lecce et Bari		Sicile	
	productivité faible	productivité bonne	productivité moyenne	productivité bonne	productivité moyenne	productivité bonne	facile	culture difficile	cult. sur arbres	espaliers	littoral	intérieur des terres
Coûts du capital DM	1.870	1.311	1.384	2.214	1.032	1.139	1.161	1.377	1.005	1.267	1.075	1.075
Coûts main-d'oeuvre	39,9	25,4	36,0	35,4	32,0	25,9	27,8	30,2	38,8	36,1	35,9	44,7
Pourc. coûts totaux												
Coûts du matériel												
Coûts d'entretien												
Autres coûts												
Coûts totaux nets	4.686	5.171	3.845	6.257	3.220	4.404	4.175	4.563	2.592	3.507	2.994	2.405
Coûts mat. mécanique	338	806	760	1.260	384	691	768	845	76	294	461	
Coût tract. aniname									76	115		

100 NF = 81,04 DM - 100 lire = 0,64 DM

* Pour l'Italie, seuls les coûts de production des cultures spécialisées ont été indiquées, jusque dans les Pouilles.

Pour la Loire, on distingue trois types d'exploitation :

- A : exploitation de 13 ha avec 2,60 ha de vigne
- B : exploitation de 18 ha avec 4 ha de vigne
- C : exploitation de 20 ha avec 10 ha de vigne.

Dans ces exploitations les coûts de production se situent entre 2.850 et 4.100 DM/ha de vigne, les coûts de la main d'oeuvre entre 839 DM/ha et 1.363 DM/ha de vigne.

Pour le vignoble du sud-ouest, le rapport français cite 5 types d'exploitations, dont 4 figurent dans le tableau 15. Les données structurelles sont, ici aussi, la superficie agricole utile et la superficie complantée en vigne.

Type I	20 ha SAU	1,25 ha de superficie complantée en vigne							
Type II	25 ha SAU	5,0 " " " " " "							
Type III	16 " "	5,50 " " " " " "							
Type IV	32 " "	8,0 " " " " " "							
Type V	15 " "	12,0 " " " " " "							

Les coûts de production par hectare de vigne atteignent 3.300 et 4.300 DM, les coûts de la main-d'oeuvre 1.065 à 1.543 DM/ha de vignes.

Types de vignobles dans le Midi :

Type I	15 ha SAU	6,5 ha de superficie complantée en vigne							
Type II	10 " "	8,0 " " " " " "							
Type III	10 " "	8,0 " " " " " "							
Type IV	15 " "	15,0 " " " " " "							

Les coûts de production oscillent entre 3.000 et 3.800 DM/ha, les coûts de la main d'oeuvre entre 806 et 1.139 DM/ha.

Un seul type d'exploitation est cité pour la Vallée du Rhône. Les coûts d'exploitation y sont de 3.600 DM/ha et les coûts de la main-d'oeuvre de 1.021 DM/ha.

c) Italie

Si on analyse les chiffres fournis pour l'Italie, il faut tout d'abord souligner que les données utilisées pour la comparaison avec les autres pays concernent les temps de travaux et les coûts dans les cultures spécialisées, mais non dans les cultures mixtes.

Les chiffres proviennent d'exploitations ayant une productivité réduite, moyenne et bonne, qui sont chaque fois signalées comme telles. En Toscane, ils concernent des vignes plus ou moins faciles à cultiver, dans les Pouilles, des vignes cultivées sur arbres ou en espaliers et, pour la Sicile, des vignes du littoral et l'intérieur des terres.

Dans les régions du Nord, c'est dans les exploitations ayant une bonne productivité que les coûts de production sont les plus élevés (4.400 - 6.260 DM/ha). Les coûts sont faibles dans les Pouilles (2.700 - 3.500 DM/ha) et en Sicile (2.400 - 3.000 DM/ha). Les coûts de la main-d'oeuvre sont, en valeur absolue, de 1.032 DM à 2.214 DM/ha, en valeur relative, de 25 à 45%.

d) Luxembourg

Les données relatives aux coûts de production dans les vignobles luxembourgeois ne sont pas disponibles. On peut les estimer à 12.000 - 13.000 DM/ha dans les vignobles en pentes escarpées et de coteaux, les coûts de la main-d'oeuvre étant de 6.000 à 7.000 DM/ha.

e) Comparaison entre les Etats

Si l'on compare les coûts de production dans les divers Etats membres, on constate qu'en République fédérale d'Allemagne, d'une part, dans les "Direktzuglagen" (vignes labourées à l'aide d'un treuil) de la Hesse Rhénane, mais surtout sur les pentes escarpées de la Moselle, les coûts sont de très loins supérieurs à ce qu'ils sont en France et en Italie. Comparativement à la république fédérale, les coûts de production par hectare de vigne sont, dans ces deux pays, inférieurs d'1/3, voire de 2/3 aux coûts de production en Hesse Rhénane.

Le volume des récoltes étant différent dans chaque région, les coûts de production par quintal de raisin récolté diffèrent également.

3. Les coûts de production par quintal de raisins

Le tableau 16 donne en hectolitres le volume de la production par hectare de vignes en production et les coûts de production d'un quintal de raisins. Ces résultats proviennent de bonnes exploitations, où la mécanisation est généralement plus poussée que dans la moyenne des exploitations.

Tableau 16

Les productions en hl/ha obtenues en république fédérale d'Allemagne, au Luxembourg et en France, sont comparées aux récoltes italiennes, exprimées en quintal/ha. On a déduit de ces dernières données 30% pour convertir les rendements en hl/ha.

A la différence du tableau 10 - qui donnait les rendements moyens des régions pour chaque année - le tableau 16 indique pour les différents types d'exploitation de France et d'Italie les rendements moyens qui sont en partie largement supérieurs aux rendements régionaux (Vénétie 168 hl/ha contre 57 hl/ha (moyenne quinquennale), Reggio Emilia et Modène 154 hl/ha contre 52 hl/ha, Lecce et Bari 91 hl/ha contre 34 hl/ha; Sud-Ouest de la France 70 hl environ contre 40 hl/ha, Midi 70-80 hl contre 56 hl/ha). Cela entraîne une réduction des coûts de production par hl. Il y a donc lieu de supposer qu'en raison des rendements plus faibles, les coûts de production par quintal de raisins ou par hl de moût sont plus élevés dans la moyenne des exploitations que les coûts figurant au tableau 16.

Tableau 16 :

Production moyenne, en hl/ha, et coûts de production, en DM par quintal de raisins, dans les différentes régions viticoles de la CEE

	RF d'Allemagne		Luxembourg	France										Val- lée Rhône		
	Hesse- rhénane			Loire		Sud-ouest					Midi					
	Mo- selle	Rendement calculé sur plusieurs années		A	B	C	I	II	III	IV	V	I	II		III	IV
Production en hl	70	80	106	43	55	45	55	72	72	70	55	75	55	80	70	60
Coûts de product. en DM/quintal	72	118		51	57	51	48	48	44	43	58	33	52	36	45	46
Coûts par hl, en DM	96	151	87	66	74	66	59	60	55	54	72	40	65	43	54	60

	Italie										
	Piémont		Vénétie		Reggio Emilia		Toscane		Lecce et Bari		Sicile littoral intér.
	productivité faible	productivité bonne	productivité moyenne	productivité bonne	productivité moyenne	productivité bonne	culture facile	culture difficile	cultures sur arb.	espé- liers	
Rendement de raisins en quintaux	70	95	125	240	140	220	125	100	80	130	60
Production en hl	49	66	87	168	98	154	87	70	56	91	42
Coûts de production en DM/quintal (1)	67	54	31	26	23	20	33	46	32	27	40

(7, 10, 14, 25)

(1) Les coûts de production en DM/quintal de raisins sont plus élevés pour les cultures mixtes que ceux indiqués pour les cultures spécialisées.

4. Les coûts des investissements par ha de vigne produisant du vin de consommation courante

Les coûts d'investissement à l'ha, y compris les dépenses effectuées durant les trois ou quatre premières années, non productives, ont leur importance pour la valeur en capital. Comme ils dépendent dans une large mesure des conditions d'implantation de l'exploitation et du niveau des salaires ainsi que des prix moyens de production, il existe là encore des différences importantes entre les "Direktzuglagen", les vignobles en pentes escarpées et les vignes en terrasses. Le mode de formation et de soutien de la vigne exercent aussi une influence déterminante sur les coûts des investissements. On plante parfois jusqu'à 10.000 pieds à l'ha avec palissage en treille de 5.000 à 7.000 pieds environ et 2.500 pieds à l'ha seulement dans les vignes plantées à large écartement.

Les coûts d'investissement qu'implique la reconstitution des vignobles dans les divers pays et dans les différentes régions viticoles ressortent du tableau 17.

Tableau 17

Il ressort nettement que les coûts de reconstitution sont les plus élevés en République fédérale d'Allemagne. Ils atteignaient en 1965 26.000 DM dans les "Direktzuglagen" et jusqu'à 65.000 DM/ha dans les vignes en terrasses lorsqu'il faut recourir à l'arrachage des souches à la main (moyenne pour 13 exploitations). Les vignes en pentes escarpées (cultures sur piquets) se situent entre ces deux chiffres avec 45.000 DM/ha (moyenne pour 8 exploitations). Les coûts de reconstitution d'un vignoble oscillent entre 9.100 DM/ha et 19.600 DM/ha dans les vignobles français.

En Italie, le niveau des coûts est identique dans les nouvelles vignes. On y a inclus les quatre premières années non productives, comme valeurs brutes dont on a déduit les rendements en raisins des troisième et quatrième années pour obtenir le chiffre net. En brut, ce chiffre se situe entre 9.500 et 18.500 DM/ha, en net entre 7.400 et 15.000 DM/ha.

Tableau 17 :

Coûts de reconstitution des vignobles en DM/ha dans les différentes régions viticoles de la CEE

<u>République fédérale d'Allemagne</u>	"Direktzulagen"	26.100 (Ø de 45 exploitations)
	Vignobles en pentes escarpées (palissage)	45.400 (Ø de 8 exploitations)
	Vignes en terrasses (arrachage de souches à la main)	64.800 (Ø de 13 exploitations)
<u>France</u>	Loire Type I	11.830 (Ø de 20 exploitations)
	" " II	19.610 " 8 "
	" " III	11.420 " 10 "
	Sud-ouest Type I	8.100 " 15 "
	" " II	17.660 " 18 "
	" " III	16.290 " 12 "
	" " IV	14.020 " 10 "
	" " V	18.150 " 15 "
	Midi Type I	9.120 " 27 "
Vallée du Rhône	15.230 " 20 "	
<u>Italie</u>	Piémont	18.541 brut
		13.901 net
	Vénétie	17.632 brut
		13.056 net
	Reggio Emila et Modène	8.960
	Toscana - culture facile	13.197 brut
		11.277 net
	culture difficile	17.459 brut
		14.963 net
	Lecce et Bari	
	culture sur arbres	9.459 brut
		7.411 net
	culture en espaliers	12.218 brut
	9.914 net	
Sicile		
culture sur arbres	7.680 net	

III. Le stade de la transformation, de la vinification depuis le pressage jusqu'au vin en vrac (produit semi-élabore)

A. La part des divers opérateurs dans la transformation.

La transformation en vin des raisins, de la vendange foulée et du moût s'effectue chez les viticulteurs, dans les coopératives - en Italie aussi dans les caves sociales-et en partie également chez les négociants producteurs. Le tableau 18 fournit pour les différents pays la répartition selon les catégories d'opérateurs.

Tableau 18

Taux de répartition de la récolte entre les différentes catégories d'opérateurs dans les pays viticoles de la CEE

Région ou pays	Exploitations viticoles	Coopératives	Négociants producteurs	Caves sociales
Vallée de la Loire	93	7		
Sud-Ouest	83	17		
Midi	42	58		
Vallée du Rhône	65	35		
Moyenne pour la France en 1965		42		
Italie	64	21	12	3
République fédér.	50	30	20	
Luxembourg	10	70	20	

(7, 10, 14, 25)

L'importance des diverses catégories de transformateurs ressort du tableau 18. En France, c'est la vinification chez le viticulteur qui prédomine, sauf dans le Midi où 60% de la récolte sont transformés dans les coopératives.

En Italie, la récolte est encore actuellement vinifiée jusqu'à concurrence de 65% chez les viticulteurs, mais ce chiffre tend à diminuer fortement car les coopératives et les caves sociales se développent rapidement.

En république fédérale d'Allemagne, la quantité transformée en vin en vrac par les viticulteurs est estimée à 50% environ.

La transformation s'effectue pour 30% dans les coopératives et pour 20% chez les négociants-producteurs. La répartition géographique des coopératives est fortement différenciée en RFA. C'est dans le Bade-Württemberg qu'elles sont les plus nombreuses, elles y transforment 70 à 80% de la récolte. C'est au Luxembourg qu'on enregistre le plus fort pourcentage de transformation de la récolte dans les coopératives.

B) Les capacités de stockage.

Alors qu'on est réduit à procéder par estimations quand il s'agit de déterminer la capacité de stockage des viticulteurs et des négociants, il existe pour les coopératives des chiffres qui renseignent sur les capacités disponibles et les quantités de raisins transformées. Le tableau ci-dessous donne pour les régions viticoles françaises le nombre et l'importance des coopératives. Plus de la moitié des coopératives françaises de vinification ont une capacité de stockage se situant entre 10.000 et 40.000 hectolitres. Il en va de même pour l'Italie où 327 coopératives (60%) appartiennent à des groupements analogues. En Italie, il faut encore ajouter aux 553 coopératives de vinification 122 caves sociales ou oenopoles.

Il y a en république fédérale d'Allemagne un nombre encore plus important de petites coopératives. Toutefois, si l'on compare les années 1959/50 et l'année 1964, on constate qu'il y a eu entre-temps une profonde transformation et une extension de nombreuses coopératives. La statistique utilisée repose sur les 349 coopératives qui ont répondu au questionnaire, alors qu'il en existe en tout 537. L'activité des 192 coopératives qui n'ont pas répondu se borne parfois au ramassage des raisins, ou bien il s'agit de stations de pressage. Il y a au Luxembourg six coopératives de vinification, dont la capacité de stockage correspond environ à 2,5 récoltes moyennes. Leur nombre va sans doute augmenter.

Tableau 19

Nombre et taille des coopératives de vinification * dans les diverses régions ou pays viticoles de la CEE (en 1000 hl de capacité de stockage) 1964/1965

	jus- qu'à 1	su- pér. à 5	5-10 ou inf. à 10**	10-20 ou sup. à 10***	20-30	30-40	40-50	50-60	60-70	70-80 70****100	80-90 90***	100-200	plus de 200	To- tal
Vallée du Rhône			40	44	16	8	4	3	1	-	-	-	-	116
Vallée de la Loire			4	4	4	4	1	-	-	-	-	-	-	22
Midi			93	197	169	91	58	49	23	19	11	10	-	720
Sud-ouest			14	30	22	21	12	5	3	-	-	2	-	109
Total des 4 régions			151	280	212	123	75	57	27	19	11	12	-	967
Italie														
Coopératives & caves sociales (oenopole)	29	59	135	192	192	45	76	6	29	29	2	24	2	546
Coopératives	15	27	25	45	45	6	6	6	2	2	2	2	2	120
Coopératives en Italie du nord-ouest														112
Italie du nord-est														208
Italie centrale														44
Italie du sud														132
Iles italiennes														57
RFA 1949/1950	295	90	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	388
1964	97	141	64	47	-	-	-	-	-	-	-	-	-	349
Luxembourg				2		2	1			1				6

(7, 10, 14, 25)

* Pour l'Italie, on a également indiqué les oenopoles et les caves sociales.
 ** Dans le rapport français, les coopératives dont la capacité est inférieure à 10.000 hl ne sont pas ventilées.
 *** Dans les rapports de l'Union coopérative Raiffeisen, les coopératives d'une capacité supérieure à 10.000 hl ne sont pas différenciées.
 **** Valable seulement pour la France.
 ***** Valable seulement pour l'Italie.

Le tableau 19 donne un classement des capacités de stockage.

Le tableau 20 indique de quelle capacité de stockage les coopératives disposent et les quantités de raisin qui y sont transformées.

Tableau 20 :

Capacité de stockage et quantités de raisins transformées par les coopératives de vinification dans les Etats membres de la CEE, en mill. d'hl.

	Capacité de stockage		Quantités transformées	
	1950	1964/65	1950	1964
France	18,5	35,9	14,1	23,5
Italie (1960)	11,1	19,1		12,15
République Féd. (1959)	1,8	3,71	1,07	0,09 *

* Moyenne calculée sur 10 ans.

(7, 10, 14, 25)

On voit que pour la France, la capacité de stockage a presque doublé en 15 ans et que les quantités transformées ont augmenté de 2/3. De 19.300 hl, la capacité de stockage est passée à 30.450 hl par coopérative. Le bond en avant est core plus grand pour les coopératives italiennes. L'augmentation de la capacité de stockage en millions d'hl ne peut être indiquée qu'à partir de 1960. Elle est passée de 11,1 millions d'hl en 1960 à 19,1 millions d'hl en 1965. Cent coopératives environ ont été créées depuis lors ou se trouvent encore au stade de la construction, de sorte que la capacité de stockage continuera à augmenter.

En république fédérale d'Allemagne, la capacité de stockage s'élevait en 1964/65 à 3,71 millions d'hl, les quantités transformées à 1,85 millions d'hl. La capacité moyenne calculée pour les 349 coopératives ayant répondu au questionnaire est de 10.600 hl. Entre-temps, la capacité de stockage est passée à 3,90 millions d'hl, le nombre des coopératives ayant répondu au questionnaire est tombé à 318. La capacité moyenne de stockage par coopérative est ainsi passée à 12.520 hl. La capacité de stockage a également augmenté au Luxembourg durant ces dernières années.

C) Le développement des coopératives de vinification.

Le développement des coopératives de vinification diffère selon les régions viticoles et les pays mais leur dynamisme est partout évident.

France

En France, 1.179 coopératives transforment les raisins récoltés sur 36% des vignobles en production et presque 40% de la récolte de plus 280.000 vignerons. En l'espace de 15 ans, le nombre de coopératives a augmenté de 219 et celui des membres de 85.000. La superficie moyenne de vigne cultivée par chaque membre est passée de 1,56 à 1,61 ha.

Dans les régions viticoles françaises, les quantités transformées dans les coopératives varient beaucoup. Il ressort du tableau 18 que dans la vallée de la Loire, 7% de la récolte sont transformés dans les coopératives, contre 17% dans le sud-ouest et 35% dans la vallée du Rhône et que ce mode de transformation prédomine dans le Midi, avec 58%.

Dans la vallée de la Loire, le nombre de coopératives a augmenté de 57% et le nombre de membres a même augmenté de 85%. Dans le sud-ouest, le nombre des nouvelles coopératives est passé de 105 à 124 entre 1950 et 1964 pour une capacité de stockage moyenne portée de 20.000 à 35.000 hl. Le nombre moyen de membres par coopérative a augmenté de 75%, passant de 154 à 273. 66 nouvelles coopératives ont été créées en 15 ans dans le Midi. La capacité de stockage moyenne a doublé dans cette région. Cela provient notamment du fait que dès 1958, 40 coopératives avaient une capacité de stockage dépassant 70.000 hl. Il est caractéristique de voir que dans la vallée du Rhône, le pourcentage des vignobles affilié à une coopérative est passé de 13 à 35% au cours de la période de référence. En 15 ans, 38 nouvelles coopératives ont été créées et la capacité totale est passée de 1 million à 2 millions d'hl, portant la capacité moyenne de stockage à 21.600 hl par coopérative. La moyenne du nombre de membres est passée de 195 à 264.

Italie

C'est sans conteste en Italie que le nombre de coopératives a le plus augmenté. En huit ans, 238 coopératives sont entrées en activités; 56 autres sont en construction. Cela est dû à l'initiative particulière du gouvernement italien et des gouvernements autonomes de la Sicile et de la Sardaigne.

On impute ce développement au renouvellement, à l'extension et à la modernisation des exploitations existantes ainsi qu'à l'amélioration de la formation professionnelle des exploitants.

La création de 15 coopératives a eu pour conséquence dans certaines régions l'extension de la superficie complantée en vignes et l'amélioration des techniques de culture.

On constate une certaine concentration en Italie du nord. Dans cette seule région, on trouve 320 coopératives (soit 58% du total de 553 coopératives) ayant une capacité de stockage de 12,7 millions d'hl, soit 67% de la capacité totale (19,1 millions d'hl). En 1965, le nombre de coopératives recensées est de 44 (8%) en Italie du centre, 132 (24%) en Italie du sud et de 57 (10%) dans les îles. Elles représentent une capacité de stockage de 1,16 3,26 et 1,96 millions d'hl.

Il existe en Italie 120 caves sociales ou oenopoles, disposant d'une capacité de stockage de 2,5 millions d'hl et produisant 1,7 à 1,9 millions d'hl de vin par an. Elles font parfois concurrence aux coopératives, bien qu'elles opèrent selon les mêmes principes et rémunèrent les viticulteurs de la même façon. Elles effectuent elles-mêmes les opérations supplémentaires comme la concentration de moût, la mise en bouteille, etc.

République fédérale d'Allemagne

Les coopératives allemandes n'ont pas les mêmes dimensions. Leur capacité de stockage moyenne est égale à environ 30% seulement de celle des coopératives italiennes et le rythme des adhésions est constant. Depuis 1950, le nombre de membres a augmenté de 73% (tableau 21). La moitié environ des exploitations viticoles allemandes sont affiliées à des coopératives de vinification. On constate qu'il existe une certaine concentration dans le Wurtemberg et le pays de Bade où 70 à 80%

de la récolte sont pris en charge par les coopératives.

Pour le Palatinat, le chiffre doit se situer autour de 30%; pour le district de Francfort-sur-le-Main (Hesse Rhénane et Rheingau) il est de 20% et pour le district de Coblenche autour de 10%.

Chaque exploitation possède en moyenne 0,35 ha de vignes en production. Par rapport au début des années 50, le chiffre d'affaires a triplé, voire quadruplé en république fédérale d'Allemagne. De plus, si l'on considère les campagnes de 1964 et de 1965 où la récolte a dépassé 350 et 446 millions de DM, cela représente un chiffre d'affaires 5 et 6 fois plus important, soit un chiffre d'affaires moyen de 16.400 DM/ha pour les vignes dont la production est prise en charge par les coopératives; cela est dû à la haute qualité des vins du millésime 1964. Les coûts d'exploitation et de vente des coopératives vinicoles sont toutefois déduits de ces chiffres d'affaires. Les coopératives ont sans aucun doute renforcé l'offre en créant 7 comptoirs de vente.

Luxembourg

Nous avons déjà signalé la forte position des coopératives luxembourgeoises. Elles transforment environ 70% de la récolte totale. Les coopératives de vinification s'efforcent d'améliorer la qualité mais surtout d'accroître les exportations. Elles ont encore consolidé leur position au cours de ces dernières années et augmenté leur capacité de stockage. Elles ont contribué d'une manière essentielle à la stabilité du marché du vin luxembourgeois, bien qu'elles n'aient pas réussi à éliminer l'écart entre la production et la consommation. Les efforts déployés en commun avec les commerçants en vue de promouvoir les exploitations ont créé une soupape supplémentaire.

Le tableau 21 résume une série de données structurelles.

Tableau 21

Tableau 21

Données structurelles relatives aux coopératives de vinification dans les Etats membres de la CEE
1950, 1958 et 1964/65

	France		1958	Italie *		République féd.d'All.		Luxembourg	
	1950	1964		augment. %	1965	augment. %	1950	1965	1950
Nombre de coopératives	960	1.179	23	315	553	480	737**	480	6
Nombre de membres	196.026	280.655	43		175.052	34.600	59.776		1.305
Capacité totale en millions d'hl	18,5	35,9	94		19,1		3,71		0,209
Superficie en ha des vignobles relevant des coopératives	306.828	454.507	48				21.000		842
Capacité de transformation par ha de vignes.	60,3	79,0	31						
Vins de consommation courante transformés en millions d'hl.	11,2	18,5	65						
Vins de qualités "	2,9	5,0	72						
Total des vins transformés en coopérative en mill. d'hl	14,1	23,5	66		12,3	0,75	1,85		0,089
Pourcentage de la superf.compl. en vignes dont la récolte est transformée par les coopératives.	22,0	36,3	65						
Pourc.de vins de cons.cour.transf.	21,8	44,1	102						
Pourc.de vins de qualités transf.	29,6	27,2	- 8						
Pourc.des vins transf.en coopér.	23,1	38,9	68			24			
Capacité moy.des coopér. en hl	19.300	30.450	58						
Nombre moyen de membres	204	238	17		317	72	111		218
Superficie moyenne complantée en vignes par membre (en ha).	1,56	1,61	3				0,35		0,65

* 56 autres coopératives étaient en construction en 1965.

** dont 349 coopératives ayant répondu au questionnaire.

(En 1968, le nombre des coopératives ayant répondu au questionnaire était tombé à 318).

(7, 10, 14, 25)

Pour conclure, nous soulignons une fois encore que le nombre moyen des membres par coopérative diffère de pays à pays. Ce nombre est de 238 en France (1950 : 208), de 317 en Italie, de 111 en république fédérale d'Allemagne (1950 : 72) et de 218 au Luxembourg. La superficie cultivée par chaque exploitant affilié à une coopérative est de 1,61 ha en France, de 0,35 ha en république fédérale et de 0,35 ha au Luxembourg. Il est pratiquement impossible de fournir les données correspondantes pour l'Italie du fait que les cultures spéciales et les cultures mixtes se retrouvent dans les diverses régions.

D) Tableau d'ensemble du commerce des vins

Le commerce des vins est dans l'économie viti-vinicole un maillon important entre les producteurs et les coopératives, d'une part, et le commerce de produits alimentaires et les diverses catégories d'opérateurs d'autre part. La récolte allemande de vins est prise en charge et vendue par les commerçants en vin jusqu'à concurrence de 50%. Les 50% restants aboutissent directement au consommateur final par l'intermédiaire du commerce d'alimentation, des hôtels et des restaurants et débits de boissons.

En France et en Italie, le pourcentage traité par le commerce des vins est encore plus élevé et correspond probablement à 90% des quantités consommées en dehors du domaine du producteur.

L'activité se subdivise en fonctions de transformation et fonctions de commercialisation. Le degré selon lequel il remplit l'une ou l'autre de ces fonctions dépend beaucoup du lieu d'implantation. Ceci a finalement abouti à créer dans chaque pays deux catégories dans le commerce des vins :

1. le commerce de vins à l'intérieur de la région de production
2. le commerce de vins à l'intérieur de la région de consommation.

1. Le commerce des vins dans la région de production

La première catégorie a, en partie, un caractère industriel puisque le processus de transformation des raisins, de la vendange foulée et du moût en vin occupe une large place et nécessite d'importants investissements sous forme de capital immobilisé.

Dans ces entreprises, le ramassage revêt une grande importance puisqu'on y décide, dès le stade de la vinification, si l'on produira des vins de qualité ou des vins de consommation courante.

La transformation est suivie du stockage et de la constitution de l'assortiment. Ces deux étapes ont leur importance car les vins de qualité varient selon les années et parce que les vins fins nécessitent de nombreuses années de stockage du fait de la lenteur de leur processus biologique de maturation. En raison de l'augmentation des coûts de distribution, il est nécessaire d'étudier particulièrement le volume de la demande, car les grands assortiments entraînent le fractionnement des lots et des coûts additionnels de stockage et de distribution.

Les maisons de commerce de vins dans la région de production pratiquent souvent le crédit.

L'augmentation des coûts de production, d'une part, surtout les charges salariales, et la concentration de la demande dans le secteur de l'alimentation, d'autre part, ont amené de nombreuses entreprises à rationaliser et à limiter leur assortiment. Cela a abouti, d'abord en France, mais aussi en république fédérale d'Allemagne (Rheingau 1949), à produire des vins de marque, c'est-à-dire à donner aux vins les attributs d'une marque : qualité et prix invariables, approvisionnement constant, commercialisation généralisée, grande notoriété et puissant soutien publicitaire pour en faire un produit sans problèmes. En république fédérale d'Allemagne, certaines grandes firmes ont suivi l'exemple français, de nouvelles couches de consommateurs ont été touchées ainsi et la consommation par tête a augmenté.

Le commerce des vins dans la région de production, qui auparavant était le fournisseur exclusif du commerce dans la région de consommation, a quelque peu perdu sa position dans presque tous les pays, depuis l'extension des coopératives de vinification. Les négociants-producteurs et les coopératives de vinification se livrent à une concurrence plus ou moins âpre pour se procurer la récolte et la clientèle des diverses catégories de consommateurs.

2. Le commerce des vins dans la région de consommation

Les possibilités d'approvisionnement sont différentes pour le négociant en vins établi dans la région de consommation, puisqu'il peut décider s'il achètera les vins soit au producteur, par l'intermédiaire d'un commissaire, soit aux coopératives de vinification, soit aux négociants en vin.

En raison de son implantation dans la région de consommation, ses fonctions sont plutôt axées sur la distribution. La taille de l'entreprise détermine essentiellement s'il fera la vinification ou seulement le coupage des différents vins, l'embouteillage et la distribution. L'immobilisation de capitaux importants et un taux d'utilisation insuffisant entraînent des coûts fixes importants.

Le commerce des vins dans la région de consommation est en général plus orienté vers l'acheteur final que le commerce des vins dans la région de production. Il s'adresse surtout au consommateur final et aux restaurants et débits de boissons. Pour ces deux groupes, il aménage son assortiment en conséquence. En revanche, les gros négociants en vin de la région de production sont orientés vers l'approvisionnement du commerce d'alimentation en tant qu'intermédiaires.

Le commerce de vin dans la région de consommation a été fortement concurrencé au cours des dernières années par le commerce de vin dans la région de production, le commerce des denrées alimentaires, les viticulteurs commercialisant eux-mêmes leur production, les grands magasins du type "Cash and Carry". Par sa demande, il exerce dans la région de production une influence directe ou indirecte sur la formation des prix.

3. Le commerce des vins dans les quatre Etats membres viticoles de la CEE

Toute tentative de caractériser le commerce des vins et de dresser un tableau comparatif des données structurelles se heurte à des difficultés. Cela s'explique par l'évolution et la structure différentes du marché viticole qui a influencé les enquêtes statistiques. Il ne reste d'autre ressource que de présenter les données statistiques pour chaque pays et de renoncer provisoirement à élaborer un tableau comparatif.

France

En France, le commerce des vins occupe une place prépondérante car il est l'intermédiaire exclusif entre le producteur ou les coopératives et les consommateurs (essentiellement le commerce des denrées alimentaires). Il est très rare que les viticulteurs ou les coopératives ne passent pas par son canal.

En 1964, il y avait 23.600 maisons de gros vendant outre du vin, de la bière, des spiritueux, des eaux minérales et des boissons gazeuses. Leur nombre a baissé de 1.749 unités entre 1960 et 1964. Mais comme on a enregistré en même temps l'ouverture de 1.077 nouveaux points de vente, la diminution a été de 672 unités en chiffres absolus.

La concentration revêt un aspect particulier à Paris, où le nombre de maisons de commerce de vin en gros a diminué des deux tiers en 15 ans. Les grossistes proprement dits assurent 70% de la vente des vins de consommation courante. Le reste est réparti entre les moyens et les petits grossistes qui offrent cependant une gamme plus large de vins de qualité.

Les négociants français en vins résidant dans la région de consommation s'approvisionnent en vins de consommation courante auprès des négociants collecteurs de la région de production et disposent aussi de leurs propres acheteurs et commissionnaires. Certaines grandes firmes s'efforcent de coopérer avec des négociants en vin de la région de production.

Les clients des négociants en vin sont les magasins d'alimentation, les hôtels, restaurants et débits de boissons.

Les quelque 300.000 magasins d'alimentation se répartissent comme suit :

39.000 magasins à succursales multiples, supermarchés et coopératives de consommation

80.000 centres d'achat et chaînes volontaires

186.000 magasins indépendants

30% des vins de consommation courante sont vendus dans les magasins à succursales multiples

40% chez les détaillants indépendants

30% dans les restaurants et débits de boissons

Le tableau 22 montre dans quelles catégories se répartissent les entreprises vendant et débitant des boissons, ainsi que leur développement.

Tableau 22 :

Le développement des établissements vendant des boissons en France (débits de boissons)

Lieux de vente	1953	1961	1964	Evolution en % par rapport à 1953
Débits de boissons proprement dits				
Bières et vins	20.539	11.650	10.003	- 51
Bières, vins et apéritifs	17.773	15.262	13.767	- 23
Toutes les boissons alcoolisées	241.456	220.608	211.184	- 13
Restaurants	18.100	16.694	16.337	- 10
Débits de boissons occasionnels (foires, manifestations exceptionnelles, etc.)	42.177	90.497	100.123	+ 137
Clubs	2.000	2.231	2.368	+ 18
<u>Total</u>	342.045	356.942	353.782	+ 3,4

(7)

Le nombre des débits de boissons dépasse celui des magasins d'alimentation.

Le tableau 22 met en lumière le recul de toutes les catégories de débits de boissons à l'exception des débits de boissons occasionnels. Grâce à ceux-ci, on note un accroissement de 3,4% par rapport à 1953.

Italie

En Italie, les établissements de vinification qui ne sont pas rattachés à une exploitation agricole sont au nombre de 54.400.

Ils produisent 7,5 millions d'hectolitres de vin. Toutefois, 51.000 de ces établissements produisent moins de 100 hectolitres de vin. En revanche, 2.500 établissements doivent être considérés comme de véritables établissements industriels et commerciaux.

Les tableaux 23 et 24 donnent le nombre de ces établissements commerciaux, ainsi que les quantités qu'ils transforment.

Tableau 23 :

Nombre, classe de taille des établissements de vinification en Italie et quantités transformées dans ces établissements.

	Nombre			hl		
	1964	1965	Variation %	1964	1965	Variation %
Jusqu'à 100 hl	40.229	50.968	+ 27	513.020	587.932	+ 15
100 - 500 hl	2.068	1.936	- 6	406.428	420.560	+ 3
500 - 1.000 hl	451	434	- 4	322.263	308.397	- 4
1.000 - 2.000 hl	322	349	+ 8	466.633	504.602	+ 8
2.000 - 5.000 hl	307	343	+ 12	1.015.518	1.100.043	+ 8
5.000 - 10.000 hl	150	198	+ 32	1.065.231	1.378.322	+ 29
Plus de 10.000 hl	97	149	+ 54	1.952.049	3.162.838	+ 62
	43.424	54.377	+ 25	5.741.142	7.462.694	+ 30

(7)

Le tableau 23 fait apparaître l'augmentation sensible du nombre des petits établissements transformant moins de 100 hl (26,7%). Les deux catégories suivantes accusent un recul, tandis que le nombre des établissements ayant une capacité de transformation dépassant 1.000 hl est en augmentation (8-54%). Il faut noter l'importance de l'augmentation des quantités transformées qui est de 30% pour des récoltes pratiquement identiques. C'est dans les exploitations qui transforment plus de 10.000 hl que l'on enregistre l'augmentation la plus importante avec 62% (moyenne des 149 exploitations : 21.200 hl). Dans la classe de taille de 5.000 à 10.000 hl l'accroissement du volume transformé est proche de 30%.

Le tableau 24 donne la répartition régionale des établissements pratiquant le commerce de vins et le nombre de salariés qu'ils occupent. Tandis que le nombre d'établissements a diminué de 16%, la main d'oeuvre a augmenté de 6.450 unités, soit 41%, ce qui a porté le nombre moyen de salariés de 5,2 à 8,6 par établissement.

On constate une concentration dans les régions septentrionales.
C'est là que le nombre des personnes occupées par entreprise a le plus augmenté (Italie du nord-ouest de 13 à 23).

Tableau 24 :

Etablissements industriels de transformation de vin (maisons de commerce)
et nombre de personnes occupées en Italie
(1951 - 1961)

Régions et subdivisions géographiques	Nombre d'exploitations			Nombre de salariés		
	1951	1961	Variat. %	1951	1961	Variat. %
<u>Italie du Nord-Ouest</u>	321	268	- 17	4.292	6.195	+ 44
dont :						
Piémont	210	185	- 12	3.638	4.325	+ 19
<u>Italie du Nord-Est et du centre</u>	772	810	+ 5	4.749	8.385	+ 77
dont :						
Trentin-Haut Adige	113	96	- 15	424	698	+ 65
Vénétie	109	165	+ 51	1.241	2.691	+117
Emilie-Romagne	297	247	- 17	1.620	2.021	+ 25
Toscane	57	87	+ 53	589	1.308	+122
<u>Italie du Sud, moins les îles</u>	1.117	1.050	- 6	3.735	4.701	+ 26
dont :						
Campanie	65	56	- 14	268	431	+ 61
Pouilles	965	852	- 12	3.181	3.704	+ 26
Iles	685	374	- 45	2.298	2.242	- 3
ITALIE	2.895	2.502	- 16	15.074	21.523	+ 41

Source : Exploitation des données fournies par les recensements industriels effectués par l'ISTAT de 1951 et 1961.

Dans les établissements industriels de vinification de l'Italie, on rencontre principalement quatre systèmes de transformation.

1. Transformation des raisins en vin "brut" (on entend par là du vin impropre à la vente ou à la consommation, ou alors un vin de coupage qui n'est pas encore complètement fermenté, ni dépouillé, ni formé).

On rencontre cette forme de production dans les régions viticoles du Sud et en Emilie-Romagne.

2. Transformation des raisins en vins faits (c'est-à-dire en vins de consommation courante ou en vins de qualité prêts à la consommation).

Ces établissements de transformation, concentrés surtout dans l'Italie du nord et du centre, font aussi, en général, le commerce des vins. Le vin est vendu aux grossistes ou aux détaillants en citernes, en fûts, en bonbonnes ou en bouteilles.

3. Transformation des raisins en vin et en produits secondaires de la vinification (moûts mutés, moûts concentrés, vins de dessert, vins mousseux).

Ce système de transformation est pratiqué par des grosses firmes en Italie du sud, en Romagne et en Vénétie. Le vin mousseux est produit dans le Piémont.

4. Transformation des raisins et des moûts en vin, en liaison avec le commerce de gros.

La transformation et la commercialisation sont sur le même plan dans ce système d'exploitation. La rotation fréquente des stocks assure l'utilisation optimale du capital fixe, qui va de pair avec la réduction des coûts fixes. Ce système se rencontre surtout dans les Pouilles.

On estime que 21,5 millions d'hectolitres de vin sont produits selon ces quatre systèmes de transformation. La part correspondant à chaque système de production est :

1.	4	-	6	millions d'hl
2.	10	-	13	" "
3.	3	-	4	" "
4.	2	-	3	" "

Parmi les coopératives et caves sociales (oenopoles) :

28%	pratiquent le système de production décrit en 1
65%	" " " " " 2
7%	" " " " " 3

Les systèmes de production décrits en 4 et en 2 sont les moins fréquents dans les établissements industriels de vinification.

République fédérale d'Allemagne

En république fédérale d'Allemagne, le commerce des vins est subdivisé non seulement en commerce orienté vers la production et en commerce orienté vers la consommation, mais aussi en commerce de gros et de détail des vins et spiritueux. Il est réparti selon cette dernière classification. Les deux groupes comprennent plus de 5.700 entreprises dont 2.900 environ sont des entreprises de gros et 2.800 environ des entreprises de détail. Les tableaux 25 et 26 fournissent les données sur la structure du commerce des vins en Allemagne.

Dans le tableau 25 les maisons de commerce de vins en gros sont réparties selon les ordres de grandeur de leur chiffre d'affaires.

Tableau 25 :

Maisons de commerce de vins en gros selon les ordres de grandeur de leur chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires en DM	Entreprises		Salariés par entreprise
	Nombre	%	
100.000	1.080	38,1	1,9
100.000 à 250.000	762	26,8	3,3
250.000 à 500.000	472	16,6	6,0
500.000 à 1.000.000	269	9,5	10,6
1.000.000 à 2.000.000	149	5,3	18,9
2.000.000 à 5.000.000	76	2,7	39,7
5.000.000 à 10.000.000	13	0,5	68,2
plus de 10.000.000	14	0,5	154,2

1.080 firmes, soit approximativement 40% de l'ensemble, ont atteint un chiffre d'affaires n'excédant pas 100.000 DM, 1.500 firmes, soit 53%, ont fait un chiffre d'affaires de 100.000 à 1.000.000 DM.

252 firmes, soit 9%, ont pu enregistrer un chiffre d'affaires supérieur à 1.000.000 DM. Le nombre de salariés est passé de 2 unités dans la catégorie la moins importante à 154 unités dans les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse 10 millions de DM.

Le tableau suivant donne la répartition des maisons de commerce d'après leurs fonctions.

Tableau 26

Entreprises, effectifs, chiffre d'affaires, produit brut, salaires et traitements dans les diverses catégories de maisons de commerce de gros et de détail, d'après le recensement de 1960 des commerces et des restaurants

	Nombre d'entreprises	Effectifs	Nombre moyen de personnes occup. par entrep.	Chiffre d'affaires en milliers de DM	Chiffre d'affaires par personne occupée	Produit brut en pourcentage du chiffre d'affaires	Salaires et traitements en % du chiffre d'affaires
Commerce de gros	2.835	19.026	6,7	1.304,3	68,6	31,0	5,7
Commerce extérieur	120	1.709	14,2	140,2	82,0	33,0	6,8
dont importations	102	1.583	15,5	126,8	80,1	33,6	7,1
Coopératives d'achat et de vente	29	147	8,5	19,2	77,9	27,1	6,4
Commerce de détail	2.581	6.795	1,6	236,3	34,8	28,9	4,7
Etablissements à succurs. multiples	79	894	11,3	44,0	49,2	33,6	7,4
Vente par correspondance	125	555	4,4	15,8	28,5	43,3	8,9
Total ou moyenne	5.769	29.226	47,7	1.759,8	340,0	ø 32,8	ø 6,7

Le chiffres d'affaires par personne occupée revêt un intérêt particulier. Pour les quatre catégories spécialisées dans le commerce de gros, il représente environ deux fois plus fort (69.000 à 82.000 DM) par unité/travailleur que dans le commerce de détail (35.000 DM par unité/travailleur). En 1960, les firmes à succursales multiples ont presque atteint le chiffre de 50.000 DM, et les entreprises spécialisées dans la vente par correspondance 30.000 DM à peine.

Un autre facteur significatif est le produit brut en pourcentage du chiffre d'affaires. Il se situe entre 27,1 et 33,6% pour les quatre catégories de maisons de gros. La marge bénéficiaire varie plus fortement dans le commerce de détail, où elle se situe entre 28,9 et 43,3%.

Les salaires et les traitements représentent en moyenne quelque 6,7% du chiffre d'affaires.

Le chiffre d'affaires par entreprise se présentait comme suit en 1959 :

pour le commerce de gros	460.000 DM environ	
pour le commerce de bétail	91.500 DM	"
pour les firmes importatrices	1.242.800 DM	"
pour les magasins à succursales	556.900 DM	" (28)

Dans toutes les catégories, le chiffre d'affaires a augmenté de plus de 50% en 6 ans, comme le prouve l'annuaire statistique. (22)

Dans le commerce de gros, le chiffre d'affaires a augmenté de 58,5% entre 1959 et 1965. En valeur absolue, cela signifie que les ventes de vins et spiritueux sont passées de 1,3 à 2,07 milliards de DM.

La croissance du commerce de détail révèle une tendance analogue. En 6 ans, le chiffre d'affaires a augmenté de 55,5%, les ventes passant, en valeur absolue, de 236 millions à 367 millions de DM.

Le tableau 27 indique quels sont les canaux de distribution principalement utilisés par les diverses catégories de grossistes.

Tableau 27 :

Structure de la distribution dans les diverses catégories d'exploitations en %

	Commerce spécialisé	Magasins d'alimentat.	Restaurants et débits de boissons	Consommateur final
jusqu'à 250.000 DM	29,4	0,7	19,6	50,3
" 500.000 "	7,4	23,3	55,0	14,3
" 1 mill. "	19,3	9,8	36,3	34,6
" 2 mill. "	22,4	19,6	39,6	18,4
" 5 mill. "	32,2	36,2	18,8	12,8
plus de 5 " "	8,4	59,6	17,5	14,5
moyenne de l'ensemble	20,7	26,1	31,5	21,7

Selon ce recensement qui date de 1961, les petites firmes (moins de 250.000 DM de chiffre d'affaires) approvisionnent principalement le consommateur final alors que celles de la classe suivante livrent surtout aux débits de boissons et aux restaurants. Les firmes de la troisième classe (500.000 à 1 million de DM de chiffre d'affaires) approvisionnent dans des proportions identiques les débits de boissons et restaurants et le consommateur final. Pour les deux dernières classes, ce sont les magasins d'alimentation qui forment le gros de la clientèle.

On constate également une certaine concentration dans le commerce des vins en république fédérale d'Allemagne. Durant ces dernières années, l'augmentation de la consommation par tête a entraîné une augmentation du chiffre d'affaires de chaque maison de commerce, dont le nombre diminue du fait de l'intensification de la concurrence.

Certaines grandes firmes ont su consolider leur position sur le marché en produisant des vins de marque, ne posant aucun problème, qu'elles vendent au consommateur final, surtout par le canal des magasins d'alimentation. Depuis peu, certaines de ces firmes ont passé avec des exploitations viticoles des accords leur garantissant l'achat de leur production à un prix minimum.

L u x e m b o u r g

Il y a au Luxembourg 52 firmes pratiquant le commerce des vins, dont 12 se trouvent dans la région de production. Il semble que 10 des 18 maisons d'alimentation en gros possèdent leur propre cave de vinification, y compris des groupes d'embouteillage.

Les 1.680 magasins d'alimentation de détail ont presque tous des vins dans leur assortiment de marchandises. Leur marge bénéficiaire représente environ 25% du prix de vente.

E) La structure des coûts de vinification

Préparation du vin

1. Coûts de vinification dans l'exploitation viti-vinicole

Dans les coûts du vin en vrac, les coûts de vinification ont leur importance, en plus des coûts de production en raisins. Les données disponibles ont été groupées dans le tableau 28 en conservant la ventilation employée dans la viticulture pour déterminer les coûts. Là où une ventilation claire des catégories de coûts n'était pas possible, les coûts de la main-d'oeuvre et les temps de travaux ont été indiqués dans le tableau en plus des coûts totaux par hl et par ha.

Tableau 28

Le tableau 28 donne des chiffres très différents pour les temps de travaux par hectare de vigne en production, en ce qui concerne la vinification. Alors qu'en république fédérale, ce chiffre est de 150 heures pour le pressurage et la vinification dans les vignobles de coteaux et de plaine et de 250 heures environ dans les vignobles en pentes escarpées, il se situe entre 44 et 50 heures dans la vallée de la Loire, entre 16 et 72 heures dans le sud-ouest. Cette différence provient non seulement de la capacité des récipients et des soins assidus que réclament les vins blancs allemands, mais aussi de la superficie du vignoble, du volume de la récolte et du rythme de travail à l'intérieur de l'exploitation viticole et à la cave.

Les coûts de vinification du vin en vrac atteignent dans les exploitations viticoles allemandes bien gérées 20 à 30 DM par hl et la part représentée par les coûts de la main-d'oeuvre est de 32 à 38% (atteignant même parfois 40 DM/hl et plus). Dans la vallée de la Loire et dans le sud-ouest, les coûts de vinification se situent entre 6,5 et 22 DM, les coûts de la main-d'oeuvre oscillant entre 9 et 27% et se situant le plus souvent entre 10 et 14 DM/ha. Le chiffre de 9% pour les coûts de la main-d'oeuvre est d'ailleurs incroyablement faible.

Pour l'Italie, on a obtenu en procédant par analogie des chiffres se situant entre 12 et 18 DM/hl dans les trois exploitations du Piémont et de la Toscane.

Tableau 28 :

Temps de travaux, en heures par ha, et coûts de la vinification, en DM par hl ou par hectare dans les Etats membres viticoles de la CEE

	Républ. fédér.		Luxembourg **	France					Italie ***		
	Hesse * rhénane vignob. de cot. et pl.	Mosel* vign. pent. esc.		A	Loire B ***	C	II	Sud-ouest III	IV	V	Piémont
Nombre d'exploitations	35	26		8	10	18	12	10	15		
Temps de travaux DM/ha	+150	250		44	45	40	32	16	72	9	7
	1964	1963									
Coûts du capital en DM/hl	8,97	13,50									
%	46,0	47,2									
Coûts main-d'oeuvre. DM/hl	6,31	10,88		1,87	2,41	1,44	0,90	0,56	3,06		
%	32,3	38,4		13,4	19,1	10,4	8,7	8,5	27,4		
Coûts du matériel en DM/hl	1,56	2,08									
%	8,0	6,6									
Frais d'entretien en DM/hl	1,07	0,78									
%	5,5	2,6									
Autres coûts en DM/hl	1,59	1,41									
%	8,2	5,2									
Coûts de vinificat. DM/hl	19,50	28,65	20,00	13,94	12,64	13,85	10,29	6,56	11,18	12,16	13,34
%	100	100	25,00							18,07	****
Coûts de vinificat. DM/ha	1.500	2.500		766	570	997	743	461	617		

* En ce qui concerne les coûts de vinification par hl de vin en vrac, il y a lieu de souligner que les résultats se rapportent à des exploitations très bien gérées.

** Les coûts de vinification pour le Luxembourg font l'objet d'estimations fondées sur les données empruntées à l'enquête effectuée par Thiel dans la Moselle supérieure.

*** Temps de travaux, en heures/ha et coûts de vinification, par hl et par ha.

**** Pour l'Italie à partir des coûts totaux par quintal de raisin, on a pris pour base les prix de production par quintal de raisin fixés à 9.000 lires, en considérant qu'un quintal de raisin correspond à 0,69 hl de vin en vrac.

On a converti les sommes au cours de 100 FF = 81,04 DM, 100 lires italiennes = 0,64 DM et 100 francs luxembourgeois = 8 DM.

(1, 7, 10, 14, 25)

Pour le Luxembourg, les coûts de vinification ont été estimés à 20-25 DM/hl dans la Moselle supérieure, sur la base des résultats obtenus par Thiel (23).

2. Les coûts de vinification, en DM par hl de vin en vrac dans les coopératives viticoles des pays de la CEE.

République fédérale

Dans les coopératives viticoles, les coûts de vinification sont plus bas que chez les viticulteurs, du fait que les quantités transformées sont plus importantes et que les récipients sont plus grands. Rinck (13) a effectué dans 24 établissements de différentes tailles une enquête sur le prix de revient dans les coopératives viticoles de la république fédérale d'Allemagne et aboutit aux chiffres que nous reproduisons dans le tableau ci-dessous. Il y a lieu de noter que ces chiffres sont plus élevés que pour la France et pour l'Italie.

Tableau 29

Coûts moyens du ramassage des raisins, du pressurage, de la vinification du vin en vrac et de son stockage, en DM/hl

Capacité de production de l'établissement (en hl)	Ramassage et pressurage	Vinification et stockage du vin en vrac sans sucre
2.000 - 3.500	3,45	11,02
3.500 - 8.000	2,78	9,13
8.000 - 12.500	2,78	8,96
12.500 - 17.000	4,20	8,96
17.000 - 25.000	4,20	7,45

(13)

Les coûts du ramassage des raisins et du pressurage sont les plus bas dans les établissements ayant une capacité de production de 3.500 à 12.500 hl (2,78 DM/hl), et ils s'élèvent à 4,20 DM/hl dans les coopératives plus importantes. Les coûts de vinification et de stockage tombent de 11,02 à 7,45 DM/hl au fur et à mesure que la capacité de l'établissement augmente.

F r a n c e

Les coûts sont beaucoup plus faibles dans les coopératives françaises, soit la moitié environ des coûts chez les viticulteurs. Il en est de même en Italie. Notons qu'il n'est pas possible de déterminer si ces chiffres n'englobent pas dans une faible mesure les coûts d'embouteillage.

Tableau 30

Coûts de vinification en DM/hl de vin en vrac et par ha de vigne dans les coopératives françaises

Région	Quantité transformée en hl	Coûts/hl	dont coûts salariaux	Coûts de vinification par ha
Loire		6,48		
Sud-Ouest	50.000	8,59	1,38	510,—
"	40.000	6,48	1,78	281,—
"	15.000	6,72	3,56	288,—
Vallée du Rhône		4,62-8,43		
Midi 1964		4,86-5,27		
Coûts de vinification par ha, récemment calculés pour les divers types d'exploitations (+) du Midi			Type I	395,—
			Type II	243,—
			Type III	385,—
			Type IV	369,—
Comparaison avec une enquête effectuée en 1958				
<u>Midi 1958</u>				
Coûts les plus faibles	70.000	1,66		
Coûts les plus forts	10.000	7,32		
Moyenne des coûts	10.000 -			
	20.000	3,24	1,25	
	20.000 -			
	30.000	2,49	1,12	
Moyenne calculée pour 21 caves de vinification		3,11	1,12	

(14)

+) Type d'exploitation I 15 ha SAU avec 6,5 ha de vignes
 " II 10 ha " " 8 ha "
 " III 10 ha " " 8 ha "
 " IV 15 ha " " 15 ha "

Les coûts de vinification par hl de vin en vrac variaient, dans les quatre régions viticoles françaises, entre 4,60 et 8,60 DM, la part des coûts salariaux oscillant entre 1,38 DM et 3,56 DM/hl. Les coûts de vinification par ha de vignes en production variaient, en France, entre 240 et 510 DM.

Nous donnons, à titre comparatif, le niveau des coûts déterminé lors d'une enquête effectuée en 1958 dans le Midi, les quantités de raisin transformées étant différentes, et la moyenne calculée sur 21 coopératives.

I t a l i e

En Italie, les deux tiers environ de la production des coopératives, soit plus de 8 millions d'hl, sont vendus en fûts et en citernes aux grossistes ou aux acheteurs industriels. Il y a lieu de différencier trois catégories de vins : le vin en vrac, impropre à la consommation, le vin en vrac propre à la consommation et le vin en bonbonnes propre à la consommation. Comme les stades de transformation sont différents, la structure des coûts est, elle aussi, différente. Elle est en outre influencée par les catégories d'acheteurs.

Le tableau 31 fournit des données relatives aux structures, aux formes de vente, aux catégories d'acheteurs, aux prix moyens unitaires, aux coûts de transformation et aux prix payés aux coopératives et aux oenopoles, en DM/hl.

Tableau 31

On a comparé les données relatives à des coopératives situées dans le Piémont, en Vénétie, en Emilie-Romagne, dans les Pouilles et à deux caves sociales (oenopoles) de la Sicile.

La capacité des diverses coopératives et caves sociales (oenopoles) se situe entre 22.000 hl et 250.000 hl, les quantités transformées entre 14.000 et 200.000 hl. Pour les modes de livraison, on a seulement pris en considération la livraison aux grossistes et aux détaillants de vins en citernes, en fûts ou en bonbonnes.

On constate d'une région à l'autre de grandes différences dans les prix de vente.

Tableau 31

Données structurelles et coûts de transformation en DM/hl dans les coopératives de vinification et les caves sociales en Italie

Région	Capacité en hl	Quantité transformée en hl	Mode de vente, types d'acheteurs et mode de livraison	Prix moyen en DM sans les sous-produits	Prix moyen de l'hl avec les sous-produits	Coût de transform. en DM/hl	Prix payé par q de raisins	Prix payé en DM par hl de vin
			Coopératives de vinification					
Piémont	80.000	48.000	Grossistes	73,60	74,56	5,03	51,20	72,53
Piémont	55.000	35.600	3/4 de vins en vrac aux détaillants	83,20	84,10	10,78	51,20	73,78
Piémont	30.000	19.000	85% en fiasques aux détaillants	89,60	90,41	21,61	44,80	66,02
Vénétie	240.000	140.000	96% de vins en vrac aux grossistes	47,36	48,58	6,18	48,64	40,79
Vénétie	85.000	65.000	100% fiasques aux gross. et aux dét.	53,12	54,43	12,77	31,36	44,39
Vénétie	250.200	200.200	75% en bonbonnes					
Vénétie	250.200	200.200	20% en citernes	49,13	49,86	8,00	32,00	41,56
Vénétie	116.000	87.180	5% vins en bout. aux grossistes					
Vénétie	116.000	87.180	Grossistes	32,19	32,65	5,22	22,40	27,49
Emilie/Romagne	38.850	26.518	Vins en grands conteneurs et en vrac aux grossistes -	53,07	54,63	4,92	38,08	49,97
Emilie/Romagne	61.000	36.214	Vins en grands conteneurs et en vrac aux grossistes -	62,97	63,85	9,60	42,88	54,00
"	52.000	67.884		51,60	52,83	4,78	37,81	48,23
"	42.000	42.093		52,70	53,78	6,62	37,90	47,14
"	40.000	34.253		48,05	49,15	6,17	35,35	43,48
"	30.000	28.908		51,07	52,94	5,97	37,43	46,73
"	25.000	13.956		51,35	52,26	9,34	35,36	42,91
Pouilles	50.000	72.500	Vin en vrac aux grossistes	44,80	45,86	4,60	28,80	39,03
"	32.000	27.300	Vin en vrac aux grossistes	42,88	43,93	4,79	28,80	39,03
			Caves sociales (oenopoles)					
Sicile	22.000	13.933	100% en grands conteneurs principalement vins de coupage	47,74	48,03	11,20	27,20	36,27
Sicile	40.000	43.000	100% vins de coupage, moûts mutés, vins en vrac, fiasques aux gross.	53,40	54,02	5,13	36,80	48,94

(7)

On est parti de l'hypothèse que la totalité des quantités transformées durant l'année considérée est commercialisée. Ce tableau n'indique pas les recettes provenant des sous-produits. Cours du change : 100 lire = 0,64 DM.

Pour obtenir le prix moyen, on a divisé les recettes de la coopérative par le total des quantités transformées.

Les recettes les plus fortes ont été enregistrées dans le Piémont avec 73-90 DM/hl. Le prix le plus bas est de 30 DM/hl en Vénétie, où la coopérative ayant le prix moyen le plus élevé arrive toutefois à 53 DM/hl. Les chiffres ont été de 48 - 63 DM/hl en Emilie-Romagne, de 43-45 DM/hl dans les Pouilles pour les vins de coupage, et de 48-53 DM/hl en Sicile, également pour des vins principalement destinés au coupage. Si l'on considère les recettes provenant de la vente des produits dérivés, le prix moyen augmente d'environ 1 DM par hl.

La troisième coopérative piémontaise atteint le prix moyen le plus élevé, avec 89,60 DM/hl. Cela est dû au fait que 85% du raisin transformé sont vendus en fiasques (bottiglioni) aux détaillants. C'est pour ce type de commercialisation que les coûts sont les plus élevés (21,61 DM/hl) et les prix de 44,80 DM/hl par q de raisin et de 66,02 DM/hl de vin ne correspondent pas au rendement le plus élevé.

La structure des coûts des coopératives viticoles accuse des fluctuations considérables, qui vont jusqu'à 470%. Elles dépendent d'abord du degré de finition des vins, mais aussi du mode de distribution. C'est ainsi qu'au Piémont, la coopérative où les coûts sont les plus élevés (21,65 DM/hl) a vendu 85% de ses vins en fiasques (bottiglioni) aux détaillants, alors que les coûts les plus bas (4,60 DM/hl) sont enregistrés dans les Pouilles pour les vins de coupage vendus aux grossistes.

Pour un vin de qualité sensiblement identique mais vendu aux grossistes, les coûts sont pour la première coopérative du Piémont de 5,03 DM/hl, ce qui représente 23,2% des coûts de la troisième coopérative piémontaise. En Vénétie, les coûts du vin vendu aux grossistes sont de 5,20 et 6,20 DM/hl. Ils atteignent 12,80 DM/hl pour les vins vendus à 100% en fiasques à des grossistes et à des détaillants. En Emilie-Romagne, la variation des coûts est de l'ordre de 100% (de 4,90 à 9,60 DM/hl).

Le prix payé aux viticulteurs, qui est calculé selon la qualité, c'est-à-dire selon le degré alcoolique total (effectif et potentiel) revêt une importance particulière. Il a été repris par quintal. C'est dans le Piémont que le prix payé pour le raisin a été le plus élevé (45,51 DM/q) et en Vénétie qu'il a été le plus bas (22,40 DM/q).

Toutefois, dans une des coopératives de la Vénétie, il a également atteint 32 DM/q. On a calculé que le prix payé était de 35-43 DM/q en Emilie-Romagne, de 28,80 DM/q dans les Pouilles. On a calculé les prix payés en hl en tenant compte du rendement du pressurage qui se situe entre 69,4 et 82,4% (seule la première coopérative piémontaise a eu un rendement très faible, soit 60%).

Les données structurelles et les coûts se situent pour les caves sociales (oenopoles) à peu près au même niveau que pour les coopératives. Les coûts de vinification sont de 11,20 DM et de 5,13 DM/hl pour une production de 14.000 hl et de 43.000 hl. L'établissement où l'on a enregistré le plus fort rendement a même atteint, avec 53,40 DM/hl, un prix dépassant de 5,70 DM le prix enregistré par l'autre établissement, moins important.

Les prix payés aux viticulteurs ont été théoriquement à 36,30 DM/hl pour la petite cave et de 88,90 DM/hl pour la cave la plus importante.

L u x e m b o u r g

Au Luxembourg, les frais des coopératives sont plus élevés qu'en France et en Italie. Mais ils englobent aussi bien les coûts de vinification que les coûts d'embouteillage, de conditionnement et de distribution, si bien qu'on ne dispose d'aucune analyse différenciée des coûts par unité de gestion. Pour le vin en vrac, tel quel, les coûts devraient être estimés à 15,- DM/hl.

3. Les coûts de vinification chez les négociants-producteurs

Il existe en Italie, en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg un commerce de vin délibérément orienté vers la production. En France, on constate une tendance à la régression dans le commerce des vins orienté vers la production, étant donné que les négociants et les coopératives se sont répartis les tâches, les coopératives s'occupant de la transformation et les négociants de la distribution dans le secteur de la consommation. Le négociant établi dans les régions de production s'occupe en premier lieu de la collecte et d'accorder des avances sur récolte. En France et en Italie, son activité s'apparente souvent au courtage, surtout lorsque l'exploitant dispose de peu de liquidités. Les efforts répétés déployés dans ces deux pays pour vendre le vin en

bouteilles ont suscité une certaine rivalité entre négociants et coopératives.

République fédérale d'Allemagne

Lorsqu'on veut déterminer les coûts dans le secteur du commerce des vins, on se heurte à certaines difficultés du fait qu'aux coûts de transformation proprement dits pour les raisins, la vendange foulée ou le moût, viennent s'ajouter des coûts afférents aux vins jeunes et aux vins tranquilles achetés en sus. Lorsqu'il n'existe pas de comptabilité par unité de gestion, les coûts relatifs aux diverses étapes de la transformation sont difficiles à répartir.

Dans son enquête, Zerbe (26) aboutit pour la vinification au stade du vin en vrac à des "coûts mixtes" de 0,06 DM chez le négociant-producteur et de 0,04 DM/l chez les négociants établis dans la région de consommation. Il faudrait y ajouter les coûts d'achat qui s'élèvent à 0,03 DM/l pour la première catégorie de négociants et à 0,05 DM/l pour la seconde.

F r a n c e

En France, les négociants expéditeurs assument la collecte du vin et résidant dans les régions de production n'ont pas de coûts de vinification puisque cette fonction incombe exclusivement aux producteurs et aux coopératives. Cette catégorie de négociants supporte des coûts d'approvisionnement et d'expédition et pas de coûts de transformation. Le montant de ces coûts figure dans le tableau ci-après.

Tableau 32

Coûts de distribution, en DM/hl, des négociants expéditeurs français (chargés de la collecte du vin dans les régions de production)

	DM/hl
Forfait du courtier	0,41
Coûts des représentants et des voyageurs (y compris les charges sociales)	0,46
Coûts de personnel et charges spéciales	0,32
Frais généraux	0,50
Frais financiers	0,41
Total des coûts	2,10

Les coûts des négociants assurant la collecte représentent 5% environ du prix à la production et peuvent être considérés comme faibles.

I t a l i e

En Italie, les caves de vinification localisées dans une région de production se signalent par le fait qu'elles n'effectuent presque jamais l'embouteillage dans l'établissement même. A cet égard, elles seraient à ranger dans les établissements du type classique du commerce des vins orientée vers la production. Les établissements importants disposent de locaux pour l'embouteillage et d'un réseau de distribution dans les centres urbains. Pour les caves de vinification de taille moyenne, les coûts de vinification par hectolitre s'élèvent à 7,88 DM. Leurs coûts sont en général plus élevés que ceux des coopératives parce qu'elles ont à supporter des coûts plus forts au titre des investissements et au loyer de l'argent ainsi que des charges fiscales plus élevées. Souvent, elles doivent encore faire face à des coûts supplémentaires pour transporter les raisins de l'exploitation viticole au siège de l'établissement.

L'activité commerciale de ces établissements leur permet de réduire leurs coûts en accélérant la rotation des stocks.

F. Le stade du vin fini et de la distribution :

Embouteillage, habillage et conditionnement des bouteilles et distribution du produit fini

Les coûts d'embouteillage, d'habillage et conditionnement des bouteilles et de distribution dépendent surtout de la production et des techniques mises en oeuvre. Cela explique les différences enregistrées chez les viticulteurs, dans les coopératives et chez les négociants en ce qui concerne les temps de travaux et les coûts relatifs aux divers postes de coûts.

Les coûts sont fortement influencés aussi par les catégories d'acheteurs (approvisionnement des commerces d'alimentation, des restaurants et débits de boissons, du consommateur final), par l'importance moyenne des lots et par le mode de distribution (transport par véhicule appartenant à la firme ou par l'intermédiaire d'un transporteur). C'est chez les viticulteurs que les coûts sont les plus élevés parce qu'ils fournissent un travail manuel relativement important et parce qu'ils n'écoulent le plus souvent que de petits lots.

1) Coûts d'embouteillage, d'habillage et de conditionnement des bouteilles et de distribution chez les viticulteurs

Les coûts afférents à ces postes ont été analysés par Adams, Köbelin, Rosenbaum, Willner (1) pour un nombre assez important d'exploitations viticoles. Le tableau 33 donne le résultat de ce calcul des coûts.

Tableau 33

Le tableau 33 montre que pour l'année 1964, les coûts pour 100 bouteilles sont de 71,62 DM pour l'expédition par chemin de fer et de 83,47 DM pour les transports par véhicule appartenant à l'exploitation. Les temps de travaux pour ces opérations sont de 60,07 heures par 1.000 bouteilles en ce qui concerne le transport par véhicule propre et de 57,64 heures pour le transport par chemin de fer ou par l'intermédiaire d'un transporteur.

Il y a lieu de souligner que les coûts ont augmenté depuis lors et que les temps de travaux dans les exploitations dont la gestion est moyennement bonne sont plus élevés et devraient se situer autour de 100 heures par 1.000 bouteilles.

On ne dispose pas de résultats pour la France, l'Italie et le Luxembourg car cette forme de commercialisation est relativement rare dans les deux premiers pays.

Tableau 33

RFA - Coûts moyens de nettoyage, d'habillage et de conditionnement, et de distribution par 100 bouteilles et temps de travaux en heures par 100 bouteilles - 1964

	Nettoyage des bouteilles, embouteillage et stockage		Habillage et conditionnement des bouteilles		Transport surtout par camions de la firme		Transport surtout par transporteurs et par chemin de fer	
	DM	%	DM	%	DM	%	DM	%
Nombre d'exploitations	48		48		31		10	
Coûts du capital	7,72	27,9	0,40	2,8	7,01	17,5	3,20	11,5
Coûts de la main-d'oeuvre	11,57	42,5	6,42	45,6	12,37	29,2	7,65	26,4
Coûts du matériel	6,49	23,1	6,57	46,7	6,38	15,1	5,56	20,5
Frais d'entretien	0,67	2,3	0,16	1,1	2,61	6,2	0,97	3,5
Autres coûts	1,16	4,2	0,52	3,7	13,42	32,0	12,56	38,1
Coûts totaux	27,61 ²⁾	100,0	14,07	100,0	41,79	100,0	29,94	100,0
Temps de travaux en heures pour 100 bouteilles (1)	2,74		1,96		3,01		1,07	

1) Il y a lieu de noter que les temps de travaux et les coûts totaux ont sensiblement diminué entre 1962 et 1964. Les chiffres relatifs aux temps de travaux étaient en 1962 pour 100 bouteilles :

- 3,31 h. pour le nettoyage des bouteilles et l'embouteillage
- 2,16 h. pour l'habillage et le conditionnement
- 4,89 h. pour le transport par camion de la firme
- 1,69 h. pour le transport par voie ferrée ou par l'intermédiaire d'un transporteur.

Pour la même année, les coûts totaux pour 100 bouteilles, sans le verre, étaient de 29,46 DM pour le nettoyage des bouteilles et l'embouteillage.

- 12,39 DM pour l'habillage et le conditionnement -
- 53,03 DM pour le transport par camion de la firme -
- 28,42 DM pour le transport par voie ferrée ou par l'intermédiaire d'un transporteur.

2) Le coût de l'embouteillage ne comprend pas le prix des bouteilles.

2) Coûts d'embouteillage, d'habillage et de conditionnement des bouteilles et de distribution dans les coopératives

République fédérale d'Allemagne

Les coûts des divers postes sont moins élevés dans les coopératives de vinification que chez les viticulteurs commercialisant directement leur production. Rinck (13) a réparti ces coûts en 7 postes repris dans le tableau 34. Il obtient pour 100 litres de vin en bouteilles un coût total qui se situe entre 33,52 DM et 45,38 DM, non compris les coûts de matériel comme les bouteilles, les bouchons, les capsules, les étiquettes et le vin de coupage, ni les coûts de transport et de gestion, mais y compris les frais de pressurage et de vinification. En estimant les coûts moyens de transport à 17,60 DM et les coûts moyens de gestion à 7,58 DM, on arrive à un coût total, coûts du matériel déduits, oscillant entre 58,80 DM et 70,66 DM.

On peut opposer à ces coûts des coopératives de vinification pour l'année 1962/63 - qui doivent avoir augmenté depuis lors - les coûts des exploitations viticoles bien gérées de la république fédérale d'Allemagne, qui s'élèvent à 100 - 140 DM par 100 bouteilles. Le montant augmente encore si l'on calcule que 100 l = 137 l/l bouteilles.

Tableau 34

I t a l i e

Alors que l'embouteillage, l'habillage, le conditionnement et la distribution des vins en bouteilles sont très rarement effectués dans les coopératives françaises, on estime que le pourcentage du vin en bouteilles écoulé dans les coopératives italiennes représente 10 à 17% du volume des affaires traitées. Avec les caves sociales (oenopoles), elles assurent la mise en bouteilles de 1,5 à 2,5 millions d'hectolitres de vin. 30 à 40% des coopératives italiennes possèdent des groupes d'embouteillages d'un débit variable. Leur nombre augmente constamment. L'embouteillage est le plus fréquent en Piémont, dans le Trentin et le Haut-Adige, en Vénétie et en Emilie-Romagne. 15 à 20% de la production totale sont mis en bouteille. En outre, le vin est également vendu aux grossistes en bonbonnes. Dans le Piémont, 45 des 88 coopératives possèdent des groupes d'embouteillage d'une capacité annuelle de 500.000 hl pour une production totale de 1,5 - 2 millions d'hectolitres de vin.

Tableau 34

Tableau des coûts totaux : coûts totaux moyens, en DM/hl, du vin vendu en bouteilles d'un litre (sans les frais généraux, la livraison par véhicule propre, les coûts dépendant de la valeur) en République fédérale d'Allemagne.

Classes de tailles des entreprises hl	2.000- 3.500	%	3.500- 8.000	%	8.000- 12.500	%	12.500- 17.000	%	17.000- 25.000	%
	total		total		total		total		total	
Postes de coûts										
1	2		5		8		11		14	
Ramassage des raisins et pressu- rage	3,45	7,6	2,78	7,4	2,78	8,00	4,20	11,7	4,20	12,5
Vinification et stockage du vin en vrac (sans sucre)	11,02	24,3	9,13	24,4	8,96	25,6	8,96	25,0	7,45	22,2
Embouteillage (moins les bou- teilles et les bouchons)	8,68	19,1	6,50	17,4	5,88	16,8	5,65	15,8	4,97	14,8
Habillage et conditionnement des bouteilles (sans les éti- quettes et les bouchons)	2,53	5,6	1,71	4,6	1,44	4,1	1,33	3,7	1,25	3,7
Stockage des bouteilles	2,44	5,4	2,34	6,3	2,20	6,3	2,16	6,0	2,14	6,4
Commercialisation du vin en bou- teilles	9,26	20,4	7,34	19,7	7,39	21,2	7,39	20,6	7,39	22,0
Gestion	8,00	17,6	7,53	20,1	6,29	18,0	6,12	17,1	6,12	18,3
Coût total	45,38	100,0	37,33	100,0	34,94	100,0	35,81	100,0	33,52	100,0

La capacité d'embouteillage n'est pas complètement utilisée à l'heure actuelle.

Pour ce qui est des bâtiments et des investissements pour les machines, les coopératives et les caves sociales (oenopoles) tiennent compte de l'évolution dans leurs calculs. Etant donné l'importance des subventions de l'Etat, il est permis de voir grand. 50% du capital investi font l'objet de subventions, les 50% restants sont octroyés au titre de prêts d'une durée de 20 ans, l'intérêt étant de 3%. Le capital de roulement est également considéré comme un prêt à 3%.

Les caves sociales (oenopoles) disposent de groupes d'embouteillage. Sur un total de 120 établissements, 40 en possèdent d'un débit variable afin de pouvoir livrer une partie de la production en bouteilles au commerce de gros et de détail. 1/3 environ, c'est-à-dire 4 millions d'hl, sont livrés en bonbonnes et autres types de bouteilles. La commercialisation en bonbonnes est en recul constant.

Pour renforcer la position des coopératives sur le marché sans augmentation exagérée des coûts, on a créé les dernières années une série de coopératives de deuxième échelon, assimilables aux caves centrales de vinification (Zentralkellereien) et aux coopératives régionales de vinification (Gebietsswinzergenossenschaften) en république fédérale d'Allemagne. Leur capacité d'embouteillage actuellement est de 650.000 hl par an pour 7 exploitations. Il existe en outre 7 autres établissements dépourvus de groupes d'embouteillage, dont l'activité est limitée à l'organisation de la distribution. 2 établissements s'occupent de l'exploitation des produits dérivés qui restent après la distillation.

3) Les coûts de transformation chez les négociants-producteurs.

République fédérale d'Allemagne

Zerbe (26) a examiné en 1962 les coûts d'embouteillage et de distribution chez les négociants en vins. Il a obtenu pour les deux catégories de négociants (négociants de la région de production et de la région de consommation) des coûts de 10 à 13 DM/100 bouteilles pour l'embouteillage et de 60 et 66 DM/100 bouteilles pour la distribution.

Tableau 35

Structure de coûts dans les maisons de commerce des vins

	Coûts d'achat par litre de vin en DM	Coûts d'achat en % du chiffre d'affaires	Coûts de vinification par litre de vin	Coûts de vinification en % du chiffre d'aff.	Coûts d'em-bout. par bout. en DM	Coûts d'em-bout. en % chifff. d'aff.	Coûts de la livraison par litre de vin en DM	Coûts de la livraison en % du chiffre d'affaires
Région de production	0,03	1,2	0,06	2,1	0,10	3,2	0,60	19,2
Région de consommation	0,05	1,7	0,04	1,4	0,13	4,9	0,66	20,2

(26)

F r a n c e

Les coûts sont plus élevés pour le "commerce de livraison" (négoce-distributeur) qui se charge de l'embouteillage et de la répartition des lots de vin livrés dans de grandes barriques. Le tableau 36 donne la structure des coûts.

Tableau 36

Charges de distribution à l'hl en 1966

	DM	%
Frais de transport jusqu'aux places de consommation	6,53	18,1
Salaires et charges sociales	7,76	21,5
Amortissements	1,79	5,0
Réparations et entretien du matériel	1,07	3,0
Fournitures diverses	2,38	6,6
Casse et pertes de bouteilles	0,63	1,7
Frais généraux	2,41	6,7
Frais de publicité et de vente	5,62	15,5
Frais de livraison (personnel et matériel)	7,21	19,9
Frais financiers	0,73	2,0
<u>Total</u>	36,13	100,0

(14)

La part des coûts de transformation et de vente s'élève à 36,13 DM par hl. Cette ventilation des coûts concerne les vins commercialisés en bouteilles consignées (bouteilles servant plusieurs fois) et fermées par des capsules-congés.

Non compris la marge du détaillant, les coûts de distribution atteignent presque le prix d'achat des vins titrant 9° d'alcool.

La part des coûts la plus élevée est celle des charges salariales et sociales (21,5%). Les coûts de transport atteignent 19,9% pour la distribution et 18,1% pour l'achat.

Les vins de consommation courante contiennent en général 1/4 à 1/3 de vins d'importation grevés de coûts de transport et de droits de douane d'un montant de 20,66 DM/hl. Pour les vins titrant un degré d'alcool élevé, dont la part augmente dans les vins d'importation, les coûts du transport et des droits dépassent encore le montant total indiqué.

Tableau 37

Total des charges de commercialisation pour 1 hl
de vin en France (en DM)

	DM	%
Courtage	0,41	0,6
Négoce expéditeur	1,69	2,3
Frais de transport	6,53	9,1
Négoce distributeur	29,60	41,1
Détaillants et marge bénéficiaire	12,15	16,8
Taxes fiscales	21,71	30,1
	72,10	100,0

(14)

Au prix à la production de 40,50 DM/hl correspondent des coûts de transformation et de distribution de 72 DM. Le producteur obtient en France une part égale à 36% du prix au consommateur. La part du prix au producteur dans le prix au consommateur des produits agricoles tend à diminuer régulièrement. En 1950, le producteur obtenait 57,5%, en 1957, 48% et en 1961 40% seulement du prix au consommateur.

I t a l i e

Les grandes maisons de commerce des vins ont souvent leurs propres camions-citernes ou leurs propres wagons-citernes pour le transport des vins. Dans le sud de l'Italie, certaines entreprises possèdent même des bateaux-citernes et les conduites nécessaires pour y amener le vin. On estime qu'à elles seules, 40 entreprises (grossistes ou entreprises de transport) vendent 4 millions d'hl de vin environ, principalement des vins rouges. Cela représente 1/4 environ de ce qu'écoulent les 170 grossistes qui vendent dans plusieurs régions

et/en vue de l'exportation. 2.000 autres grossistes travaillent dans dans une ou plusieurs provinces.

Dans les Pouilles, l'essor de la viticulture a surtout été favorisé il y a quelques dizaines d'années par la création dans les entreprises de distribution du nord de l'Italie (surtout en Lombardie) de caves de vinification travaillant à façon.

Le montant des investissements nécessaires dans les caves de vinification d'une capacité de 10.000 à 30.000 hl doit être estimé (équipement en machines compris) à 32,60 - 38,40 DM/hl. Il faut compter dans ces chiffres environ 6,50 à 10,- DM/hl pour les machines et l'appareillage.

Dans les caves de vinification travaillant à façon, qui embouteillent une partie de leur production dans des fiasques, les coûts dépassent 20 DM/hl. Les quantités de vin produites chez les diverses catégories d'opérateurs varient constamment. Cela dépend également de la croissance du volume des récoltes. La production de vin en vrac augmente dans les exploitations viticoles mais diminue dans les coopératives. Les canaux de distribution se modifient aussi constamment.

Le tableau 38 reproduit les données structurelles relatives à 4 caves de vinification dans les Pouilles.

Ces 4 caves de vinification ont une capacité qui va de 13.000 à 36.000 hl et elles transforment chacune entre 7.200 et 28.680 hl. Les principaux acheteurs sont les grossistes et les bénéfices obtenus dépassent ceux des deux types de coopératives auxquelles on peut les comparer. Les coûts de transformation, qui se situent entre 7,50 et 12,50 DM/hl, dépassent ceux des coopératives (4,60 et 4,90 DM/hl). Le prix des raisins est sensiblement le même (40,30 DM/q à 42,90 DM/q), sauf pour la première cave, où il est nettement au-dessous de ce niveau (30,70 DM/q). Le prix de l'hectolitre de vin vinifié oscille entre 41 et 59,60 DM.

Si l'on ajoute au prix du vin vinifié les coûts de transformation, et si l'on compare la somme ainsi obtenue aux recettes, on arrive à un déficit comptable. Les exploitations viticoles qui ne sont pas axées sur une activité agricole se plaignent de ce qu'il devient de plus en plus difficile de réaliser des bénéfices. Leur activité diminue régulièrement, au profit des coopératives de vinification et des caves sociales (oenopoles).

Tableau 37

Données structurelles, produit et coûts de commercialisation en DM/hl de 4 caves de vinification travaillant à façon en Italie (Pouilles)

Région	Capacité en hl	Quantité soustrée en hl	Mode de commercialisation et type d'acheteur	Prix moyen en DM/hl sans avec sous-produits		Coûts de commercialisation en DM/hl	raisin DM/q	Prix moût DM/hl*
Pouilles	20.000	15.000	20% en bonbonnes 80% aux grossistes 20% aux détaillants	53,12	54,40	12,55	30,72	40,96
Pouilles	36.000	28.680	100% en grands conten. aux gross.	56,68	57,57	7,46	40,32	54,86
Pouilles	13.000	7.200	100% en grands conteneurs et en fûts aux grossistes	60,80	61,69	9,04	42,88	59,56
Pouilles	22.500	22.000	100% en grands conten. aux gross.	57,60	58,18	7,61	41,60	56,75

* On suppose un rendement de 73%, c'est-à-dire que 100 kg de raisins donnent 73 l de moût.

(7)

Tableau 38a

Données structurelles, produit et coûts de commercialisation en DM/hl de 8 caves de vinification travaillant à façon en Lombardie et en Vénétie - 1961

Région	Quantité soustrée en hl	Mode de commercialisation et type d'acheteur	Prix moyen en DM/hl	Coûts de commercialisation DM/hl
Lombardie*	2.000	2/3 bonbonnes; 1/3 bouteilles de chianti 1/5 fiasques; 2/5 bonbonnes; 2/5 fûts 80-85% fiasques; 15-20% bouteilles fûts aux détaillants bonbonnes principalement aux grossistes bonbonnes aux détaillants	68,38	7,94
"	10.000		57,95	16,06
"	20.000		62,27	20,39
"	40.000		61,15	8,70
"	50.000		54,68	11,26
"	50.000	60,10	60,10	16,49
Vénétie *	100.000	bonbonnes principalement aux grossistes bouteilles aux grossistes	54,23	10,91
"	100.000		62,45	19,13

(12)

* Année de référence 1961
Cours du change : 100 Lire = 0,64 DM.

Le tableau 38 a donné la comparaison entre le produit et les coûts de commercialisation pour huit exploitations de Lombardie et de Vénétie, qui ont été étudiées en 1961 par Niederbacher (12). Les coûts de commercialisation dépendent aussi bien du volume soutiré que du type d'acheteur. Ils se situaient entre 7,90 DM et 20,40 DM/hl. Le prix de vente moyen se situait entre 54,70 DM et 68,40 DM/hl.

Le volume de la vente par unité travailleur dépend du mode de distribution et de conditionnement du vin.

Tableau 39

Vente, en litres, par unité travailleur, avec différents types de récipients dans les grandes firmes italiennes

1961

Volume des ventes	Mode de conditionnement le plus fréquent	Quantité vendue par unité-travailleur
10.000 hl	Récipients divers	100.000 l
20.000 hl	Fiasques	95.200 l
40.000 hl	Fûts	210.500 l
50.000 hl	Bonbonnes	172.400 l
50.000 hl	Fiasques	102.000 l
100.000 hl	Bonbonnes	169.400 l
100.000 hl	Bouteilles	109.800 l

(12)

Le volume des ventes par unité travailleur dépend de la taille de l'établissement et du type de récipient. Comme on pouvait s'y attendre, le volume des ventes le plus important est celui du vin livré en fûts, avec 210.000 l/unité travailleur. Le volume des ventes est également important pour le vin livré en bonbonnes (169.000 et 172.000 l/unité travailleur). Par comparaison, le chiffre de 110.000 l/unité travailleur pour un vin identique livré en bouteilles est inférieur de 35,2% à celui du vin livré en bonbonnes.

La vente au détail

De 1954 à 1961, 35 millions d'hectolitres ont été vendus chaque année, en moyenne, par les détaillants. Ce chiffre englobe également en partie le vin vendu par les 8.000 grossistes qui vendent tant en gros qu'au détail. En outre, 150.000 magasins d'alimentation ont du vin dans leur assortiment de marchandises. Les 35 millions d'hl se répartissent comme suit : (référence 1900 - 1914)

Tableau 40

Part des divers intermédiaires dans la vente au consommateur final

	1954 - 1961	1900 - 1914
Commerces d'alimentation	50%	(-)
Débites de vin	15%	(70-75%)
Restaurants	10%	(5-10%)
Bars et cafés	10%	(-)
Livraisons aux administrations publiques	8-10%	(-)
Maisons spécialisées dans la vente des vins	5- 7%	(20%)

La moitié environ du vin vendu au consommateur final passe par le commerce d'alimentation. Le tableau, ci-dessous, montre comment les coûts et les livraisons varient avec le conditionnement.

Tableau 41

Coût total de la distribution en Italie en DM/l

	Coûts sans marge bénéficiaire	Coûts avec brute
a) Livraison en fûts	0,21 - 0,26	0,20 - 0,39
b) Livraison en bonbonnes	0,23 - 0,29	0,33 - 0,42
c) Livraison en fiasques	0,29 - 0,31	0,38 - 0,44
d) Livraison en bouteilles	0,31	0,41 - 0,44

Ces coûts englobent 0,10 à 0,13 DM au titre de transvasement et de la marge bénéficiaire.

Les coûts aux différents stades se répartissent comme suit :

Tableau 42

Coûts de transport et de distribution et charges
fiscales, grevant la vente des vins en Italie
(en DM/hl)

Transport de l'établissement de production à l'établissement de distribution		0,03
Coûts de l'établissement de distribution	0,31 -	0,18
Coûts du détaillant	0,13 -	0,10
Charges fiscales		0,035
Coût total en DM/l	0,50 -	0,34

(7)

Il faut ajouter à ce montant les coûts de vinification par litre de vin pour obtenir les coûts totaux de transformation et de commercialisation. On les estime en moyenne à 0,07 DM, ce qui porte le coût total à 0,41 - 0,57, soit une moyenne de 0,50 DM/l.

Le rapport italien souligne en outre que ces données sont relatives à l'année 1961 et que la croissance générale des coûts (en particulier des coûts salariaux) a entraîné depuis lors une augmentation. Les coûts salariaux ont augmenté de 90% entre 1948 et 1959, et ensuite, jusqu'en 1961, de plus de 100%. En 1961, la main d'oeuvre occupée dans les caves de vinification travaillant à façon était payée entre 6.400 DM et 7.680 DM par an. En octobre 1966, les salaires à Milan, Turin, Gènes et Rome, se situaient entre 9.217 DM et 11.185 DM par an, ce qui correspond à une augmentation moyenne d'environ 50% entre 1961 et 1966.

Il est à supposer que les coûts se situent en Italie à peu près au même niveau qu'en France, abstraction faite de la charge fiscale. La comparaison de ces coûts totaux avec les coûts relatifs à la transformation et à la distribution en république fédérale d'Allemagne ferait apparaître que ces derniers dépassent de 50 à 100% les coûts dans les deux autres Etats membres.

DEUXIEME PARTIE

La formation des prix des vins (rapport français : chapitre IV, partie I/C, III rapport italien: chapitre II; rapport allemand : partie IV/C; rapport luxembourgeois : partie 4/C).

I. Généralités

La formation des prix des diverses catégories de vins dépend des divers marchés de vins. Les partenaires de ce marché sont les viticulteurs et les coopératives viticoles d'une part, les négociants en vins et en denrées alimentaires, avec leurs propres caves d'autre part, et, éventuellement les consommateurs. On trouve généralement des commissionnaires entre les deux premières catégories. Ils sont dans une large mesure responsables de la formation des prix. Ils peuvent créer une certaine atmosphère de marché et, ainsi, intervenir dans un sens positif ou négatif sur la formation des prix. Les prix particulièrement bas peuvent discréditer un millésime (en RFA, le millésime 1964) dans l'esprit du consommateur, précisément en raison du niveau du prix.

Le commerce des vins, qui exerce une influence déterminante sur le marché des vins, a une structure très diversifiée dans les divers pays partenaires et le niveau des chiffres d'affaires y est également différencié.

On assiste à la concentration dans ce secteur et, partant de celle-ci à une incidence croissante sur les différents marchés du vin. On a déjà évoqué les différences de structure dans les chapitres précédents.

On distingue essentiellement des marchés de production et des marchés de consommation. Le marché de production fait l'objet d'une analyse particulière.

1. Marchés et constellations de marchés

Le marché de production

D'année en année, des quantités très variables de vins de qualités différentes sont offertes sur le marché de production. Etant donné que le vin n'est pas un produit homogène, le marché des vins doit, dans l'ensemble, être qualifié de marché imparfait. Le fractionnement du marché des vins en marchés élémentaires ou en marchés partiels aboutit, jusqu'à un certain

point, à des marchés parfaits (30). La position des partenaires du marché est déterminée dans une large mesure par le volume des récoltes. Les années où l'on a enregistré des récoltes abondantes telles que 1960, 1963, 1964, le marché de la république fédérale d'Allemagne a été acheteur; d'autres années, telles que 1956 (dégâts dus à la gelée), 1961, 1962, 1965, 1966, le marché d'automne a été vendeur, avec des prix relativement favorables pour les raisins et les moûts.

Les marchés des vins se subdivisent en fonction de divers critères :

- a) en fonction du degré d'élaboration ou des stades de la commercialisation -
- b) en fonction de la qualité -
- c) en fonction de la provenance -
- d) en fonction du type de vin -
- e) en fonction du millésime.

Ad a)

En fonction du degré de l'élaboration ou des stades de la commercialisation, on distingue :

- La vente de raisins de vendange foulée ou de moût -
- La vente de vins en vrac -
- La vente de vins en bouteilles -

Ad b)

En fonction de la qualité : les vins de qualité supérieure

- Les vins de qualité -
- Les vins de consommation courante -
- Les vins pour les sous-produits de la vinification.

Ad c)

En fonction de la provenance :

- Les vins indigènes -
- Les vins étrangers -
- Les vins en provenance de régions déterminées ("Herkunftsgebiete").

Ad d)

En fonction du type de vin ou de la variété :

- Les vins blancs -
- Les vins rouges -
- Les vins rosés.

Ad e)

En fonction des millésimes :

Les vins du dernier millésime -

Les vins des millésimes antérieurs -

Les caractéristiques énumérées se traduisent par une multiplicité de marchés des vins sur lesquels peuvent se former différents niveaux de prix plus ou moins indépendants les uns des autres. Toutefois, les marchés de production offrent pour chaque millésime (30) des vins de provenances et de catégories différentes.

L'offre sur le marché de production

L'offre revêt sur chaque marché partiel une constellation différente :

monopole
oligopole
libre concurrence.

L'offre est monopolistique, par exemple, lorsqu'il y a demande de vins d'un cru déterminé, qui sont la propriété d'un seul domaine, ou lorsqu'on demande des vins d'un domaine ou d'un château déterminés (château X ou château Y, etc.). Dans de telles conditions, le monopoleur a la faculté de structurer dans une large mesure le processus de formation des prix, car la quantité est influencée par des facteurs conditionnés par la nature.

L'offre est oligopolistique lorsque quelques domaines, peu nombreux, possèdent un cru déterminé (Berkasteler Doktor) ou lorsque quelques châteaux en France, producteurs produisent des vins rouges de grands crus. Ils sont à même d'influencer le processus de formation des prix par des accords surtout lorsqu'ils disposent de liquidités et de possibilités de stockage suffisantes. La substitution par des vins d'autre origine est relativement réduite.

Des trois catégories d'offres des marchés partiels pour les vins de qualité supérieure et les vins de consommation courante, seule la dernière doit être examinée pour la formation des prix du marché des vins de consommation courante.

Les vins de consommation courante sont produits dans les quatre pays de la CEE dans un grand nombre d'exploitations viticoles, et leur offre

atomistique sur les différents marchés partiels obéit aux conditions de la libre concurrence. La formation des prix répond dans une large mesure à la pression du volume de chaque millésime. Dans leurs relations, les viticulteurs sont tantôt concurrents, tantôt solidaires. Si les viticulteurs veulent se soustraire à ce mécanisme des forces du marché, il ne leur reste d'autre alternative que de s'affilier à une coopérative ou de conclure un contrat d'association ou de livraison avec une firme spécialisée dans ce genre d'activité. Avec la création d'une coopérative, l'offre atomistique est déjà reconcentrée au premier stade de la consommation et, en règle générale, elle aborde le marché sous une forme oligopolistique. Les coopératives groupent principalement des petits viticulteurs cultivant des vignobles peu importants, qui, dans la plupart des cas, n'ont pas de clientèle particulière et qui ne sont pas en mesure d'exploiter d'une manière suffisante les préférences régionales.

Autrefois, la structure des prix d'automne était la plus stable dans les régions où le système coopératif s'est le plus fortement implanté, parce que les commerçants éprouvaient certaines difficultés pour se procurer du raisin, de la vendange foulée ou du moût, et parce que la demande active avait tendance à faire monter les prix.

La demande sur le marché de production

La demande de vins de consommation courante est relativement constante dans les grands pays consommateurs, et elle augmente dans les autres pays de la CEE. Sur le marché de production, la demande revêt un caractère :

monopolistique
oligopolistique et
de libre concurrence.

Sur les différents marchés partiels, les négociants en vins ou en denrées alimentaires, ou encore les commissionnaires, impriment à la demande un caractère fortement monopolistique ou oligopolistique. La concentration dans le domaine des vins, et particulièrement dans le secteur des firmes productrices de vins de marque, exerce une influence fortement oligopolistique sur les marchés de vins de consommation courante et sur la formation des prix. Il est rare que la libre concurrence puisse jouer.

Cela est dû au nombre relativement restreint de maisons de commerce de vins qui assument la collecte et la transformation dans la région de production. Leur activité consiste à acheter en automne les raisins, la vendange foulée ou le moût ou ultérieurement des vins en vrac, par l'intermédiaire de leurs propres collaborateurs ou de commissionnaires. En raison de la connaissance globale qu'elles ont du marché, les firmes pratiquant le commerce des vins, sont en mesure de développer une certaine stratégie sur le marché et d'utiliser les chances qui leur sont offertes. On peut, lorsqu'on achète des vins de consommation courante et des vins de qualité, s'adresser à une région plutôt qu'à une autre, si on y trouve son avantage. Néanmoins, les dernières années, cet aspect spéculatif du commerce des vins a partiellement disparu. Cela est confirmé par le fait qu'en Allemagne, un nombre toujours croissant de firmes pratiquant le commerce des vins passent avec les vignerons des contrats pluriannuels d'association ou de livraison et garantissent à ces derniers des prix minima.

Le marché des vins de la région de consommation

Si les tractations sur les places de production jouent un rôle déterminant en matière de formation des prix, le marché des vins de la région de consommation, c'est-à-dire les négociants en vins ou en denrées alimentaires établis à l'intérieur de la région de consommation, a également une incidence significative sur les marchés de production. Si les négociants en vins et en denrées alimentaires achètent sur le marché de production lorsque l'offre est favorable, leurs achats contribuent à éliminer les stocks et à relancer l'activité du marché et sont susceptibles de déclencher une hausse des prix.

2. Le processus de formation des prix

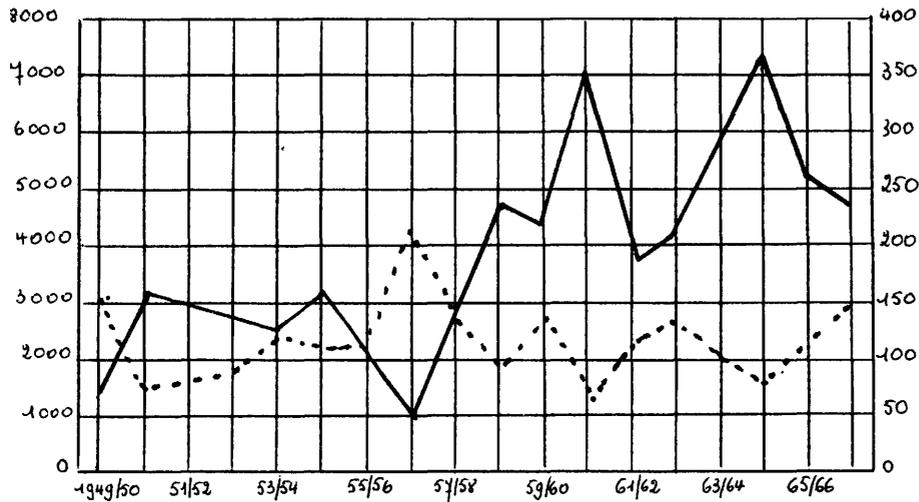
Le processus de formation des prix du produit fortement hétérogène qu'est le vin se développe sur les divers marchés partiels et il est fonction de l'offre et de la demande. Les récoltes et les prix des vins ont généralement une tendance antagoniste, c'est-à-dire qu'une production abondante entraîne une baisse des prix et une faible production provoque la hausse des prix.

Graphique 1

PRODUCTION ET PRIX DU MOÛT

Production de moût
en 1.000 hl

Prix du moût
DM/hl



Source : Données de comptabilité viticole, Cahier 5

A cet égard, il faut distinguer la formation des prix d'automne pour les raisins, la vendange foulée et le moût, de la formation des prix du vin en vrac. L'incidence de la quantité est déterminante pour la formation des prix. Pour chaque millésime, la quantité et la qualité sont fortement influencées par les conditions atmosphériques. La qualité du millésime joue un rôle accessoire dans la formation des prix d'automne. On tient beaucoup plus compte de la qualité pour les prix du vin en vrac, mais elle est, pendant un certain temps, tributaire de l'influence des prix d'automne jusqu'à ce que la quantité et la qualité du nouveau millésime soient connues. Bien que le pourcentage des ventes de raisin, de vendange foulée et de moût ait tendance à diminuer en raison du développement des coopératives, les prix d'automne exercent en république fédérale d'Allemagne une influence déterminante sur le commerce des vins en vrac.

Le volume prévisible de la prochaine récolte et la maturité des raisins ne sont pas les seuls facteurs à jouer un rôle dans la formation des prix d'automne, mais interviennent également, les capacités de stockage dont disposent les viticulteurs, les coopératives et les négociants en vins des régions de production et de consommation, ainsi que les stocks de l'année précédente, les quantités de vin importées comme produits de

substitution, et la consommation par tête du pays concerné. Les viticulteurs sont enclins à vendre à bas prix les vins de qualité et les vins de consommation courante lorsque le climat du marché est pessimiste en raison de l'importance des stocks.

La vendange prématurée et trop rapide lorsque la récolte s'annonce abondante a un effet défavorable sur les prix. A elle seule, l'offre importante pendant quelques jours ou quelques semaines seulement sur le marché d'automne se traduit déjà par la stagnation au stade de la transformation et elle exerce sur le marché une pression supplémentaire, qui a une incidence préjudiciable sur la formation des prix. Une vendange trop précoce ne réunit pas toutes les conditions permettant d'améliorer la qualité. Certains viticulteurs d'une région sont souvent responsables des difficultés du marché et de la pression sur les prix qui en découle.

Les raisins, la vendange foulée et le moût étant des denrées qui se dégradent rapidement et qui ne peuvent guère être stockées, sont très sensibles au prix. Les préférences des divers clients exercent aussi une influence particulière sur la formation des prix. Parmi celles-ci, les préférences régionales où les crus sont probablement les facteurs déterminants dont l'incidence est la plus forte sur les prix. La caractère des vins des diverses régions viticoles est fortement influencé par la variété, la nature et la déclivité du terrain, le cru et la latitude.

Si les différentes variétés font l'objet d'une appréciation différenciée lors de la formation des prix d'automne, c'est beaucoup plus la qualité des différentes catégories que la variété qui entre ensuite en ligne de compte, lors de la vente du vin en vrac. Les prix des vins au producteur sont des prix de marché, qui ne sont guère influencés par les coûts et qui sont soumis au libre jeu de forces du marché.

En revanche, les consommateurs s'imaginent que le prix et la qualité sont liés. Ils se laissent même fortement influencer par le prix lors de leurs achats.

En république fédérale d'Allemagne, les prix de marché se forment au cours de ventes publiques régionales. Celles-ci ne peuvent toutefois pas être considérées comme des baromètres des prix, étant donné qu'on n'y offre que des quantités relativement réduites de vins de qualité supérieure, qui ne peuvent être comparées à la production totale. Seuls les vins de domaines renommés sont vendus en vente publique, et même seulement en faibles quantités. Vouloir tirer des conclusions concernant le rendement brut ou le bénéfice de ces domaines, en se basant sur ces prix, pourrait induire en erreur.

La formation des prix des vins de consommation courante est totalement indépendante des ventes publiques régionales. Dans les différents pays de la CEE, les prix des vins de consommation courante sont aussi, dans une large mesure, indépendants les uns des autres. Le niveau des prix des vins en vrac qui, comme on l'a déjà dit, dépend en premier lieu de la quantité, est fortement tributaire des prix d'automne. On constate qu'à l'intérieur d'un pays, la formation des prix des vins est soumise à des influences interrégionales, aussi bien en ce qui concerne les prix d'automne que les prix des vins en vrac. Le comportement des viticulteurs n'est pas toujours conforme aux exigences du marché. Dans bien des cas, quand les prix sont à la baisse, au lieu de freiner la production - cela est impossible à réaliser dans le cas des cultures permanentes car une réduction de superficie cultivée entraîne du même coup des pertes importantes - on s'efforce plutôt de neutraliser la baisse du niveau des prix en accroissant la production ce qui, loin de diminuer la crise, l'aggraverait plutôt.

La connaissance de la situation du marché permet une certaine stabilité des prix. A cet égard, les informations que le Fonds de stabilisation diffuse en permanence pendant l'automne en république fédérale d'Allemagne revêtent une grande importance.

Il est, par conséquent, difficile d'adapter la production d'un pays, d'une région ou d'une exploitation au prix parce qu'un ensemble de facteurs exerce sur chaque millésime une influence aussi bien sur le plan qualitatif que quantitatif.

Si dans le passé les rendements ont été irréguliers d'une année à l'autre, ces fluctuations annuelles se sont progressivement atténuées en raison de l'amélioration constante des techniques de production. L'augmentation des rendements des dernières années dans tous les pays confirme cette assertion. A cet égard, le viticulteur est soumis aux influences qui découlent des lois naturelles et il ne peut que guider le processus technico-biologique et s'efforcer d'obtenir la production maximale, aussi bien en ce qui concerne la quantité que la qualité. La situation du marché qui n'est pas exempte de spéculations, est indépendante de ces facteurs, encore qu'il y ait interaction. Si les producteurs disposent de capacités de stockage suffisantes, si la position des coopératives est forte, si on constate que l'offre se restreint à l'intérieur d'un territoire qui ne dépasse pas le cadre de la région, la demande peut excéder l'offre. Il s'ensuit une hausse des prix, comme cela s'est vu en république fédérale d'Allemagne en 1965 et en 1966. La spéculation influe à plusieurs reprises sur le niveau des prix dans le courant de l'année. De fortes gelées hivernales, dont on peut penser qu'elles endommageront les vignes, entraînent, selon les circonstances, l'accroissement de la demande et la hausse des prix. Des gelées tardives ou une floraison défavorable peuvent déclencher des tendances analogues.

Un temps de floraison favorable, des conditions de végétation optimales et l'espoir d'une récolte maximale déclenchent des tendances opposées, particulièrement lorsqu'on peut craindre que les capacités de stockage disponibles ne sont pas suffisantes ou que l'écoulement de la production n'est pas assez fluide pour que les recettes de la vente permettent au viticulteur de se procurer les moyens d'exploitation nécessaires. Le manque de liquidités contraint de nombreux viticulteurs à vendre sans tenir compte de la situation du marché et des prix. A cela s'ajoutent souvent l'appréhension et l'incertitude quant à l'évolution future des prix.

En résumé on constate qu'il est impossible au viticulteur qui vend le raisin, la vendange foulée, le moût ou le vin en vrac d'adapter le volume de sa production aux prix. Dans les pays où il y a des prix de

marché, il opère plutôt sans connaître le prix qui pourra être atteint et il ne peut tenir compte de ce prix en tant que facteur fixe dans son plan de production. (30).

L'augmentation des coûts de production, la pénurie de liquidités et de capacités de stockage, ainsi que l'absence de préférences (1) ont abouti ces dernières années à la création de coopératives, ainsi que cela a été exposé. Si les coopératives disposent de capacités de stockage suffisantes pour absorber même les plus grosses récoltes de leurs membres, le marché automnal disparaît totalement ou partiellement dans certaines régions viticoles. On constate une tendance à la monopolisation avec une certaine stabilité du marché et des prix aux deux premiers stades de la commercialisation (vente de raisin, de vendange foulée, de moût et de vins en vrac).

Alors que les viticulteurs ne peuvent s'adapter d'emblée aux exigences du marché - en raison de la pénurie de capacités de stockage et de moyens financiers -, les coopératives disposent largement de capacités de stockage suffisantes (en RFA et le Luxembourg, la plupart d'entre elles sont équipées pour stocker deux récoltes) de sorte qu'elles sont mieux à même d'assurer la soudure. L'absence de liquidités peut toutefois avoir pour elles des effets préjudiciables, étant donné que le paiement périodique, tous les deux ou trois mois, exige les moyens financiers nécessaires. Des capacités de stockage suffisantes et des liquidités importantes dans le commerce orienté sur la production leur permettent de profiter de la situation du marché et de ne vendre que lorsque les prix leur paraissent favorables. La demande des négociants des vins est axée, dans le temps et dans l'espace, sur le principe du prix minimum. Sur ce point, ils tirent profit d'une meilleure connaissance du marché. La demande des négociants en vins est relativement élastique étant donné qu'ils ne sont pas liés, lors de l'achat de vins de consommation courante, à des préférences de qualité ou d'origine (30).

Sur le marché des vins de consommation courante, l'élasticité de l'offre est relativement réduite du côté des viticulteurs. La plupart du temps,

(1) Il s'agit du prestige des régions viticoles aux yeux des consommateurs.

le stockage prolongé de vins en vrac se traduit par l'augmentation de la valeur du produit, mais ce stockage ne peut se prolonger indéfiniment en ce qui concerne les vins de consommation courante.

Le commerce des vins possède la plus grande faculté d'adaptation au marché, étant donné qu'il peut ajuster sa demande aux possibilités d'écoulement.

La position des viticulteurs qui commercialisent eux-mêmes les vins de consommation courante et qui inondent ainsi le marché des consommateurs est indépendante des fluctuations du marché sur le marché de production. Les consommateurs ont des préférences d'ordre personnel, matériel et régional. Les préférences personnelles sont caractérisées par des relations fondées sur la confiance entre le vendeur et le consommateur (l'acheteur). Parmi les préférences matérielles, il faut mentionner : les soins de cave propres à l'exploitation (coupage ou vins d'un type déterminé, sucre résiduel), l'équipement individuel, le service à la clientèle (qui peut consister en la livraison par camion privé avec reprise simultanée des bouteilles cautionnées), des conditions de paiement favorables, etc. Les préférences régionales sont notamment la préférence donnée à une région déterminée (30).

La position des viticulteurs qui commercialisent leur propre production peut protéger leurs clients contre certaines tendances monopolistiques. La politique des prix devra être orientée en fonction du but à atteindre : soit l'écoulement de quantités importantes, soit le prix fort. Les viticulteurs commercialisant leur propre production peuvent ajuster leurs prix en fonction des coûts.

3. L'évolution des prix des vins dans les divers pays

a) En république fédérale d'Allemagne

En république fédérale d'Allemagne, on constate que l'accroissement de la production des dernières décennies va de pair avec le fléchissement des prix, en chiffres relatifs avant 1956 et également en chiffres absolus après cette date, sauf pour les années 1965 et 1966. Il est impossible de prévoir à coup sûr quelle sera à l'avenir l'évolution des prix dans le cadre d'une concurrence accrue. On peut admettre que les prix des vins de consommation courante ne subiront qu'une légère hausse, alors que les coûts augmenteront fortement.

Afin d'étayer ce qui précède pour la RFA, nous donnons ci-dessous les prix des vins jeunes pour les mois de janvier de la période 1956-1965, dans les quatre régions viticoles de la RFA produisant soit des vins de qualité, soit aussi de consommation courante.

Tableau 42

Relevés des prix des vins de consommation courante
(en DM/hl) dans les différentes régions produisant
des vins de consommation courante

1956 - 1965

Année	Moselle inférieure	Moselle supérieure	Hesse rhénane (Hügelland)	Oberhaardt
1956	125	110	115	100
1957	165	170	170	150
1958	145	150	135	120
1959	105	80	74,5	75
1960	170	140	120	120
1961	90	65	60	55
1962	125	110	100	95
1963	115	105	116	95
1964	105	85	75	67,5
1965	87,5	65	54	50
1966	130	120	130	125
1967	110	107	120	112
1968	90	95	87	80

Au niveau des prix à la production, les fluctuations de prix se situent entre 100 et 200% au cours de cette période.

Une autre confirmation de cette évolution est fournie par les prix de vente du commerce de gros, que nous donnons dans le tableau ci-dessous, en valeur relative pour toutes les régions viticoles allemandes. La tendance signalée se confirme pour les régions produisant une grande partie de vins de qualité et de vins de consommation courante, telles que la Hesse rhénane et l'Oberhaardt.

A une exception près (Nahe), les fluctuations des prix du commerce de gros sont inférieures à 50% pendant cette période.

Tableau 44

Prix de vente du commerce de gros des vins allemands de diverses régions viticoles

1962 = 100

Région viticole	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Rheingau	121,2	123,0	108,8	89,9	136,3	101,3	100	119,6	112,2	103,3	120,1	130,8	127,8
Hesse rhénane	115,3	120,5	107,2	90,9	111,8	88,1	100	106,0	94,2	97,2	126,9	126,6	122,0
Moselle	118,9	106,9	105,2	90,2	122,0	97,3	100	107,3	101,3	104,2	120,3	113,9	102,4
Nahe	145,5	127,7	115,7	87,8	122,3	88,0	100	114,0	103,6	99,7	126,0	132,1	121,5
Oberhaardt	121,8	126,1	120,5	94,7	119,9	94,9	100	109,3	91,0	88,3	126,0	124,8	109,9
Mittelhaardt	118,7	131,1	119,3	105,4	119,3	86,3	100	114,9	101,4	92,8	103,2	105,4	109,6
Unterhaardt	96,3	105,5	106,5	83,6	100,9	82,9	100	107,3	108,3	99,2	106,0	114,3	108,0
Kaiserstuhl	92,3	102,1	103,2	97,2	98,1	93,9	100	102,1	101,9	100,7	107,9	112,1	111,0
Markgräflerland	94,4	112,1	116,4	105,6	99,9	94,6	100	100,9	100,1	101,1	105,9	113,7	112,1
Ortenau	89,0	95,6	97,5	95,3	98,9	96,3	100	102,5	100,7	102,6	108,2	110,7	109,9
Württemberg	100,0	105,0	104,3	92,8	106,0	96,1	100	107,3	105,5	104,4	110,3	115,6	116,8

(19)

b) en France

En France, les prix de vins de qualité sont fixés à la suite d'accords interprofessionnels. C'est le cas, notamment, en Champagne, en Alsace et dans la région de Cognac. Dans les autres régions, la formation des prix obéit à la loi de l'offre et de la demande.

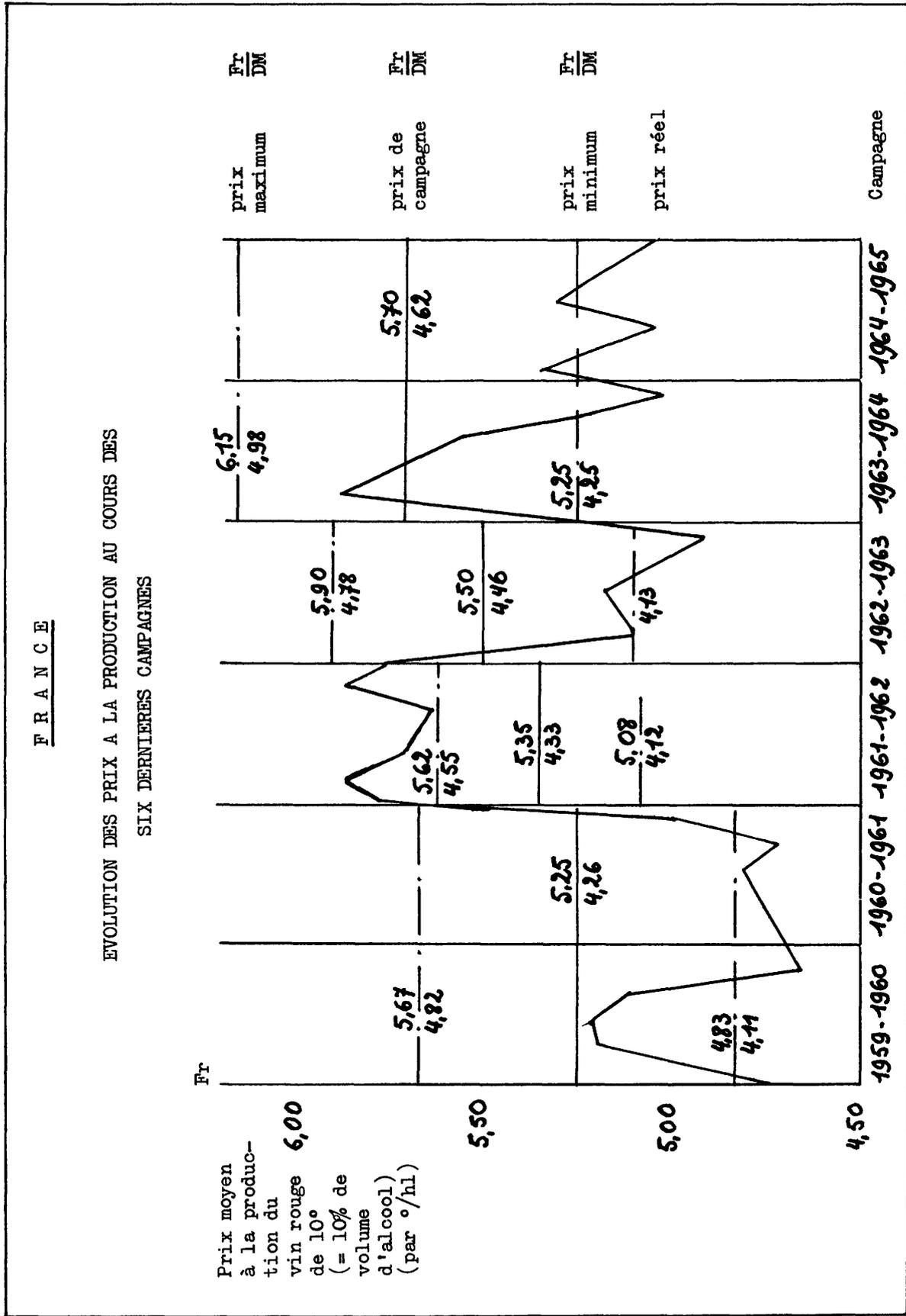
Les mercuriales publiées dans la presse spécialisée, avec les commentaires qu'elles appellent, sont synthétisées et publiées soit par les Commissions officielles des prix (courtiers et chambres de commerce), soit volontairement par des acheteurs ou par des vendeurs.

En ce qui concerne les vins de consommation courante, la cotation est publiée par les "Commissions de constatation des cours du vin" et par les "Commissions spéciales de cotation". De telles commissions siègent à Montpellier, Béziers, Nîmes, Narbonne et Perpignan. Leur activité est régie par des dispositions légales. Les mercuriales des commissions spéciales constituent une base d'information importante pour l'attribution d'interventions en vue de la stabilisation du marché. Ces commissions ne peuvent intervenir que si l'on dispose d'informations de prix relatives à des ventes de 1.500 hl au moins sur chaque place. Les méthodes de travail des Commissions sont régies par des prescriptions légales.

"Si, pendant le mois précédant la libération d'une tranche, des cours constatés pendant deux marchés consécutifs et sur deux mêmes places sont inférieurs au prix minimum, la libération de la tranche est retardée d'un mois.

Au contraire, dès que le prix maximum est dépassé deux fois consécutivement sur deux places de cotation, la tranche suivante est immédiatement libérée. Si le prix maximum est dépassé quatre fois consécutivement sur deux places, la totalité du vin bloqué est aussitôt libérée. Par contre, si le retard à la libération d'une tranche ne permet pas aux cours de remonter au-dessus du prix minimum, les vins libres peuvent être retirés du marché par contrat de stockage." (14)

Un indice général mensuel est établi à partir des cotations hebdomadaires. La moyenne arithmétique de ces indices sert de base au calcul d'un indice annuel, ou "indice de campagne" dont la période de référence concerne les campagnes de 1947/48 à 1951/52. Le graphique montre l'évolution du prix de campagne au cours des 6 dernières années.



d'après J. Roy

En France, en 17 ans, l'indice des prix à la production a augmenté de 36%, l'indice des coûts de production d'environ 125% (1964 = 124%), c'est-à-dire que les coûts ont augmenté beaucoup plus fortement que les prix.

Tableau 45

Prix moyens à la production, montant des impôts et des taxes grevant à Paris les vins de 10° et part en % des impôts par rapport aux prix à la production entre 1950 et 1965

Année	Prix moyen du vin à la production en FF et en DM/hl		Total des taxes sur le vin en FF et en DM/hl		%
	F	DM	F	DM	
1950	45	54,00	4,17	5,00	9,3
1951 - 1956	30	36,00	13,67	16,40	45,6
1957	40	36,30	0,53	9,55	21,3
1958	75	74,25	14,75	14,60	19,7
1959 - 1961	48	39,36	29,15	23,90	60,7
depuis 1962	50	40,50	26,80	21,70	53,6

(14)

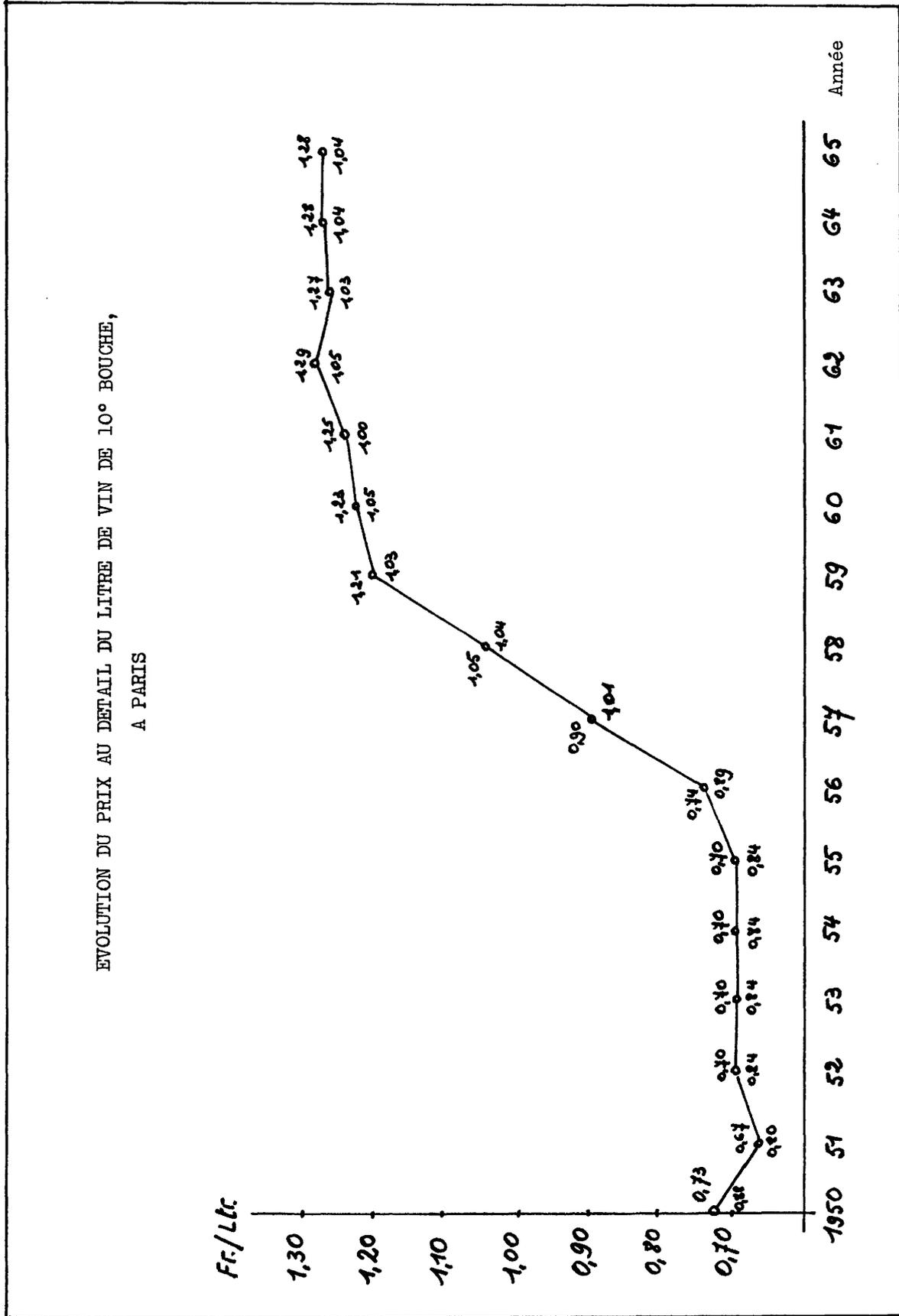
Pour les années 1950-1956, on a appliqué le taux de change de DM 1,20 = 100 F
 pour 1957 1,12 = 100 F
 " 1958 0,99 " "
 " 1959-1960 0,85 " "
 " 1961 0,82 " "
 depuis 1962 0,81 " "

Le tableau 45 met en évidence une importante fluctuation dans les prix à la production, qui oscillent entre 36 DM/hl (1951-56) et 74,25 DM/hl (1958 à la suite du gel catastrophique des deux années précédentes) ainsi que l'augmentation de l'ensemble des charges fiscales grevant les vins. Alors qu'en 1950, elles ne représentaient que 9%, elles ont atteint 54-61% les dernières années et elles ont pesé sensiblement sur les prix de détail. Le graphique n° 2 montre la hausse des prix de détail qui passent de 0,70 NF/l (0,84 DM/l) environ à plus de 1,28 NF (plus de 1,04 DM/l).

Graphique 3

La taxation des vins influe également sur le niveau des prix à la production. L'augmentation des impôts est généralement suivie d'un recul des prix à la production, tandis que la baisse des impôts entraîne l'augmentation de ces prix, car les prix au consommateur sont, dans une large mesure, constants.

Graphique 3



d'après J. Roy

Institut für Betriebs- und Wirtschaftslehre

c) En Italie

En Italie, la formation des prix est influencée par la récolte et la qualité des millésimes considérés, par les stocks restants de l'année précédente et par la production de raisins de table. Les excédents de raisins de table, qui ne peuvent être vendus, sont pressurés et viennent grossir l'offre des moûts et des vins. L'accroissement des rendements a provoqué l'augmentation des stocks de vin et un excédent au moment de la vendange, estimé à 10 millions d'hl à l'heure actuelle.

L'offre de vin et les différentes catégories de vins

La transformation du raisin en vin au stade de la première vente correspond, dans les divers établissements, aux quantités ci-dessous :

- 28,7 millions d'hl (+ 10 millions d'hl pour l'autoconsommation) dans les exploitations viticoles
- 10,8 millions d'hl (+ 4 millions d'hl pour l'autoconsommation) dans les coopératives et les caves sociales (oenopoles)
- 7 millions d'hl dans les caves de vinification travaillant à façon (exploitations industrielles).

Si on classe les vins, on obtient pour chaque catégorie les quantités ci-dessous :

- 45 millions d'hl de vins de consommation courante
- 8 millions d'hl de vins de coupage
- 6 millions d'hl de vins de qualité
- 1,5 millions d'hl de vins destinés à des utilisations spéciales.

Les canaux de distribution du vin en Italie se répartissent comme suit :

Vin de table	40,0 millions d'hl		
Autoconsommation	14,0	"	"
Exportations	2,5	"	"
Distillation	2,2	"	"
Fabrication de vinaigre	0,7	"	"
Pertes	0,6	"	"

La consommation par tête étant en augmentation, le marché est en mesure d'absorber une production plus forte. En dehors de l'autoconsommation, cette quantité est estimée à 52-55 millions d'hl dont 45-48 millions d'hl comme vins de consommation courante et vins de coupage.

Les intermédiaires de la région de production et les représentants ou voyageurs travaillant pour le compte de grossistes et de distributeurs, ainsi que les commissionnaires opérant pour le compte de tiers, mais facturant directement leurs ventes, contribuent également à la structure du marché italien des vins.

Ce qui, de prime abord, caractérise le marché italien, c'est sa remarquable faculté d'absorber la production annuelle. Il n'est toutefois pas exempt de bouleversements qui atteignent les proportions de véritables crises et qui sont surtout déterminés par des attitudes spéculatives. Deux caractéristiques principales se détachent :

1. le grand nombre de variétés de vins et la forte atomicité de l'offre -
2. la grande dispersion de la demande, imputable aux nombreux intermédiaires, dont les possibilités d'achat sont réduites, voire très réduites.

Seul, le grossiste est convenablement équipé sur le plan technique et il possède les connaissances nécessaires du marché.

On considère qu'au stade de la première vente, le marché viti-vinicole n'est pas organisé et que sa structure est très désuète. Ceci ne concerne pas les régions où ce sont les coopératives et les oenopoles qui prennent les initiatives.

En Italie, la vente de raisins représente 15% environ de la récolte. On estime que pour obtenir une certaine stabilisation du marché, il faudra dans les 5 prochaines années fournir aux coopératives 20 millions d'hl de moût au moins (le chiffre actuel est de 12 millions d'hl environ).

Sur le marché italien des vins, le prix des vins de coupage se forme sur la base du degré d'alcool/hl. Lorsque les qualités organoleptiques jouent un rôle déterminant, on traite sur la base du prix au quintal de raisins.

En Italie, l'Etat n'intervient pas directement dans la formation des prix qui obéit à la loi de l'offre et de la demande. En dehors de la fixation des prix de certains moyens de production, tels que les antiparasitaires et les engrais, et des réductions tarifaires pour le transport des raisins et des vins (réduction de 20% des coûts de transport), les pouvoirs publics influent uniquement sur la production de vinaigre et la distillation, au moyen d'allègement fiscaux qui permettent d'écouler les qualités inférieures dans le secteur de la transformation.

Afin d'améliorer la qualité, des prescriptions sont arrêtées en vue de protéger l'appellation d'origine des vins de marque, et les contre-facteurs font l'objet de poursuites judiciaires.

En valeur nominale, les prix à la production sont soixante fois plus forts qu'avant la guerre et les prix de détail sont à multiplier par 65 ou 70. Cela peut s'expliquer par ce fait que, entretemps, les techniques de production se sont tellement améliorées, grâce à l'accroissement des rendements, que les coûts unitaires n'ont pas augmenté dans la même mesure, en dépit de la forte hausse des salaires.

En Italie, les prix des vins subissent une certaine majoration du fait que la distribution comporte plusieurs étapes. Etant donné que de grandes quantités de vin sont commercialisées, l'écart entre les prix à la production et les prix à la consommation est relativement réduit et il est probablement le plus faible à l'intérieur des pays de la CEE. Le courtier reçoit pour ses activités d'intermédiaire ou de négociant une rémunération variable, que nous reproduisons dans le tableau 46.

Tableau 46

Taux de la commission (en Lires/hl) versée par les vendeurs et les acheteurs aux intermédiaires dans différentes régions viticoles italiennes

Régions viticoles	Vendeurs	Acheteurs
Piémont	2 - 4 %	
Trévis	100 Lires	60 Lires
Toscane	100-200 Lires	50 Lires
Sicile	50 Lires 2% pour le moût	50 Lires/q de raisins 1% pour le moût

(7)

Sur plusieurs années, les prix de gros et les prix à la production sont soumis en Italie - comme dans les autres pays - à de plus fortes fluctuations que les prix de détail. Dans le commerce de gros, les fluctuations s'élèvent le plus souvent à 10-20%, dans le commerce de détail à 10% au plus seulement.

Une réduction de l'offre de 10% dans le commerce de gros entraîne une hausse des prix de 15 à 20%; en revanche, si l'offre augmente de 10%, les prix baissent presque toujours de 20%.

Ces dernières années, la sensibilité des prix de gros s'est accrue, tandis que les prix de détail avaient tendance à être plus stables. Une autre caractéristique du marché italien est que le niveau des prix des vins de qualité est plus constant que celui des vins de consommation courante. C'est ce que tendent à faire ressortir les tableaux 44 et 45, qui donnent l'évolution des prix des vins entre 1950 et 1964. Si l'on compare les cotations des vins de consommation courante (tableau 47) et des vins de qualité (tableau 48) dans la région d'Asti, on constate que les prix des vins de qualité dépassent de 23 à 75 % ceux des vins de consommation courante.

Tableaux 47 et 48

Si l'on répartit l'évolution des prix des vins de consommation courante en deux tranches de 7 ans chacune (1951-1957 et 1958-1964), on enregistre dans la région d'Asti une recette moyenne de 41,94 DM par hl de moût pour la première période et de 47,33 DM pour la seconde. Cela représente une augmentation de 12,9%. Les vins de consommation courante ont atteint des prix moyens relativement élevés dans cette région dans les années 1961-1963. En comparaison, les prix moyens des vins de qualité ont été pour les deux périodes de 7 ans de 61,14 DM/hl et de 69,37 hl. Le niveau moyen des prix s'est élevé ici de 13,5%. Alors qu'au cours de la première période, le niveau des prix des vins de qualité dépassait de 45,8% celui des vins de consommation courante, l'écart a été de 46,6% au cours de la seconde période.

Dans la région de Florence, les prix ont évolué en sens inverse. Au cours de la seconde période (1958-1964), le niveau des prix des vins de consommation courante a accusé en moyenne un recul de 4,1% (prix moyen par hl : 39,36 DM en 1951-1957, 37,73 DM en 1958-1964). Les prix des vins de qualité ont légèrement augmenté (3,5%) atteignant 60,89 DM/hl au cours de la première période et 63,03 DM/hl au cours de la seconde.

Dans la région de Sienne, les prix des vins de consommation courante et des vins de qualité ont faiblement augmenté, soit de 3,5% et de 5,4%

Tableau 47

Evolution des prix des vins de consommation courante en DM/hl dans différentes régions viticoles italiennes
1950 - 1964

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1951-1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1958-1964
PIEMONTE :																	
Alexandrie	27,10	23,33	35,17	40,48	41,05	38,98	30,36	54,47	37,69	38,80	31,21	34,33	44,00	39,19	39,32	38,52	37,91
Asti	27,21	26,57	40,89	46,42	44,95	43,57	32,68	58,55	41,94	45,29	31,78	35,97	54,59	64,00	55,89	43,79	47,33
VENETO :																	
Verona	29,45	31,58	33,14	35,50	35,56	35,95	35,16	48,38	36,46	36,24	28,12	33,16	42,10	37,37	43,04	41,60	37,37
EMILIE ROMAGNE :																	
Modène, Reggio E.	22,60	25,03	34,25	43,30	38,78	35,30	31,98	50,10	36,96	33,02	28,35	34,81	45,86	36,13	51,87	49,88	39,98
TOSCANE :																	
Florence (10 - 11°)	24,03	24,34	39,25	44,75	41,81	37,71	30,91	56,77	39,36	34,52	30,02	34,41	48,51	40,30	38,29	38,07	37,73
Sienna (10 - 11°)		21,53	37,21	45,33	43,29	37,79	27,59	58,61	38,76	35,07	29,66	37,30	49,24	45,47	43,43	40,60	40,11
Pise (rouge 10°)	22,22	19,65		39,99	40,25	33,96	28,00	52,90	35,78	31,93	26,32	33,27	51,39	41,58	42,31	39,17	37,99
POUILLES :																	
Bari (rouge 13°)	34,94	34,49	43,79	53,28	51,74	43,20	31,92	65,21	46,23	38,33	34,21	42,95	46,17	39,89	60,32	58,08	45,70
Lecce (rouge 14°)	29,70	37,51	45,26	58,69	51,59	51,19	37,68	70,24	50,60	42,86	40,21	46,17	52,64	47,44	68,79	65,75	51,98
SICILE :																	
Trapani (14°)	30,85	34,08	44,87	95,20	89,18	42,78	31,99	57,93	56,57	37,13	33,13	40,48	46,11	41,68	47,60	45,35	41,64

Les prix des raisins cotés par quintal ont été convertis sur la base de 1 quintal de raisins = 70 l de moût.

Cours du change : 1950 - 1960 = 0,672 DM = 100 Lires
à partir de 1961 0,64 DM = 100 Lires.

Tableau 48

Evolution des prix des vins de qualité en DM/hl dans différentes régions viticoles italiennes
1950 - 1964

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1951- 1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1958- 1964
PIEMONTE																	
Asti (10°)		44,81	56,99	63,00	62,23	62,32	57,05	79,58	61,14	61,98	52,35	59,61	79,07	78,40	77,76	76,43	69,37
TOSCANE :																	
Florence (10 - 11°)	49,07	48,67	55,96	73,69	68,81	56,87	50,53	71,72	60,89	58,07	50,85	53,48	73,62	74,06	68,10	63,09	63,03
Sienna (10 - 11°)		45,62	56,38	74,24	71,21	60,04	50,05	73,34	61,55	56,13	48,63	59,34	71,09	68,67	76,28	74,00	64,88
SICILE :																	
Trapani (blanc 14°)		77,39	87,11	95,20	89,18	91,00	91,14	119,84	92,98	97,16	87,50	90,99	94,66	99,73	114,13	111,47	99,37

Cours de change : à partir de 1961 0,64 DM = 100 liras - 1950 - 1960 = 0,672 - DM = 100 liras.

(7)

pour les vins de consommation courante (38,76 DM/hl en 1951 - 1957, 40,11 DM/hl en 1958 - 1964) et de 5,4% pour les vins de qualité (61,55 DM/hl en 1951 - 1957, 64,88 DM/hl en 1958 - 1964).

On a enregistré un recul des prix des vins de consommation courante en Sicile, tandis que les prix des vins de qualité ont augmenté. Pour les vins de consommation courante, le recul a été de 26,4% (56,57 DM/hl en 1951 - 1957, 41,64 DM/hl en 1958 - 1964); pour les vins de qualité l'augmentation a été de 6,9% (92,98 DM/hl en 1951 - 1957, 99,37 DM/hl en 1958 - 1964).

Si l'on compare les prix moyens des vins de consommation courante de l'ensemble des régions, on constate que les prix n'ont que légèrement augmenté, bien que l'on ait enregistré une certaine augmentation les dernières années. L'analyse des prix de chaque année et de chaque région fait apparaître pour les deux périodes d'importantes fluctuations (plus de 150%) entre le prix le plus bas et le prix le plus élevé. Dans certaines régions, comme Vérone, le niveau des prix est plus équilibré qu'à Asti.

Il convient de souligner que pour toutes les années de référence comprises entre 1950 et 1960, on a utilisé le même cours de change, soit 0,672 DM/100 lires. Après la revalorisation du DM, le calcul a été effectué sur la base du coût unitaire de 0,64 DM/100 lires.

Etant donné que les prix se sont rétablis, par rapport à ceux des années antérieures, en particulier de 1961 à 1963, on a ajouté un tableau supplémentaire qui donne le prix unitaire des vins pour les différentes régions viticoles.

On y décèle pour ces trois années une tendance à la hausse.

Tableau 49

Tableau

Evolution des prix des vins en DM/hl dans les régions viticoles italiennes
1961 à 1963

Région	1961	1962	1963
	Prix unitaire du vin DM/hl		
Piémont	48,00	52,50	56,90
Val d'Aoste	41,90	43,50	51,20
Ligurie	41,80	42,20	49,30
Lombardie	38,10	41,30	50,60
Haut Adige	39,00	36,50	51,20
Vénétie	46,10	49,30	55,70
Frioul-Vénétie Julienne	39,70	38,40	50,60
Emilie	42,20	37,80	52,50
Marches	42,90	42,20	52,50
Toscane	47,20	48,00	54,10
Ombrie	42,60	40,70	49,30
Latium	45,80	58,20	54,40
Campanie	40,20	41,00	51,80
Abruzzes-Molise	41,00	42,70	48,60
Pouilles	47,20	43,50	55,70
Basilicate	42,60	42,90	49,30
Calabre	43,50	39,00	50,80
Sicile	47,90	44,50	57,00
Sardaigne	44,50	38,60	51,80

(7)

d) Au Luxembourg

Le marché des vins luxembourgeois est caractérisé par le fait que la production et la consommation augmentent. Toutefois, la production a augmenté plus fortement que la consommation. Si une certaine stabilité du marché a été atteinte, c'est à l'existence des six coopératives de vinification qu'on le doit, mais aussi au fait que les coopératives et les négociants unissent leurs efforts pour améliorer la qualité et intensifier les exportations. Jusqu'ici, l'opération a largement réussi, bien que les stocks existants n'aient pas été complètement écoulés.

Depuis 1950, les exportations ont triplé et atteint le même niveau que la consommation intérieure.

La commission du label - Marque nationale du vin luxembourgeois - ainsi que la commission de la propagande rendent de précieux services à cet égard.

Le marché des vins luxembourgeois est fortement influencé par les coopératives. Comme elles prennent en charge 70% de la récolte, ce sont elles qui déterminent, par le prix qu'elles paient, le niveau des prix des raisins et du moût et, plus tard, celui du vin en vrac acheté chez les producteurs par les négociants.

Au Luxembourg, la formation des prix obéit également au mécanisme déjà exposé, mais il existe des accords supplémentaires passés avant la vendange entre les représentants des viticulteurs et des négociants, dans le but d'obtenir un prix qui couvre les coûts.

Pour soutenir l'effort de qualité, les coopératives paient leurs achats en fonction du degré Oechsle. Les bonifications et les réfections par rapport à la norme sont élevées au carré en vue d'être une véritable incitation à fournir une récolte quantitativement réduite mais qualitativement supérieure.

4. Interventions des pouvoirs publics en vue de réglementer le marché du vin

Dans le passé, les interventions des pouvoirs publics consistaient :

1. à octroyer à la viticulture nationale une protection douanière,

2. à limiter les importations en recourant aux contingents, et à écarter une concurrence trop forte à l'étranger,
3. à protéger la viticulture en limitant la superficie des vignobles et en subordonnant à une autorisation toute nouvelle plantation de vigne, afin d'empêcher une extension de la viticulture et, éventuellement, une diminution de la qualité dans les pays viticoles.

En ce qui concerne les droits et les contingents, ces interventions ont cessé, et cessent progressivement, d'être appliquées à l'égard des autres Etats membres de la CEE. Les droits sont toujours appliqués à l'égard des pays tiers. Il existe en France et en république fédérale d'Allemagne une limitation très sévère de la superficie des vignobles et toute nouvelle plantation de vignes est subordonnée à l'autorisation des pouvoirs publics. Toutefois, ces dernières années, la France a assoupli les restrictions relatives à la limitation des vignobles dans les régions où la surface productive est insuffisante, comme la Champagne et la Charente, pour assurer la production de champagne et de cognac.

Quant à l'Italie, il est très douteux qu'une limitation des superficies complantées en vignes soit possible au cas où cela serait prévu dans le cadre de la CEE. La conversion de nouvelles cultures mixtes en cultures spécialisées se traduit par une augmentation sensible de la production. Les Länder de la république fédérale d'Allemagne et la France ont arrêté d'autres mesures en vue de réglementer le marché du vin.

a) Mesures du Fonds de stabilisation en vue de réglementer le marché du vin en république fédérale d'Allemagne

En république fédérale d'Allemagne, une loi relative aux mesures à prendre dans le domaine de l'économie viticole a été promulguée en 1961 (29.8) (Weinwirtschaftsgesetz). Cette loi créait les fondements d'une limitation des superficies viticoles et l'obligation d'obtenir une autorisation pour cultiver les diverses cépages. En outre, elle prévoyait la création d'un Fonds de stabilisation pour le vin, afin de réglementer le marché du vin.

Le Fonds de stabilisation du vin a été créé sous la forme d'un établissement de droit public; il comprend un comité de direction (actuellement 4 personnes), un conseil de surveillance (7 membres) et un conseil d'administration (43 personnes).

Il a pour tâche d'améliorer la qualité et de promouvoir les ventes en vue de contribuer à décongestionner le marché et à soutenir les prix. Il accorde des bonifications d'intérêts sur les crédits destinés au transport et au stockage des vins indigènes. En outre, dans la mesure où ces actions sont nécessaires pour soutenir le marché, le Fonds procède à des achats de soutien à l'intérieur de certaines aires délimitées et il stocke ou transforme des vins de la production indigène dont la qualité se situe au moins au niveau de la moyenne.

Dans l'accomplissement de ses tâches, le Fonds de stabilisation doit recourir aux mécanismes économiques en place (24).

L'activité du Fonds s'est essentiellement concentrée sur les régions où les affaires se traitent principalement en automne, surtout en 1964, en raison de la bonne récolte de l'année précédente (1963) et de l'importance des stocks. La plupart de ces régions sont situées en Rhénanie-Palatinat; ce sont le Palatinat, la Hesse rhénane et la Moselle. Le Fonds s'efforce d'éliminer les difficultés d'écoulement dans chaque région, même si elles se manifestent seulement au niveau local, afin d'éviter la chute des prix.

Les mesures du Fonds de stabilisation doivent être expliquées à la lumière de l'année 1964, qui montre le plus clairement les difficultés qui ont surgi et les mesures qui ont été prises pour y faire face. Les années 1965 et 1966, où la récolte a été peu abondante, et 1966, où la qualité a été excellente, n'ont posé aucun problème particulièrement difficile.

En 1964, des mesures particulières et générales ont été prises en vue de soutenir le marché, à savoir :

Mesures générales :

"Rédaction de rapports sur la situation du marché, programmation de la vendange, libération de capacités de stockage, refinancement par la Landes-zentralbank (Banque centrale du Land), facilités fiscales pour l'entraide agricole, disponibilité de nouvelles capacités de transport."

Mesures particulières :

"Bonifications d'intérêt et aides au stockage par voie de primes de stockage, et promotion des ventes, notamment par la prise en charge des risques résultant des fluctuations des prix".

Le Bundesanzeiger (J.O.) et la presse spécialisée ont annoncé que des bonifications d'intérêt et des primes de stockage seraient octroyées aux producteurs en tant qu'aides au stockage, et que le secteur commercial pourrait participer à l'action, grâce à une procédure de notification, assimilable à une assurance, visant à instaurer un système d'achats collectifs destinés à décongestionner le marché par des mesures de bonifications d'intérêt, de primes de stockage et de participation de l'Etat aux risques de fluctuations des prix, en faveur des maisons de commerce et des établissements de stockage.

Aucun soutien n'a été accordé aux variétés précoces n'ayant pas atteint un degré de maturation suffisante et de valeur médiocre, pour ne pas compromettre la politique de qualité.

En raison du montant restreint des crédits mis à sa disposition, le Fonds de stabilisation n'a pu appliquer que des mesures axées sur un objectif déterminé, et consistant surtout pour les vins de qualité inférieure, à créer des capacités de stockage et à stimuler la demande émanant du secteur des industries de transformation.

En résumé, les mesures prises par le Fonds se présentent comme suit :

1. Bonifications d'intérêt de 3 à 4% sur les crédits de stockage accordés aux viticulteurs et aux coopératives.
2. Achats de soutien par le commerçant, les caves produisant du Sekt et l'industrie de transformation du moût grâce à des aides destinées à favoriser la passation de contrats à terme avant la récolte, sous forme de subventions ou de bonifications d'intérêts d'emprunts.
3. Primes de stockage, d'un montant de 25 DM/1.000 l, auxquelles s'ajoute une subvention de 5 à 17 DM/1.000 l, au titre des coûts d'éloignement, accordées aux producteurs.
4. Rédaction permanente de rapports sur la situation du marché en ce qui concerne les prix, la quantité et la qualité.
5. Garantie, dans certaines limites, des risques de fluctuations des prix des vins de qualité loyale et marchande.
6. Stimulation de la demande par la publicité.

En 1964, la bonification d'intérêt s'est élevée à 3% pour un taux initial dépassant de 3,5% au maximum le taux des avances sur titres accordés par la Bundesbank, et pour un emprunt dont le plafond maximum était de 80 DM par hectolitre. Expiration du prêt : 31 mars 1965. Pendant toute la durée du prêt, les vins stockés ne pouvaient être vendus.

Des achats de soutien effectués par un nombre limité de firmes agréées ont été nécessaires pour relever le prix de départ qui était trop bas. Le prix minimum a été fixé pour chaque région et pour chaque variété en fonction du degré de maturation. Selon l'évolution du marché, la qualité et l'origine, les achats de soutien ont été payés à des prix dépassant de 10 à 30 DM le prix du jour et, sauf dans le Rheingau, cette politique a été couronnée de succès. Le prix du jour suit les prix des achats de soutien. Il a suffi que les achats de soutien portent sur 87.400 hl pour soutenir l'évolution des prix au moment des transactions d'automne, qui portaient sur un peu moins de 2 millions d'hl. Ce fait a eu pour conséquence d'influer de manière positive sur la formation ultérieure des prix du vin en vrac.

L'appel adressé à l'industrie de transformation du moût fut entendu et on estime qu'elle a acheté quelque 120.000 hl de moût de qualité inférieure dans l'Oberhaardt et dans la Hesse rhénane.

Les intéressés ont pu bénéficier de primes de stockage, d'un montant de 25 DM par 1.000 l de moût ou de vin, et en outre, en 1964 d'un montant de 3 à 15 DM, et ultérieurement de 5 à 17 DM/1.000 l, à titre de compensation des difficultés de gestion, à la condition de stocker au moins 40.000 l de vin.

Une information objective sur la situation du marché, diffusée par téléphone, par la radio ou par la presse quotidienne, aussi bien à l'intention des acheteurs que des vendeurs, a fortement contribué à stabiliser le marché et a constitué un complément aux achats de soutien.

Parmi les autres mesures générales, on retiendra : la disponibilité de capacités de stockage, la mise en oeuvre du plan de vendange, les négociations d'automne sur le paiement en fonction de la qualité, la disponibilité de moyens de transport, l'entraide agricole pour la création de cuverie aux fins de stockage (dans les coopératives), le réescompte des warrants sur les récoltes.

Il en est résulté une augmentation de la consommation par tête, principalement à cause de l'accroissement de la demande à la suite de la campagne publicitaire.

En définitive, l'ensemble de ces mesures a eu pour conséquence qu'en 1965, les prix payés ont été plus forts que ne le laissait prévoir la qualité.

Outre le Fonds de stabilisation, il existe d'autres instances qui s'efforcent d'améliorer la qualité, tels par exemple, la commission du label de qualité (Weinsiegel-Kommission) de la Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft (DLG), les chambres d'agriculture, les comités gouvernementaux, les ministères et les associations.

b) Mesures d'intervention dans le cadre de l'économie viti-vinicole française

La France possède une organisation du marché viticole différenciée et rigide. Les surfaces complantées en vigne sont contingentées. Des surfaces, des variétés et des qualités déterminées sont fixées pour les diverses catégories de vins. Les vins de qualité et les vins de consommation courante sont soumis à des réglementations précises. L'augmentation de la production a momentanément perturbé le marché. La législation s'est efforcée d'éliminer ces perturbations.

Jusqu'en 1962, l'offre a constamment dépassé la demande. On s'est donc efforcé au cours de la dernière décennie de trouver une solution à ces problèmes par le biais de mesures législatives. C'est pourquoi fut créée au cours des soixante dernières années une organisation juridique de la viticulture dont le but était de limiter la production et d'améliorer la qualité. Il y a lieu de souligner particulièrement les étapes suivantes :

- 1905 adoption des premières mesures relatives aux appellations d'origine,
- 1907 introduction de l'obligation de déclarer la récolte,
- 1919 réglementation des appellations d'origine,
- 1931 le statut viticole,
- 1935 introduction des appellations d'origine contrôlée,
- 1949 création des vins délimités de qualité supérieure,
- 1953 création de l'Institut des vins de consommation courante,
- 1959 retour aux règles du statut viticole,
- 1964 amélioration de la qualité des vins de consommation courante.

Le statut viticole arrêté en 1931 a abouti à la création d'une organisation du marché pour l'économie viti-vinicole. Il prévoyait :

- a) l'interdiction des plantations nouvelles,
- b) le blocage des vins pour les gros récoltants (plus de 400 hl),

- c) la distillation des excédents et l'instauration de pressations viniques - distillation des marcs et des lies)
- d) le déblocage des stocks à la propriété en fonction d'un calendrier déterminé -
- e) l'interdiction de certains cépages (hybrides) -
- f) la fixation d'un degré minimum.

La création de l'Institut des vins de consommation courante a revêtu une importance particulière pour l'amélioration de la qualité de ces vins.

Il lui incombe :

- a) de verser des "primes d'arrachage" aux viticulteurs,
- b) d'établir un cadastre viticole,
- c) de contrôler les bois et les plants de vignes,
- d) de procéder à la classification des cépages et des terroirs.

Un décret de 1959 contient un plan de la viticulture réglementant la formation des prix au stade de la production. On a fixé un prix indicatif, applicable pendant une période assez longue, et un prix applicable pendant un an, appelé "prix de campagne". Ce dernier a été limité vers le haut et vers le bas par des prix d'intervention. Ce prix d'intervention joue également un rôle déterminant quant au déblocage des vins stockés chez le viticulteur et pour la passation des contrats de stockage. Cette réglementation n'est applicable que pour le "quantum" c'est-à-dire la quantité de vin qui suffit chaque année à couvrir les besoins du marché français. Les quantités dépassant ce quantum sont stockées. L'obligation de livrer les marcs et les lies et le relèvement du degré d'alcool minimum ont également contribué à améliorer la qualité. Le décret de 1964 relatif à l'amélioration de la qualité des vins de consommation courante prévoit essentiellement :

- a) la suppression des interdictions :
 - transfert de droits de plantation -
 - nouvelles plantations sous certaines conditions -
 - irrigation durant la période de croissance végétative -
- b) aide financière accordée au transfert des vignes dans les terroirs viticoles et à la plantation de cépages recommandés.

La distillation des vins de qualité inférieure est considérée comme le meilleur moyen d'améliorer la qualité.

Entre 1959 et 1964, les stocks au niveau de la production ont plus que doublé en France, passant de 9,9 à 21,4 millions d'hl.

Durant cette même période, les stocks au stade de la commercialisation sont passés de 10,24 hl à 15,24 millions d'hl, ce qui correspond à un accroissement de 50%.

L'accroissement des stocks s'avère par conséquent considérable, malgré la forte diminution imputable aux dégâts provoqués par les gelées de 1959.

Fixation du prix du vin :

La fixation des prix du vin de consommation courante et des quantités nécessaires aux diverses époques, est considérée comme une autre mesure destinée à régulariser le marché du vin.

Le prix à la production du vin rouge de consommation courante de 10° loyal et marchand est fixé tous les ans avant le 15 octobre. Ce prix est le prix de campagne. En outre, on fixe des limites supérieures et inférieures, qui ne doivent pas s'écarter de plus de 8% du prix de campagne et qui constituent les prix d'intervention. Si ces prix d'intervention (prix maximum) sont dépassés, la tranche suivante est libérée. Si le prix d'intervention (prix minimum) n'est pas atteint, la tranche suivante reste bloquée. Le graphique 2 (page 89) montre que le prix de campagne fluctue soit autour du maximum, soit autour du minimum du prix d'intervention.

Chaque année, de 1959/60 à 1964/65, 300.000 à 1.744.890 hl de vin de consommation courante ont été retirés momentanément du marché; en 1966/67, il s'agissait de 6 millions d'hl; en 1967/68 de 2,4 millions d'hl. Le stock régulateur constitue une réserve de sécurité pour l'approvisionnement du marché.

Les mesures les plus importantes en matière de régularisation du marché du vin sont :

- le blocage et la libération des vins par tranches
- l'encouragement du stockage des vins par l'octroi de primes de stockage.

Le délai pour la libération d'une tranche du stock de vin bloquée dépend de l'évolution des prix sur le marché du vin. En cas de hausse des prix, la libération est anticipée, en cas de stabilité ou même de chute des prix, elle est différée. De même, le volume des vins retirés provisoirement du marché, en vertu d'un contrat de stockage assorti de l'octroi d'une prime de stockage, varie d'année en année suivant la situation du marché.

Lorsque les deux mesures précitées ne suffisent pas à stabiliser le marché du vin en situation excédentaire, le gouvernement peut libérer les crédits nécessaires pour l'achat d'alcool de vin, afin d'éliminer les excédents qui alourdissent le marché. Cet encouragement à la distillation doit toutefois être considérée comme une mesure de crise et on n'y a recours que dans des cas exceptionnels. L'obligation, pour les viticulteurs, de livrer un pourcentage déterminé de leur récolte sous forme d'alcool (prestation vinique) est avant tout une mesure visant à améliorer la qualité du vin. On arrive ainsi à dissuader les vigneronns d'utiliser les sous-produits de la vinification, tels que les lies, les vins de presse ou les marcs pour en faire du vin.

Autres mesures :

En France, 50 décrets et règlements sont arrêtés chaque année en vue de réglementer la viticulture et le marché viti-vinicole. Les plus importants sont :

1. des aides à la construction de cuverie de stockage -
2. des prêts destinés à promouvoir la production de jus de raisin -
3. des assouplissements de la législation pour les viticulteurs victimes de calamités -
4. la réglementation des importations de vins en provenance de l'Algérie, de la Tunisie et du Maroc.

En 1966, on a octroyé une prime spéciale pour un contingent de distillation et une prime de stockage, destinées à encourager le réapprovisionnement des stocks régulateurs prévus comme réserve de sécurité. En outre, on encourage sans cesse l'amélioration de la qualité dans le cadre d'actions de soutien des prix. Comme la plupart des producteurs sont tenus de fournir chaque année une certaine quantité d'alcool au prorata de leur récolte, on élimine ainsi du marché des "vins de lie". Certaines mesures relatives à la viticulture et à la vinification sont également destinées à améliorer la qualité.

Les mesures d'intervention le plus efficaces pour influencer l'approvisionnement du marché sont les importations, le blocage et la taxation.

On considère que les impôts et les taxes élevés repris au tableau 44 (page 90) entravent et freinent la vente des vins en France. Les impôts et les taxes ont eu tendance à augmenter au cours des 15 dernières années. Alors qu'ils s'élevaient à 417 FF = 5 DM/hl en 1950, ils ont atteint 29,15 NF/hl = 23,90 DM/hl de 1959 à 1961 et, depuis lors, 26,80 FF/hl = 21,71 DM/hl. Ils dépassent ainsi de beaucoup ceux des autres Etats membres, comme l'Italie par exemple, où ils s'élèvent à 544 liras/hl = 2,94 DM/hl et représentent 5 à 6% du chiffre d'affaires, ou en république fédérale d'Allemagne où il sera perçu un impôt de 10% sur le chiffre d'affaires à partir de 1 janvier 1968 et de 11% à partir du 1 juillet 1968, sous la forme d'une taxe sur la valeur ajoutée sur le vin.

Le regroupement des viticulteurs en communautés de production ayant pour objectif de rationaliser la préparation et le stockage du vin, peut être encouragé par des aides de départ, d'un montant représentant 20% du coût total des investissements, lorsque certaines conditions sont remplies. Les coopératives peuvent encore obtenir des subventions complémentaires, qui peuvent dans certains cas aller jusqu'à 40% de l'ensemble des investissements.

En outre, les établissements publics de crédit accordent des prêts à long terme, d'une durée de 15 à 20 ans, pouvant atteindre un tiers du montant total. Le dernier tiers, ou le restant, nécessaire pour compléter le financement, doit être supporté par les viticulteurs, ce qui représente environ 40% de la valeur d'une récolte.

Les exploitations viticoles peuvent obtenir pour l'équipement des caves une subvention de 10%, avec un plafond de 1.500 FF = 1.215 DM. Ces 10% peuvent être considérés comme une exonération d'une partie de la T.V.A.

c) Mesures d'intervention en Italie

En Italie, les importations de vins sont réglementées par des droits de douane et par des contingents. Ces importations sont insignifiantes et proviennent de la Communauté sur la base de contingents fixés au niveau communautaire. Les droits de douane sont proportionnels à la valeur des vins; il n'existe pas en Italie de dispositions législatives ou réglementaires permettant d'intervenir sur le marché des vins. On s'efforce d'influencer le marché des vins par des mesures indirectes. Ces mesures sont fondées sur la loi sur le vin promulguée le 12 février 1965, pour encourager la production de vins de qualité. Une mesure essentielle est l'introduction de l'appellation d'origine ("controllata") de vignobles délimités. Si l'on plante des variétés de qualité dans des régions déterminées, ces nouvelles exploitations peuvent être encouragées par l'octroi d'aides pouvant atteindre jusqu'à 50% du coût prévisionnel des investissements. En cas d'offre excédentaire sur le marché des vins, des aides sont octroyées sous forme de bonification d'intérêts aux caves qui stockent de plus fortes quantités de vin. En outre, on encourage la distillation. Les distilleries qui transforment des contingents supplémentaires peuvent obtenir des allégements fiscaux (36).

Des aides, représentant 50 à 60% du montant des investissements, sont accordées par la "Cassa per il Mezzogiorno" et, dans le cadre du Plan Vert ("Piano verde"), pour la transformation et la commercialisation des vins par les coopératives.

d) Luxembourg

Des crédits, avec bonification d'intérêt sont accordés pour une durée de 10 mois pour le stockage des récoltes. Des aides sont octroyées pour les nouvelles plantations, pour les dégâts dus à la grêle, en cas de calamités pour encourager la publicité.

En outre, les vins importés dans les Etats membres du Benelux sont grevés d'une taxe de consommation de 600 FB par hl. Les vins luxembourgeois sont toutefois exonérés de cette taxe. Les effets de ces mesures sur la position concurrentielle des vins luxembourgeois sur le marché des Etats du Benelux sont sensibles.

Résumé

Au cours des dernières années, l'économie viti-vinicole des quatre Etats membres viticoles est entrée dans une phase dynamique, qui a abouti à une forte croissance des rendements. L'augmentation des rendements en République fédérale d'Allemagne, au Luxembourg et en Italie est due autant à l'extension des superficies complantées en vignes qu'à l'amélioration de leur mise en valeur.

Dans ce rapport général, nous avons d'abord essayé de décrire brièvement la viticulture dans les Etats membres viticole et de dégager les tendances de son évolution. Tout à tour, on a évoqué la transformation des superficies complantées en vignes, le recul du nombre d'exploitations, la part des superficies complantées en vignes et le parcellement. Le nombre d'exploitations dans chaque classe de taille, la localisation des crus et le mode de faire-valoir ont également fait l'objet d'une analyse comparative. Les quantités produites par chaque pays et la consommation de vins de table et de vins destinés à la fabrication de produits secondaires de la vinification revêt une grande importance. En Italie, la consommation est passée de 40 à 60 millions d'hectolitres, augmentant de 20 millions d'hectolitres, soit de 50%, alors qu'en République fédérale d'Allemagne, la production de vin allemand a doublé par rapport au début des années 50. C'est en Italie que l'accroissement de la consommation est le plus fort en valeur absolue (41,2%), puisqu'elle passe de 85 l à plus de 110 l par tête. En république fédérale d'Allemagne, la consommation de vin de table a plus que doublé. L'augmentation de la consommation est moindre au Luxembourg, tandis qu'on enregistre en France une légère régression.

En France, le Midi surclasse les autres régions produisant des vins de consommation courante pour ce qui est du rendement par ha (56 hl/ha contre 38 hl dans la vallée de la Loire, 41 hl dans le Sud-ouest et 40 hl dans la vallée du Rhône). Mais les rendements atteignent 50 et 60 hl/ha dans les régions viticoles du nord de l'Italie, comme le Piémont et la Vénétie. En 1961/63, la production a été de 52 hl/ha en Emilie-Romagne, de 40 hl en Toscane et de 34 et 32 hl/ha dans le Sud, dans les Pouilles et en Sicile.

Les rendements sont encore plus élevés dans les trois régions viticoles de la république fédérale d'Allemagne où, pendant 5 ans, la production moyenne a été de 77 hl/ha dans la Moselle inférieure et en Hesse rhénane, et de 97 hl/ha dans l'Oberhaardt. Au Luxembourg, la production moyenne a été de 112 hl/ha pendant 5 ans.

Les temps de travaux dans les vignobles sont très variables selon les pays. Ce sont les vignobles en pentes escarpées de la Moselle, où on pratique le palissage, qui demandent le plus de travail (2.200 à 2.300 h/ha). Les vignobles de coteaux et de plaines demandent de 1.000 à 1.100 h/ha lorsqu'ils sont palissés en treilles.

Les temps de travaux sont nettement plus bas en France (320 h/ha dans le Midi, 520 h/ha dans le Sud-ouest). Dans les vallées de la Loire et du Rhône, ils se situent entre ces deux valeurs (410 et 420 h/ha).

On note en Italie des écarts importants. Alors que les temps de travaux varient entre 790 et 920 h/ha dans le Piémont, entre 740 et 1.190 h/ha en Vénétie, entre 530 et 620 h/ha en Emilie-Romagne et entre 640 et 750 h/ha en Toscane, dans le Sud comme dans les Pouilles ils se situent entre 370 et 500 h/ha, et en Sicile autour de 560 h/ha.

Comme les temps de travaux et les salaires ont une incidence déterminante sur les coûts de production, il n'est pas surprenant de constater que les coûts par ha de vigne en production sont les plus élevés en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg. Ils atteignent 12.000 à 14.000 DM/ha dans les vignobles en pentes escarpées et 8.000 DM/ha environ dans les vignobles de coteaux et de plaines. La situation est comparativement plus favorable en France, où les coûts varient entre 2.900 et 4.300 DM/ha, selon la région et le type d'exploitation, soit moins de la moitié des coûts enregistrés dans les vignobles de coteaux et de plaines de la république fédérale d'Allemagne.

En Italie, c'est dans le Midi que les coûts sont les moins élevés (2.400 à 3.500 DM/ha), et dans les régions viticoles du Nord qu'ils sont les plus élevés (3.850 à 6.250 DM/ha); ils se situent entre ces deux valeurs en Emilie-Romagne et en Toscane (3.200 à 4.600 DM/ha).

En raison des écarts qui caractérisent le volume et les coûts de production par ha de vigne, les coûts par quintal de raisin ou par hl de moût varient également. Les coûts à l'hectare pour les investissements et les coûts qu'exigent les jeunes plantations avant d'être productives revêtent également une grande importance. Aussi, en a-t-on tenu compte également dans l'étude comparative.

La part des viticulteurs, des coopératives et des négociants dans la transformation varie beaucoup selon les régions viticoles. Comme la part des coopératives de vinification et des négociants dans l'ensemble du marché varie constamment, les capacités de stockage existantes revêtent également une grande importance. Elle est ventilée par classes de tailles pour ce qui est des coopératives.

Dans les quatre Etats membres, les coopératives de vinification ont une grande importance. Elles bénéficient de subventions plus ou moins élevées pour se développer. C'est en Italie que les aides sont les plus importantes. Une série de données structurelles montre l'évolution des coopératives dans les divers pays.

La situation du commerce des vins, ses fonctions et ses caractéristiques essentielles ont été étudiées dans chaque pays, en même temps qu'on dégagait les tendances de son évolution. On a étudié séparément le commerce dans la région de production, le commerce dans la région de consommation et le commerce de gros et de détail.

Une importance particulière a été accordée à la structure des coûts aux différents stades de la vinification. Au stade du vin en vrac, les coûts de vinification sont les plus élevés dans les exploitations viticoles. Un tableau comparatif (28) donne leur niveau dans chaque pays. On a ensuite étudié pour chaque pays la dégressivité des coûts lorsque la transformation est effectuée dans les coopératives et chez les négociants.

Ensuite, les frais d'embouteillage d'habillage et de conditionnement, et de distribution au stade de l'élaboration et de la distribution dans les divers secteurs (exploitations viticoles, coopératives et négociants) font l'objet d'une analyse critique, dans la mesure où l'on dispose de données recueillies au cours de l'enquête.

Dans la deuxième partie du rapport, on a présenté les facteurs de formation des prix pour différentes constellations de marché. On a constaté qu'il se forme pour les différentes catégories de vins des marchés partiels, entre lesquels il existe une certaine interdépendance. Les vins de qualité sont généralement peu abondants, et ont, par conséquent, une formation des prix autonome. Pour les vins de consommation courante, la substitution est possible dans une plus large mesure.

La position des partenaires influe sur les différents marchés (production et consommation). Les prix des vins de consommation courante sont plus fortement déterminés par le volume de la récolte et, accessoirement, par la qualité. Les préférences géographiques influent également sur les prix.

Les fluctuations des prix sont relativement fortes sur les marchés de production, surtout pour les prix d'automne. On constate des tendances à la hausse ou à la baisse des prix pendant la période de végétation. Les variations de prix sont faibles au niveau du commerce de gros, et encore plus faibles au niveau du commerce de détail. En république fédérale d'Allemagne, les prix d'automne et, en partie également les prix des vins en vrac ont tendance à diminuer.

Le prix des vins italiens présentait au cours des dernières années une légère tendance à la hausse. La formation des prix est relativement stable au Luxembourg.

Dans les pays viticoles de la CEE, on s'est efforcé les dernières années d'appliquer des mesures d'intervention, en raison de la croissance du volume des récoltes et de la pression sur les prix qui en découle. En république fédérale d'Allemagne, on a pu empêcher une chute des prix par l'application de mesures indirectes et directes du Fonds de stabilisation, notamment en 1964, après la récolte abondante de 1963, qui s'est traduite par la constitution de stocks considérables.

La France dispose d'un système d'interventions prévoyant notamment la fixation de prix de campagne, ainsi que de prix minima et maxima. Le déblocage par tranches de certaines quantités de vins a pour objet de prévenir une offre excédentaire sur le marché.

En Italie, seules des mesures indirectes sont prévues pour réglementer le marché des vins. Elles consistent surtout en aides financières à la production de vins de qualité et à la distillation de vins de qualité inférieure en cas d'offre excédentaire.

Le Luxembourg encourage sa viticulture par l'octroi d'aides financières aux coopératives; il accorde des bonifications d'intérêt pour les crédits de stockage des récoltes et des aides pour la création de nouvelles exploitations, en cas de calamités et pour promouvoir la publicité.

Etant donné que dans tous les pays les coûts augmentent plus vite que les prix, on s'efforce d'accroître les rendements afin d'éviter que l'écart entre les prix et les coûts ne continue à se creuser. A cet égard, il faut souligner clairement deux éléments :

1. Toute amélioration de la mise en valeur implique à court terme de meilleurs rendements,
2. L'extension exagérée des surfaces cultivées expose à de sérieux risques de surproduction, dont l'élimination entraînera plus tard des coûts importants.

Ad. 1.

Une légère augmentation de l'utilisation des engrais peut dès la même année accroître la production. En France, mais surtout en Italie, on utilise très peu d'engrais; aussi, existe-t-il encore dans ces deux pays, d'importantes réserves du point de vue des rendements. Au cours des dernières années, la France a, avec succès, élargi sa sélection clonale, le rendement augmente facilement de 20 à 30 hl par ha sans que, pour autant, la qualité soit affectée. Le renouvellement des cultures entraîne une croissance supplémentaire des rendements. Le produit réalisé dans les exploitations mieux gérées que la moyenne est connu tant dans le Midi de la France, où une récolte de 100 hl à l'ha n'est pas rare, qu'en Italie, où la récolte atteint dans les régions irriguées de Vénétie 150 hl/ha sur les coteaux et 250 hl/ha en plaine. En Italie du sud, on peut espérer un accroissement important de la récolte dans les exploitations où il existe des possibilités d'irrigation.

Si, en république fédérale d'Allemagne, les données comptables font apparaître une meilleure évolution du rendement, il faut souligner que la part des exploitations produisant des vins de qualité est importante et que cette situation favorable est due surtout au grand nombre d'exploitations qui commercialisent leur vin en bouteilles.

Ad. 2.

Si ces mesures d'intensification, déjà pleinement efficaces, s'accompagnaient d'une importante extension des superficies cultivées, il faudrait s'attendre à une surproduction d'une ampleur qu'il n'est pas possible de quantifier. En Italie, les modifications des superficies font d'ores et déjà apparaître un accroissement rapide des cultures spécialisées.

Pour conclure, il faut se demander quelles pourraient être les tendances, à partir de la situation actuelle. Il faut s'attendre, notamment, à ce que les viticulteurs de France et d'Italie s'efforcent de compenser leurs pertes par l'intensification accrue de la production et l'augmentation des rendements.

Les auteurs du rapport italien ont déjà souligné dans leur étude que la création de coopératives et de caves sociales ou d'oenopoles a donné une forte impulsion à cette intensification. Comme c'est en Italie que les coopératives sont les plus développées, c'est là qu'il faut s'attendre aux plus fortes croissances des rendements.

Il faut, par ailleurs, s'attendre à une nouvelle chute des prix, si la production croît plus vite que la consommation. Tous les signes avant-coureurs l'indiquent clairement. L'élimination de la surproduction en France par des mesures législatives au cours des dernières décennies devrait, à cet égard, servir d'exemple et d'avertissement.

Bibliographie

1. Adams, K., Köbelin, H.D.,
Rosenbaum, K., Willner, S.: Ausgewählte betriebswirtschaftliche Ergebnisse aus Untersuchungen in Betrieben mit Weinbau, Verarbeitung und Vermarktung von Wein. Geisenheim 1965.
2. Bergmann, Th.: Landarbeiterlöhne in Westeuropa 1964. Wirtschaftswissenschaftl. Mitteilungen Köln 1/1966.
3. Bieser, K.L.: Untersuchungen über die Mindestbetriebsgrösse weinbaulich-landwirtschaftlicher Gemischtbetriebe in Rheinhessen. Diss. Giessen 1962.
4. Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten: Buchführungsergebnisse von Weinbaubetrieben, Heft 1 - 4, Bonn 1959, 1961, 1963, 1965.
5. Detzel, W.: Das Umlaufkapital in der weinbaulichen Produktionskostenrechnung, dargestellt an weinbaulichen Gemischtbetrieben der Weinbaugebiete Pfalz, Nahe und Rheinhessen. Diss. Giessen 1961.
6. Deutscher Weinbauverband e.V.: Preisnotierungen des deutschen Weinbauverbandes e.V., (schriftl. Mitteilung), Bonn.
7. Giorgi, E.: Rapporto (in bozza) Allegato al Rapporto Sintetico Presentato dal
alla Commissione per lo studio delle
condizioni di commercializzazione e
formazione dei prezzi dei vini comuni alla
1^a. Fase di commercializzazione.
(Rapport italien)
8. INEA: Jahrbuch der italienischen Landwirtschaft 1961-1963. Italia Fonte :
INEA Annuario del'agricoltura italiana
1961 - 1963.
9. ISTAT: Jahrbuch der Agrarstatistik (plusieurs campagnes).
10. Kalinke, H. : Bedingungen des Handels und der Preisbildung bei Konsumwein auf der ersten Vermarktungsstufe in den EWG-Mitgliedstaaten.
(Rapport allemand).
11. Kiefer, W.: Kostenermittlung im Weinbau.
Landwirtschaft - Angewandte Wissenschaft,
Nr. 106, Hilstrup 1961.
12. Niederbacher, A.: Struttura e costi di distribuzione del vino.
Dagli atti del convegno nazionale di studio del costo della vita, Torino 1963,
Unione nazionale consumatori, Rom 1964.

13. Rinck, R. : Zur Frage der optimalen Betriebsgestaltung in Winzer-genossenschaften.
Diss.Hohenheim 1966.
14. Roy : Conditions de Commercialisation et de Formation des Prix des Vins de Consommation Courante au Niveau de la Première Vente en France. (Rapport français).
15. Schmit, Direktor des Luxemburgischen Winzerverbandes in Remerschen/
Luxemburg : mündliche Mitteilung.
16. Staatl. Weinbaustation : Das Weinjahr 1966 und seine Ernteergebnisse.
Veröffentlichung der Staatl. Weinbaustation in Remich/Luxemburg, 1966.
17. Office statistique des Communautés européennes : Statistiques agricoles
1964, n° 4, Bruxelles.
18. Statistisches Bundesamt : Gross- und Einzelhandel, Gastgewerbe,
Fremdenverkehr, Handels- und Gaststätten-
zählung 1960. I. Einzelhandel Heft 4,
I. Einzelhandel Heft 5, II. Grosshandel
Heft 4, Stuttgart und Mainz 1965.
19. dasselbe : Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen,
Fachserie M, Reihe 8: Verkaufspreise des
Grosshandels, 1964; Aug.-Dez. 1965, Febr.-
März 1966, Stuttgart und Mainz.
20. dasselbe : Weinbaubetriebserhebung 1958, Stuttgart und
Mainz.
21. dasselbe : Gartenbau und Weinbau 1960, Reihe 2: 1962
und 1964, Stuttgart und Mainz.
22. Statistisches Jahrbuch 1966, Stuttgart und Mainz 1966.
23. Thiel, A. : Beurteilung der Kostenstruktur in Weinbau
der Kreise Saarburg und Trier unter ver-
schiedenen Voraussetzungen.
Diss. Griessen 1963.
24. Weinfach-Kalender 1966, 77. Jg., Mainz.
25. Wilzius, W.; Schmit, N.,
Kalinke, H. : Bedingungen des Handels und der Preisbildung
bei Konsumwein auf der ersten Vermarktungs-
stufe in den EWG-Mitgliedstaaten.
(Rapport luxembourgeois)
26. Zerbe, K.H.: Die Absatz- und Kostenstruktur in der
deutschen Weinwirtschaft unter besonderer
Berücksichtigung der Vertriebswege.
Diss. Giessen 1967.
27. Institut für Betriebs- u.
Wirtschaftslehre : Unveröffentlichte Untersuchung über die An-
lage- und Jungfeldkosten. Geisenheim/Rh.

28. Kalinke, H. : Die Absatzwege in der Weinwirtschaft.
Deutsche Wein-Zeitung, 27, Jg. 101. (1965)
29. Bieser, K.L. : Hilfe durch Selbsthilfe.
"Der deutsche Weinbau", Nr. 17/1968, 23 Jg.
30. Kiefer, H.H. : Versuch einer Verifizierung markt- und preis-
theoretischer Gedankengänge auf dem Weinmarkt.
Diss. Mannheim 1961.
31. Stryk, H.J.,
Hildebrandt, W. und
Ehnert, W. : Distributionswege für Wein und Weinerzeugnisse
in der BRD. Forschungsgesellschaft für Agrar-
politik und Agrarsoziologie e.V., Bonn 1966,
Heft 171.
32. Bundesministerium für
Ernährung, Landwirt-
schaft und Forsten : Buchführungsergebnisse von Weinbaubetrieben,
Heft 5, Bonn 1967.
33. dasselbe : Bericht über die Lage der Landwirtschaft,
Grüner Bericht, Bonn 1968.
34. Office statistique des
Communautés européennes : Statistiques agricoles n^{OS} 3 et 9,
Bruxelles 1967.
35. Statistisches Bundesamt : Handels- und Gaststättenzählung 1960,
Fachserie F, Reihe 4, Heft 1 und 2,
Stuttgart und Mainz.

Table des Matières

	<u>Page</u>
Introduction	I
<u>Première partie</u>	
I. Généralités concernant la viticulture dans l'ensemble de la CEE	1
1. Description sommaire de la viticulture en France, en Italie, en république fédérale d'Allemagne et au Luxembourg	4
a) Les superficies complantées en vignes	4
b) Le nombre des exploitations viticoles	6
c) La part de la vigne dans les exploitations	7
d) Répartition des exploitations d'après les différentes classes de tailles	8
e) Localisation des exploitations viticoles	12
f) Le parcellement des vignobles	13
g) Modes de faire-valoir	14
2. Données générales relatives à la production et à la consommation	15
a) Volume de la production	15
b) La consommation de vin	19
II. La production de raisin, de vendange foulée et de moût en vue de la production de vins de consommation courante	23
1. Les temps de travaux	23
2. Les coûts de production à l'hectare	25
Comparaison des coûts de production à l'hectare	26
a) république fédérale d'Allemagne	26
b) France	26
c) Italie	29
d) Luxembourg	29
e) Comparaison entre les Etats	29
3. Les coûts de production par quintal de raisin pour les vins de consommation courante	30
4. Les coûts des investissements par ha de vignes produisant des vins de consommation courante	32

	<u>Page</u>
III. Le stade de la transformation, de la vinification depuis le pressage jusqu'au vin complètement logé en vrac (produit semi-élaboré)	34
A. La part des divers opérateurs dans la transformation	34
B. Les capacités de stockage	35
C. Le développement des coopératives de vinification	38
D. Tableau d'ensemble du commerce des vins	42
1. Le commerce des vins dans la région de production	43
2. Le commerce des vins dans la région de consommation	44
3. Le commerce des vins dans les quatre Etats membres viticoles de la CEE	45
E. Structure des coûts de vinification	54
Elaboration du vin	
1. Les coûts de vinification dans l'exploitation viti-vinicole	54
2. Les coûts de vinification, en DM/hl, du vin en vrac dans les coopératives vinicoles des Etats membres de la CEE	56
3. Les coûts de vinification chez les négociants-producteurs	61
F. Le stade du vin fini et de la distribution :	63
Embouteillage, habillage et conditionnement des bouteilles et distribution du produit fini	
1. Coûts d'embouteillage, d'habillage et de conditionnement des bouteilles et de distribution chez les viticulteurs	64
2. Coûts d'embouteillage, d'habillage et de conditionnement des bouteilles et de distribution dans les coopératives	66
3. Coûts de transformation chez les négociants-producteurs	68
La vente au détail	74

Deuxième partie

La formation des prix des vins	75
I. Généralités	75
1. Marchés et constellations de marchés	75
2. Le processus de formation des prix	79

	<u>Page</u>
3. L'évolution des prix des vins dans les divers pays	85
a) En république fédérale d'Allemagne	85
b) En France	88
c) En Italie	92
d) Au Luxembourg	100
4. Les interventions des pouvoirs publics en vue de réglementer le marché du vin	100
a) Mesures du Fonds de stabilisation en vue de réglementer le marché du vin en république fédérale d'Allemagne	101
b) Mesures d'intervention dans le domaine de l'économie viti-vinicole française	105
c) Mesures d'intervention en Italie	110
d) Au Luxembourg	110
Récapitulation	111
Bibliographie	117

CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX DES VINS DE
CONSOMMATION COURANTE AU NIVEAU DE LA PREMIERE VENTE DANS
LES ETATS MEMBRES DE LA C.E.E.

II. REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE

Prof.Dr. H. KALINKE

INTRODUCTION

La présente étude a notamment pour objet d'analyser les conditions de production et de commercialisation, ainsi que la formation des prix des vins de consommation courante. L'élaboration du rapport a suscité certaines difficultés, car il n'existe dans la république fédérale d'Allemagne aucune délimitation géographique entre les diverses catégories de vins, et la législation régissant le secteur viti-vinicole ne prévoit, de son côté, aucun critère de classification. A cela s'ajoute que les critères permettant de caractériser certaines régions, considérées comme régions de production de vins de consommation courante, sont parfois périmés. Dans ces régions, des efforts considérables ont été mis en oeuvre en vue d'améliorer la qualité des vins. C'est pourquoi il est indispensable, pour tenir compte de cette évolution, d'adopter une nouvelle classification prévoyant les catégories suivantes :

Spitzen- oder Prädikatsweine (vins de qualité supérieure)
Qualitätsweine (vins de qualité), et
vins de consommation courante.

Par rapport à la production annuelle de vins allemands, la part de la première catégorie est de quelque 20 à 30 %, celle de la deuxième catégorie de 40 à 65 % et celle de la dernière catégorie de quelque 15 à 30 %. La modification des conditions climatiques au cours de la période de végétation peut déterminer des variations à l'intérieur de ces diverses classes de pourcentages.

Si les auteurs du présent rapport continuent néanmoins, selon l'usage, à parler des régions traditionnelles de production de vins de consommation courante, c'est parce qu'ils sont conscients qu'il n'existe pas encore une définition permettant de fixer avec précision la limite entre les vins de qualité et les vins de consommation courante. On peut prévoir que cette classification en trois catégories s'imposera d'elle-même dans un proche avenir.

L'étude concernant la république fédérale d'Allemagne a été élaborée en collaboration avec les divisions "bilans, études, information" et "vins, alcools et produits dérivés".

Ière PARTIE

A. Généralités sur la viticulture, notamment sur les régions productrices de vins de consommation courante

I. Généralités

1. Description générale de la viticulture dans la république fédérale d'Allemagne

A l'instar de l'ensemble de l'économie viti-vinicole, la viticulture s'est caractérisée par un dynamisme extraordinaire au cours des deux dernières décennies. Ce dynamisme découle :

1. de la modification du goût des consommateurs depuis le début des années 50;
2. des découvertes scientifiques des deux dernières décennies et de l'accroissement des rendements depuis la fin des années 50 ;
3. de l'augmentation considérable des coûts salariaux, qui ont quadruplé par rapport à 1950, et plus que quintuplé si l'on se réfère à la campagne 1938/39 ;
4. de la recherche de moyens permettant d'intensifier la coopération, la tendance à la concentration économique enregistrée au niveau national s'étendant également à l'agriculture et à l'économie viti-vinicole ;
5. des résultats d'études sur la rentabilité du travail et la structure des coûts dans la viticulture et au stade de la vinification, études qui ont abouti à la réduction des temps de travaux ainsi qu'à la mécanisation et à la rationalisation de certains travaux. De nouvelles méthodes de travail, améliorées, se sont substituées aux méthodes traditionnelles. Les données recueillies contribuent à réduire les coûts de production, de transformation et de commercialisation ;
6. des modifications constantes de la structure et de l'organisation des exploitations, en particulier dans le secteur de la viticulture, mais aussi dans celui de la commercialisation.

En premier lieu, si l'on examine le nombre d'exploitations figurant dans le tableau 1, on constate qu'entre 1949 et 1960 il a régressé de 151.649 à 120.813, soit une diminution de 20,3 %. La diminution du nombre d'exploitations varie d'un Land à l'autre. Elle atteint son ampleur absolue et relative la plus forte dans le Land de Bade-Wurtemberg, où le nombre d'exploitations a diminué de 18.000 unités, soit de 24,9 %. Dans le Land de Rhénanie-Palatinat, le nombre d'exploitations a diminué de plus de 10.300 unités, soit de 15,7 %.

Dans le même temps, la superficie des vignobles est passée de 58.237 ha à 65.612 ha (+ 12,7 %) dans les exploitations dont la surface complantée de vignes est supérieure à 0,5 ha. Si l'on tient compte également de la surface complantée de vignes dans les exploitations dont la superficie agricole utile est inférieure à 0,5 ha, les vignobles couvriraient 79.540 ha (cf. tableau 3) en 1964.

Le recensement cultural de 1965 indique même que les vignobles couvriraient 83.115 ha du territoire fédéral. Les vignobles productifs représentaient 83 % de cette superficie, la partie restante se composant de jeunes vignes, de surfaces non plantées, de pépinières et de vignes-mères de porte-greffes. Les vignobles productifs étaient complantés de 83,6 % de cépages produisant des vins blancs, et de 12,7 % de cépages produisant des vins rouges, les 3,7 % restants étant complantés de cépages des deux espèces (vin blanc et vin rouge). L'accroissement de la superficie agricole utile des dernières années a permis, pour la première fois en 1965, de dépasser la superficie complantée en vigne avant la guerre.

Si la superficie complantée de vignes dans les exploitations d'au moins 0,5 ha de SAU a augmenté de 8500 ha dans le Land de Rhénanie-Palatinat et de plus de 400 ha dans le Land de Hesse, elle a diminué de 1300 ha environ dans le Bade-Wurtemberg et de 270 ha environ en Bavière.

Il y a lieu de souligner tout particulièrement l'accroissement de la surface moyenne en vigne dans les différents Länder, ce qui a eu pour conséquence de faire passer de 0,38 ha à 0,54 ha par exploitation (soit un accroissement de 42,1 %) la superficie moyenne des vignes du territoire fédéral.

De 1949 à 1960, l'accroissement de la surface en vigne par exploitation a été considérable dans le Land de Hesse, où elle est passée de 0,64 ha à 0,94 ha (+ 46,9 %) et dans le Land de Rhénanie-Palatinat où elle est passée de 0,56 ha à 0,82 ha (+ 46,4 %). Dans les Länder de Bade-Wurtemberg et de Bavière, l'augmentation absolue et relative est plutôt faible.

La part de la surface en vigne par exploitation n'est cependant pas le seul facteur important, la taille des parcelles en est un autre. Dans les régions où le régime successoral prévoit le partage réel des héritages, les successions

et les appellations des crus ont exercé une influence défavorable sur le parcellement. Lors des partages successoraux ou à l'occasion de tout autre démembrement des propriétés, toutes les parties avaient intérêt à recueillir des parcelles de chaque cru. Même si certains arguments relevant de la politique des mutations foncières peuvent justifier cette attitude, le souci de répartir les risques inhérents aux gelées tardives ou à la grêle ne revêt plus aujourd'hui l'importance qu'il avait autrefois.

De nos jours, la multiplication des noms de crus n'est plus considérée comme un facteur susceptible de favoriser les ventes mais, au contraire, comme un frein. Le fait qu'il y a 25.000 à 30.000 noms de crus pour l'ensemble du vignoble allemand ne contribue en rien à améliorer ou à accroître la renommée de ces noms et la valeur de la qualité qui s'y attache.

Bien qu'on se soit efforcé, au cours des 3 ou 4 dernières décennies, de remédier, par des mesures de remembrement et d'amélioration des structures agricoles, aux inconvénients de ce parcellement extrême, le remembrement n'a pu enregistrer des progrès satisfaisants que dans quelques régions viticoles. Dans certaines communes, les vignerons restent hostiles à tout remembrement, pour les raisons auxquelles nous avons déjà fait allusion. Il en découle que la taille des parcelles varie considérablement dans la République fédérale, comme cela ressort d'ailleurs du tableau suivant.

Tableau 2: Taille moyenne des parcelles, nombre d'exploitations, superficie agricole utile et surface complantée de vignes par exploitation

	taille moyenne des parcelles; en ares	exploitations	SAU par exploitation	Surface complantée de vignes		Nombre de par- celles par ha de surface complan- tée de vignes
				par exploitation	en %	
Moselle, Sarre Ruwer	5,2	15.072	2,46	0,55	22,4	20,0
Rhin moyen, Ahr, Lahn	7,5	3.109	2,32	0,52	22,4	13,3
Nahe	16,0	3.377	4,76	0,90	19,0	6,3
Hesse rhénane	17,6	17.052	4,83	0,97	20,1	5,7
Palatinat	13,8	17.277	3,68	0,93	25,3	7,3
Wurtemberg	13,1	14.100	3,49	0,44	12,6	7,6
Bade septentr.	13,3	1.325	4,72	0,39	8,3	7,5
Bade méridion.	10,0	9.933	3,74	0,41	11,0	10,0
Franconie	19,1	6.379	4,98	0,39	7,8	5,2
Rhénanie	17,9	3.105	2,33	0,89	38,2	5,6
		90.729				

Le tableau 2 montre que la taille moyenne des parcelles varie de 5,2 ares en Moselle-Sarre-Ruwer à 19,1 ares en Franconie. La taille des parcelles en Franconie pourrait s'expliquer par le remembrement du vignoble domanial. La taille des parcelles est relativement favorable en Rhénanie, où elle est de 17,9 ares, et en Hesse rhénane, où elle est de 17,6 ares, sans pour autant correspondre à l'optimum qu'il faudrait atteindre pour rendre leur exploitation favorable. La superficie agricole utile (SAU) par exploitation est également peu importante puisqu'elle oscille entre 2,32 ha dans la région Rhin moyen - Ahr-Lahn et 4,98 ha en Franconie.

La part de la surface complantée de vigne dans la SAU atteint, en chiffres absolus, son niveau le plus élevé dans la Hesse rhénane avec 0,97 ha, et dans le Palatinat avec 0,93 ha. Cette part est peu importante dans le Land de Bade-Wurtemberg et en Franconie.

Ces pourcentages reflètent l'importance des surfaces complantées de vignes. En tête vient la Rhénanie avec 38,2 %, suivie par le Palatinat avec 25,3 %, la Moselle-Sarre-Ruwer avec 22,4 % et, enfin, la région Rhin moyen - Ahr-Lahn avec 22,4 %. Cette proportion semble favorable dans les deux dernières régions parce que la superficie agricole utile y est peu importante.

Le tableau 3 indique la répartition des vignobles dans les différents Länder.

Tableau 3: Répartition des vignobles dans les différents Länder
1963 - 1964

Land	Surfaces complantées de vignes, en ha et en %					
	1 9 6 3		1 9 6 4		Variation	
	ha	%	ha	%	ha	%
Rhénanie-Palatinat	53.502	67,2	53.876	67,7	+ 374	+ 0,7
Bade-Wurtemberg	19.500	24,5	19.017	23,9	- 483	- 2,5
Hesse	3.229	4,0	3.265	4,1	+ 36	+ 1,1
Bavière	3.247	4,1	3.249	4,1	+ 2	+ 0,1
Sarre	74	0,1	83	0,1	+ 9	+ 12,2
Rhénanie du Nord- Westphalie	52	0,1	50	0,1	- 2	- 3,8
Territoire fédéral	79.604	100,0	79.540	100,0	- 64	- 0,1

Il ressort du tableau 3 que les 2/3 de l'ensemble des vignobles du territoire fédéral sont situés dans le Land de Rhénanie-Palatinat et près de 1/4 en Bade-Wurtemberg. La Hesse et la Bavière en ont chacune 4,1 %.

Les 121.000 exploitations dont il a été question ne cultivent pas uniquement la vigne, le reste de la superficie agricole utile (SAU) a également un rôle à jouer. Le nombre des exploitations exclusivement viticoles est estimé à 7.000 environ.

Sur les 121.000 exploitations recensées dans la statistique, 91.032 produisent du vin pour la vente. La viticulture est la principale source de revenu pour 32.302 de ces exploitations.

Le tableau 4 donne la répartition de ces exploitations par classes de tailles.

Tableau 4

Le tableau 4 donne le nombre d'exploitations dans les diverses classes de tailles, la superficie agricole qu'elles exploitent, le pourcentage de la surface complantée en vigne dans les diverses classes et, enfin, le nombre d'exploitations pour lesquelles la viticulture constitue la principale source de revenu.

La partie inférieure du tableau donne la répartition de la surface complantée en vigne par classes de tailles. On s'abstiendra, à ce stade, de porter un jugement sur la viabilité future de ces diverses catégories d'exploitations.

Tableau 4

Nombre et superficie des exploitations produisant du vin pour la vente, groupées par classes de tailles, 1957 (*)

Classes de tailles	Exploitations		SAU		dont, en vigne		dont exploitations pour lesquelles la viticulture constitue la principale source de revenu de l'exploitant
	nombre	%	1000 ha	%	ha	%	
1. Selon la classe de taille de la superficie agricole utile (SAU)							
moins de 0,5 ha	10.102	11,1	3,1	0,9	2.307	3,7	2.042
de 0,5 à moins de 2	31.571	34,7	35,2	10,4	14.305	23,2	13.293
de 2 à moins de 5	26.777	29,4	88,0	25,9	18.304	29,6	11.814
de 5 à moins de 10	16.231	17,8	112,7	33,2	14.298	23,1	3.851
de 10 à moins de 20	5.516	6,1	72,5	21,3	8.286	13,4	957
de 20 à moins de 50	738	0,8	19,5	5,8	2.904	4,7	161
50 ha et plus	97	0,1	8,5	2,5	1.397	2,3	29
total	91.032	100,0	339,6	100,0	61.801	100,0	32.302
2. Selon la classe de taille de la superficie complantée de vignes							
moins de 0,2 ha	13.452	14,8	30,5	9,0	1.826	3,0	1.242
0,2 à moins de 0,3	17.068	18,7	46,8	13,8	4.079	6,6	2.797
0,3 à moins de 0,5	22.432	24,6	68,8	20,2	8.513	13,8	6.953
0,5 à moins de 1 ha	23.218	25,5	88,2	26,0	15.789	25,5	11.514
de 1 à moins de 2 ha	10.437	11,5	57,0	16,8	13.976	22,6	6.609
de 2 à moins de 5 ha	3.693	4,1	32,4	9,5	10.395	16,8	2.617
de 5 à moins de 10 ha	530	0,6	8,6	2,5	3.525	5,7	420
10 ha et plus	202	0,2	7,4	2,2	3.698	6,0	150
total	91.032	100,0	339,6	100,0	61.801	100,0	32.302

(*) Résultats du recensement des exploitations viticoles de 1958 (y compris la Sarre) (4)

2. Description des diverses régions viticoles

La description des diverses régions viticoles est accompagnée de trois tableaux indiquant la moyenne normale des précipitations annuelles, des précipitations de mai à septembre, de la température annuelle, de la température des mois de végétation (mai-septembre), de la nébulosité et le nombre moyen de journées d'été, relevés par une chaîne de stations météorologiques des différentes régions ou sous-régions.

Climat (tableaux 5 à 7)

Palatinat

Si l'on classe les diverses régions viticoles allemandes par ordre de grandeur, la plus grande d'entre elles est le Palatinat rhénan. En 1964, le Palatinat avait 17.100 ha de vignobles productifs, dont 14.000 ha environ étaient plantés de cépages produisant des vins blancs et 3.100 ha environ de cépages produisant des vins rouges.

Le Palatinat se subdivise en trois ou quatre sous-régions: l'Oberhaardt, le Mittelhaardt, régions produisant incontestablement des vins de qualité, et l'Unterhaardt avec la vallée de la Zeller. Une partie de la Nahe est située dans le Regierungsbezirk du Palatinat. Le tableau 8 donne la taille des exploitations et les rendements en moût pour 1964.

Tableau 8 : Vignobles en production (en ha) et production de moût (en hl) dans le Palatinat

1964

	vin blanc ha	vin rouge ha	total ha	moût blanc hl	moût rouge hl	total hl
Palatinat	14.017	3.084	17.101	1.659.986	428.059	2.088.045
Mittelhaardt	3.671	1.526	5.197	351.682	213.030	564.712
Oberhaardt	8.215	835	9.050	1.098.346	118.403	1.216.749
Unterhaardt et vallée de la Zeller	1.426	721	2.147	157.858	96.470	254.328
Nahe	705	2	707	52.100	156	52.256

Tableau 5

Climat des Länder de Rhénanie-Palatinat et de Hesse (*)

O b j e t	Neuen ahr	Trèves	Bern- kastel	Coblence	Kreuz- nach	Geisen- heim	Alzey	Mayer- ce	Worms	Bad Dürk- heim	Neustadt/ Weinstr.	Landau
	H = 93	H=146	H=145	H = 65	H=111	H = 101	H=191	H= 91	H=92	H = 130	H = 136	H = 150
Hauteur moyenne des précipi- tations annuelles, en mm	617	714	679	616	509	517	537	515	536	538	584	676
Hauteur moyenne des précipi- tations de mai à sept., en mm	305	325	328	313	248	244	267	249	285	264	266	295
Précipitations maximales de l'année, hauteur en mm	-	996	-	-	716	738	-	846	798	-	-	943
Précipitations minimales de l'année, hauteur en mm	-	383	-	-	266	246	-	265	348	-	-	431
Température annuelle moyenne, en °C	-	9,1	9,3	10,1	-	9,5	8,9	10,0	9,6	9,6	9,8	9,8
Température moyenne de mai à septembre, en °C	-	15,4	15,5	16,5	-	16,2	15,5	16,9	16,5	16,5	16,7	16,7
Nébulosité moyenne de mai à septembre, en 1/10°	-	5,9	6,3	5,7	-	5,7	5,6	5,7	6,0	-	-	5,9
Nombre moyen de journées d'été	-	39,2	32,3	34,8	-	46,9	30,1	40,4	40,5	-	-	40,0

(*) il n'existe pas de relevé pluriannuel pour les cases vides.

Tableau 6:

Climat du Land de Bade-Wurtemberg

O b j e t	Wertheim H=147 m	Heidel- berg 112 m	Baden- Baden 213 m	Gengen- bach 183 m	Fribourg 278 m	Meersburg 434 m	Tübingen 390 m	Stutt- gart 269 m	Heilbronn 176 m
Hauteur moyenne des précipitations annuelles, en mm	617	718	1097	992	884	812	695	662	675
Hauteur moyenne des précipitations de mai à septembre, en mm	290	361	517	486	465	475	396	355	336
Précipitations maximales de l'année, hauteur en mm	879	985	1478	1370	1272	1148	979	872	874
Précipitations minimales de l'année, hauteur en mm	333	460	707	675	606	616	408	474	468
Température annuelle moyenne, en °C	8,9	10,2	9,3	9,4	9,6	8,7	8,2	10,0	9,6
Température moyenne de mai à septembre, en °C	15,8	16,9	15,8	16,1	16,3	15,7	14,9	16,8	16,4
Nébulosité moyenne de mai à septembre, en 1/10°	5,9	5,6	5,9	5,8	5,7	5,6	5,8	5,8	5,3
Nombre moyen de journées d'été	37	41	40	43	44	25	35	41	45

Tableau 7

Climat de la Basse-Franconie (*)

O b j e t	Würzburg H = 179	Kitzingen H = 191
Hauteur moyenne des précipitations annuelles, en mm	560	547
Hauteur moyenne des précipitations de mai à septembre, en mm	271	294
Précipitations maximales de l'année hauteur en mm	725	782
Précipitations minimales de l'année hauteur en mm	314	352
Température annuelle moyenne, en °C	9,0	-
Température moyenne de mai à septembre, en °C	15,9	-
Nébulosité moyenne de mai à septembre, en 1/10°	5,8	-
Nombre moyen de journées d'été	35,7	-

(*) Il n'existe pas de relevé pluriannuel pour les cases vides.

(21)

En 1964, la récolte du Palatinat a donné 2.088.000 millions d'hl de vin, dont 4/5 de moût blanc et 1/5 de moût rouge. Le tableau 8 donne le rendement quantitatif des diverses régions.

Il y a lieu de souligner que la récolte de la campagne de 1964 dépasse de plus de 40 % la production moyenne des six années comprises entre 1958 et 1963.

La température annuelle moyenne relevée dans les trois stations (Bad Durkheim, Neustadt/Weinstr. et Landau) mentionnées dans le tableau 5 varie entre 9,6 et 9,8°. La température de la période de végétation oscille entre 16,5° et 16,7°. La hauteur des précipitations va de 538 mm dans le nord à 676 mm dans le sud; pendant la période de végétation, elle va de 264 mm dans le nord à 295 mm dans le sud.

Les sols plantés de vigne vont des grès bigarrés détritiques chauds et secs aux loess et limons loessiques à teneur moyenne en calcaire, en passant par les sables diluviaux, la marne, le calcaire conchylien, le lias, les marnes irisées (Keuper) et le "Rotliegender" (37).

Avec les vignobles de coteaux et de plaine qui prédominent dans le Mittelhaardt (1), le Palatinat possède une des plus célèbres régions productrices de vins de qualité, aux crus renommés. Les crus de l'Unterhaardt ne permettent pas d'atteindre le même niveau de qualité que les vins produits dans le Mittelhaardt. L'Oberhaardt est considéré, encore que sous certaines réserves, comme région productrice de vins de consommation courante. Nous reviendrons ultérieurement sur cette question.

Hesse rhénane

Par la superficie de ses vignobles, la Hesse rhénane est la deuxième région viticole de l'Allemagne. Si l'on a pu considérer jadis la Hesse rhénane et son arrière-pays comme région produisant exclusivement des vins de consommation courante, cette définition n'est plus valable à l'heure actuelle. Il est notoire que les rives du Rhin sont bordées de crus produisant des vins de qualité exceptionnelle, et couvrant une superficie de 3.000 ha environ. Les vins de ces crus sont beaucoup plus appréciés par les négociants et par les consommateurs que les autres vins de la Hesse Rhénane.

(1) Vignoble de plaine: déclivité inférieure à 5%
vignoble de coteaux: déclivité de 5 à 20 %
vignoble en pentes escarpées: déclivité supérieure à 20 %

En 1964, 16.200 ha environ étaient productifs, dont 14.800 ha plantés de cépages à vins blancs et 1.400 ha environ de cépages à vins rouges. La production de 1964 a donné 1.751.000 hl, dont 1.583.000 hl de moûts blancs et 168.000 hl de moûts rouges. Dans ce cas également, il convient de souligner que la moyenne fédérale donne des rendements élevés, dépassant de plus de 40 % la moyenne des années de 1958 à 1963. Le tableau 9 indique la répartition des superficies et des rendements dans les différents Kreise (cantons).

Tableau 9

Surface des vignobles productifs et production de moûts en
Hesse rhénane
1964

	Vin blanc ha	Vin rouge ha	Total ha	Moûts blanc hl	Moûts rouges hl	Total hl
Hesse rhénane	14.765	1.422	16.187	1.583.325	168.042	1.751.367
Worms et environs	4.316	397	4.713	443.253	49.585	492.838
Oppenheim et environs	1.515	7	1.522	163.772	642	164.414
Mayence et environs	956	96	1.052	116.058	11.376	127.434
Ingelheim et environs	1.086	415	1.501	117.940	43.866	161.806
Wiesbach	1.521	177	1.698	164.572	21.700	186.272
Bingen et environs	341	23	364	33.248	2.169	35.417
Nahe (R.B. Rheinh.)	588	41	629	67.855	4.629	72.484
Alzey et environs	4.442	266	4.708	476.627	34.075	510.702

(38)

Le tableau 5 donne, pour la Hesse rhénane, les moyennes normales suivantes: 8,9°C à Alzey, 9,6°C à Worms et 10°C à Mayence. La température moyenne de mai à septembre varie entre 15,5° et 16,9°C. La hauteur moyenne des précipitations de la région est de 515 à 537 mm pour l'année et de 249 à 285 mm pour les mois de mai à septembre.

Le cépage dominant est le Silvaner, planté principalement sur les coteaux ou en plaine. Les bords du Rhin constituent une exception, car on y trouve des vignobles en pentes escarpées et le Riesling y est mieux représenté.

Les sols des vignobles de la Hesse rhénane sont en majeure partie des sols de loess et de limon, de marne, de "Rotliegender" (permien inférieur), de porphyre, de mélaphyre et de "Quarzschiefer" (schiste quartzique) (37).

Moselle, Sarre et Ruwer

En 1964, les vignobles productifs de la région de la Moselle, de la Sarre et de la Ruwer couvraient 9.570 ha. Ces vignobles couvrent 4.700 ha sur le cours de la Moselle moyenne, près de 2.700 ha sur la Moselle inférieure, 1.000 ha environ dans la Sarre, 780 ha environ sur le cours de la Moselle supérieure et 330 ha dans la vallée de la Ruwer. La région Moselle-Sarre-Ruwer a produit 1106000 hl en 1964.

Tableau 10

Surfaces des vignobles productifs et production de moûts dans la région Moselle-Sarre-Ruwer

1964

	Vin blanc ha	Moûts blancs hl
Moselle, Sarre, Ruwer	9.540	1.105.089
Moselle supérieure	776	119.426
Sarre	1.034	99.575
Ruwer	332	31.407
Moselle moyenne	4.709	557.546
Moselle inférieure	2.689	297.135

(38)

La grande majorité des vignobles mosellans sont situés sur des pentes escarpées ou sur des coteaux. Le cépage prédominant dans la Moselle est le Riesling. L'Elbling est très répandu le long de la Moselle supérieure; il est demandé comme vin de base pour la préparation de Sekt et on le paie un prix relativement élevé.

Les températures de la Moselle vont de 9,1°C à Trèves à 10,1°C à Coblenze, avec une valeur intermédiaire de 9,3°C à Bernkastel. La température moyenne de mai à septembre varie entre 15,4° et 16,5°C. La hauteur des précipitations

accuse un écart d'environ 100 mm, avec 714 mm à Trèves et 616 mm à Coblenche. De mai à septembre, la hauteur moyenne des précipitations se situe entre 313 et 328 mm.

Les sols prédominants dans la Moselle sont les schistes détritiques chauds, excellents pour la vigne; leur désagrégation libère une quantité relativement forte de substances nutritives, qui confèrent aux vins les qualités supérieures qui ont fait la renommée mondiale de la Moselle moyenne.

Nahe

Le territoire de la Nahe (Reg.-Bezirk de Coblenche) comptait en 1964 3.220 ha de vignobles productifs dont 3.200 ha de cépages à vins blancs et 20 ha environ de cépages à vins rouges. La production de la Nahe a atteint environ 306.000 hl, dont 304.000 hl de moûts blancs et 2.000 hl de moûts rouges. Sur le plan administratif, certaines parties de la Nahe relèvent des Regierungsbezirke du Palatinat et de la Hesse rhénane. Avec ces quelques 1.300 ha en plus, la superficie atteint 4.500 ha environ.

Tableau 11

Superficie des vignobles productifs et production de moûts dans la Nahe
1964

	vin blanc ha	vin rouge ha	total ha	moûts blancs hl	moûts rouges hl	total hl
Total Nahe	4.496	66	4.562	423.599	6.855	430.454
Nahe, RB. de Coblenche	3.203	23	3.226	303.644	2.070	305.714
Nahe, RB. de la Hesse rhénane	588	41	629	67.855	4.629	72.484
Nahe, RB. du Palatinat	705	2	707	52.100	156	52.256

La Nahe est une région assez ferme, à l'intérieur de laquelle le Riesling est le cépage prédominant.

Les tables climatologiques ne donnant pas les moyennes annuelles relevées à Kreuznach, nous avons donné en lieu et place celles de Geisenheim, où la température moyenne est de 9,5°C pour l'année et de 16,2°C de mai à septembre. Kreuznach reçoit 509 mm d'eau par an et 248 mm pendant la période de végétation.

Les sols sont sableux, limoneux, argilo-sableux, schisteux ou composés de grès bigarrés, de porphyres et de "Rotliegenden" (permien inférieur).

Rhin moyen

En 1964, les vignobles du Rhin moyen couvraient 1.183 ha, dont 1.167 ha de cépages à vins blancs et 16 ha de cépages à vins rouges. On y a récolté 88.218 hl de moûts dont 87.175 hl de moûts blancs et 1.043 hl de moûts rouges. Le Riesling est le cépage le plus répandu sur le Rhin moyen où il est planté principalement sur des sols schisteux, qui confèrent aux vins un caractère analogue à celui des vins de la Moselle. On y trouve cependant aussi du "Grauwackenquarzit" et des sols volcaniques. Les températures relevées à Coblenze pourraient être celles qui reflètent le mieux la situation climatique de la région. Le tourisme favorise la mise en valeur de la production.

Région viticole de l'Ahr

En 1964, les vignobles productifs de l'Ahr couvraient 566 ha, dont 183 ha de cépages à vins blancs et 383 ha de cépages à vins rouges, qui ont produit près de 46.263 hl. La production des moûts blancs a été de 14.091 hl, celle des moûts rouges de 32.172 hl.

On ne dispose pas pour l'Ahr de données climatologiques couvrant une longue période mais on peut estimer à 9°C environ la température moyenne annuelle et à un peu plus de 15°C la température moyenne durant la période de végétation. A Neuenahr, la hauteur moyenne des précipitations est de 617 mm; elle est de 305 mm de mai à septembre.

Outre des loess, on trouve dans la région de l'Ahr des schistes détritiques. La majeure partie des vignobles sont des vignobles en pentes escarpées. On ne rencontre qu'un petit nombre de vignobles de coteaux et de plaine.

Bade-Wurtemberg

En 1964, on donnait pour les vignobles productifs de Bade-Wurtemberg une surface de 14.348 ha, dont 8.814 ha de cépages produisant des vins blancs et 3.574 ha de cépages produisant des vins rouges. Ensemble, ces cépages produisant des vins blancs et rouges couvrent 12.388 ha. La différence entre ces deux chiffres s'explique par le fait que la source à laquelle nous avons puisé nos informations donne des chiffres trop faibles pour les espèces productrices de vins rouges. Dès 1960 on signalait que les vignobles productifs complantés de cépages produisant des vins rouges couvraient 4.813 ha (17). Pour 900 à 1.000 ha on n'a pas procédé à la répartition par espèces. Le reste pourrait concerner de petites parcelles non recensées.

Le tableau suivant montre comment les superficies et les rendements se répartissent entre les diverses sous-régions des Länder de Wurtemberg et de Bade.

Tableau 12

Surface des vignobles productifs et production de moût blanc (en hl)
en Bade-Wurtemberg

1964

	Vin blanc ha	Vin rouge ha	Total ha	Moût blanc hl	moût rouge hl	Total hl
Bade-Wurtemberg	8.814	3.574	15.348	805.032	309.059	1.347.415
Wurtemberg septentrional	2.225	2.393	6.609	192.020	217.733	567.103
Vallée supérieure du Neckar	40	-	42	2.472	-	2.579
Vallée inférieure du Neckar	1.145	1.461	3.686	94.865	131.950	313.289
Vallée de la Rems	333	319	739	32.667	30.656	70.622
Vallée de l'Enz	86	219	582	7.413	20.258	46.570
Zabergau	259	348	999	23.380	30.962	85.693
Vallées de la Kocher et Jag	253	44	422	22.721	3.727	37.688
Région de la Tauber	109	2	139	8.502	180	10.662
Bade septentrional	1.227	216	1.808	115.958	16.969	163.328
Vallées de la Tauber et du Main	272	26	304	25.296	1.878	27.601
Vallées du Neckar et de la Jag	26	3	52	2.397	251	4.788
Bergstrasse	409	50	590	36.491	3.787	50.937
Kraichgau	444	91	686	43.333	7.333	62.954
Vallées de la Pfinz, de l'Enz et de l'Alb	76	46	176	8.441	3.720	17.048
Bade méridional	5.341	958	6.880	495.426	73.974	613.564
Région du lac	79	36	145	8.165	3.065	13.605
Vallée supérieure du Rhin	9	14	24	1.115	1.334	2.559
Markgräflerland	1.440	40	1.493	116.858	2.475	120.116
Kaiserstuhl	1.670	394	2.223	179.097	32.564	221.333
Brisgau	1.199	172	1.604	103.230	12.974	135.063
Région d'Ortenau et de Böhler	944	302	1.391	86.961	21.562	120.888
Wurtemberg méridional-Hohenzollern	21	7	51	1.628	383	3.420
Vallée sup. du Neckar	16	2	38	1.128	97	2.416
Vallée de l'Enz	-	4	6	-	260	406
Région du lac de Constance	5	1	7	500	26	598

En 1964, la production de Bade-Wurtemberg a atteint 1.347.000 hl, dont 805.000 hl de moûts blancs et 309.000 hl de moûts rouges. La différence, soit 333.000 hl, n'a pas été ventilée en moûts blancs et rouges. Les coopératives absorbent 70 à 80 % de la récolte. Il convient également de souligner ici qu'à l'instar de la moyenne fédérale, la récolte est supérieure de 40 % à la moyenne des six années antérieures.

L'assortiment du Bade et du Wurtemberg est plus riche et produit des vins de qualité supérieure. La structure du territoire est plus différenciée que celle des autres régions viticoles. Il en va de même pour le climat, dont les données figurent au tableau 6. La température annuelle moyenne varie entre 8,7°C à Meersburg et 10,2°C à Heidelberg. La température moyenne de mai à septembre oscille entre 15,7°C à Meersburg et 16,9°C à Heidelberg. Les autres valeurs se situent entre ces deux extrêmes. La hauteur des précipitations varie de 617 mm à Wertheim à 1097 mm à Baden-Baden; de mai à septembre, Wertheim reçoit 290 mm d'eau de pluie et Baden-Baden 517 mm.

Les sols de ces régions sont extrêmement variés. On rencontre dans le Land de Bade les sols les plus divers composés de graviers et de mollasse tertiaire sur loess, de limon, d'argile, de marne, de "Jura", de calcaire conchylien, de grès bigarré, de "Rotliegender" de tuf volcanique, de basalte, de porphyre, de gneiss, de granit. Dans le Wurtemberg, on trouve du calcaire conchylien, des marnes irisées calcaires, des lias, des grès bigarrés, des mollasses, du "Lettenkohle", de la "Wellendolomit" et de la "Wellenmergel" (37)

Sur les hauteurs de la Forêt-Noire, on trouve dans le Land de Bade non seulement des vignobles de coteaux mais également des vignobles en pentes escarpées. La situation est identique dans les vallées des cours d'eau du Wurtemberg où l'on trouve, par exemple, le long du Neckar, des vignobles en pentes escarpées aménagées en terrasses. Il y a également des vignobles de coteaux et de plaines dans les deux régions.

Rheingau et Bergstrasse

Dans la Hesse les vignobles productifs du Rheingau et de la Bergstrasse couvraient en 1964 une superficie de 2.830 ha, dont 2.770 ha de cépages produisant des vins blancs et 60 ha environ de cépages produisant des vins rouges. La production de 1964 a atteint 273.500 hl, dont 270.300 hl de moûts blancs et 3.200 hl de moûts rouges.

Tableau 13

Surface des vignobles productifs et production de moûts blancs dans la Hesse

1964

	Vin blanc ha	Vin rouge ha	Total ha	Moût blanc hl	Moût rouge hl	Total hl
Hesse	2.775	56	2.831	270.262	3.252	273.514
RB. de Darmstadt Bergstrasse	203	4	207	15.120	200	15.320
RB. de Wiesbaden Rheingau	2.572	52	2.624	255.142	3.052	258.194

La région du Rheingau s'étend de Wiesbaden à Lorchhausen. On y englobe cependant aussi la région viticole de Hochheim. Le territoire de Bergstrasse est la deuxième région viticole de la Hesse.

La plupart des vignobles sont plantés à flanc de coteaux ou sur des pentes douces. Dans le Rheingau inférieur, le nombre des vignobles en pentes escarpées augmente à partir de Rüdesheim. Le cépage le plus répandu dans le Rheingau est le Riesling. Le territoire d'Assmannshausen constitue un flot de production de vins rouges de qualité supérieure.

Le sol des vignobles est constitué de schistes argileux et de quartzites dans le Rheingau inférieur, de sables, d'argile, de marne, de conglomérats, de loess et de limon dans le Rheingau moyen et supérieur. Les vins du Rheingau sont, comme ceux de la Moselle moyenne et de la Nahe, des vins de qualité supérieure. 72 % des vignobles sont plantés de cépages de Riesling.

Les données climatologiques couvrant plusieurs années, retenues pour le Rheingau, sont celles de Geisenheim, soit une température annuelle moyenne de 9,5°C et une moyenne de 16,2°C de mai à septembre. La hauteur moyenne des précipitations est de 517 mm; la normale pour la période de mai à septembre est de 244 mm (cf. tableau 5).

Franconie

En 1964, la Bavière avait environ 2.520 ha de vignobles productifs dont 2.480 ha environ complantés de cépages produisant des vins blancs et 40 ha complantés de cépages produisant des vins rouges. La plus grande partie (2.250 ha) de ces vignobles se trouvent en Basse-Franconie, la Moyenne Franconie n'en ayant que 270 ha.

En 1964, la Bavière a produit environ 166.000 hl de moûts, dont 164.000 hl de moûts blancs et 2.000 hl de moûts rouges.

Tableau 14

Surface des vignobles productifs et production de moûts en Bavière
1964

	Vin blanc ha	Vin rouge ha	Total ha	Moût blanc hl	Moût rouge hl	Total hl
Bavière	2.485	39	2.524	164.114	2.012	166.126
R.B. de Basse-Franconie	2.215	39	2.254	147.741	2.012	149.753
R.B. de Moyenne Franconie	266	-	266	16.173	-	16.173
Autres régions	4	-	4	200	-	200

Pour Würzburg, la température moyenne annuelle est de 9°C, et elle est de 15,9°C pour la période de mai à septembre. La hauteur moyenne des précipitations atteint 560 mm, la pluviosité de mai à septembre étant de 271 mm. Les températures moyennes de Kitzingen ne sont pas connues, mais la hauteur des précipitations y est de 547 mm pour la moyenne annuelle et de 294 mm pour la moyenne de mai à septembre (cf. tableau 7).

Le cépage prédominant en Franconie est le Silvaner planté sur des calcaires conchyliens, des marnes irisées ainsi que sur des grès bigarrés et des roches primitives. Le Müller-Thurgau se répand cependant aussi. Le territoire de Wertheim et de Klingenberg constitue un flot de production de vins rouges.

Les vins, produits selon des méthodes traditionnelles, trouvent de bons débouchés, en tant que spécialités, à l'intérieur de la République fédérale.

Rhénanie du nord-Westphalie

Dans le Land de Rhénanie du nord-Westphalie, le Siebengebirge, qui relève du Regierungsbezirk de Cologne, possède 29 ha de vignobles productifs, dont 27 ha complantés de cépages produisant des vins blancs et 2 ha complantés de cépages produisant des vins rouges. La production de 1964 a été de 2.457 hl, dont 2.327 hl de moûts blancs et 130 hl de moûts rouges.

Sarre

En 1964, les vignobles sarrois productifs couvraient 65 ha de cépages produisant des vins blancs, qui ont donné 9.688 hl de moûts. Il n'est pas encore possible, à l'heure actuelle, de commenter cette situation.

3. Données générales relatives à la production et à la consommation du vin

Il ressort de l'examen des diverses régions viticoles de la République Fédérale que la viticulture se pratique de préférence dans les vallées bénéficiant d'un climat favorable et dans les régions où la température annuelle moyenne est élevée et la période de végétation favorable.

Des moyens considérables ont été mis en oeuvre ces dernières années en vue d'améliorer les techniques de production et la qualité. L'utilisation de porte-greffes, la sélection des clones, l'emploi des meilleurs engrais et de pesticides appropriés, ainsi que la lutte contre les gelées hâtives ou tardives, ont permis d'accroître considérablement les rendements quantitatifs.

Le tableau 15 indique les rendements moyens à l'ha de 1952 à 1965, par rapport aux rendements de 1935-1938, la production de moûts ainsi que le prix et la valeur de ces moûts.

Tableau 15

Production de moûts

Moyenne de	Production de moûts		Prix du moût (°) DM/hl	Production de moûts Valeur en millions DM
	en hl par ha	total, en 1000 hl		
∅ 1935/38	42,9	3.106	51	158
1952	50,8	2.714	83	225
1953	45,1	2.457	114	280
1954	52,6	3.100	105	325
1955	40,1	2.408	106	254
1956	15,6	930	211	196
1957	38,5	2.264	127	287
1958	81,1	4.799	82	393
1959	70,5	4.303	127	546
1960	115,8	7.433	53	392
1961	53,9	3.574	105	375
1962	58,5	3.928	121	475
1963	88,3	6.034	37	525
1964	104,7	7.185	67	481
1965	73,2	5.035	105	529

(°) Prix moyen des moûts vendus à l'automne de l'année considérée.

Le tableau montre qu'au début des années 1950, les rendements n'étaient pas encore fortement supérieurs à la moyenne de 1935/38. Les gelées catastrophiques de 1955/56 ont occasionné des dégâts considérables, surtout aux cépages de Silvaner et de Müller-Thurgau; ces dégâts ont eu pour conséquence de ramener les rendements à un niveau fort bas (15,6hl/ha) et la production totale de moûts à moins d'un million d'hl. En 1957, diverses régions viticoles ont souffert de gelées tardives, qui ont également affecté les récoltes. A partir de 1958, les récoltes ont nettement dépassé celles des années précédentes. Les années 1960 et 1964 ont connu des rendements exceptionnels de 115,8 hl et 104,7 hl.

Si, dans le même temps, la consommation par tête n'avait pas augmenté dans de fortes proportions, cette évolution aurait certainement abouti à la constitution de stocks considérables, car les importations ont également augmenté d'une manière significative.

Le tableau suivant donne l'évolution de la consommation par tête.

Tableau 16

Consommation de vin,
en litres, par tête et par an

Ventillation	∅							
	1935/36 à 1938/39	1958/ 59	1959/ 60	1960/ 61	1961/ 62*	1962/ 63	1963/ 64	1964/ 65**
Consommation de vin***	9,0	8,9	11,3	12,9	12,8	12,9	12,2	14,2
dont impor- tations	0,4	2,9	3,7	4,0	4,5	5,0	4,4	3,8
Importations en % de la consommation	4,4	32,6	32,7	31,0	35,2	38,8	36,1	26,8

* A partir de 1961/62, adoption de l'année viticole C.E.E. (1.9.-31.8)

** Provisoire

*** Y compris les mousseux et les vermouth

La consommation par tête, en augmentation de 50 % environ par rapport à 1958/59, ne se répartit pas uniformément sur tout le territoire fédéral, mais elle se concentre principalement sur les régions viticoles. Il est probable qu'elle atteint son niveau le plus élevé dans le Land de Bade-Wurtemberg. On peut prévoir un nouvel accroissement de la consommation, en faisant appel à des techniques publicitaires appropriées.

II. Vins de consommation courante.

Il n'est pas très aisé de répartir la production vinicole allemande en vins de qualité et vins de consommation courante. Le classement des moûts adopté par l'Office fédéral de statistique (sehr gut, gut, mittel, gering, sehr gering, correspondant à excellent, bon, moyen, ordinaire, très ordinaire) permet dans une certaine mesure d'approcher le problème.

La répartition des vins allemands en deux catégories, à savoir vins de consommation courante et vins de qualité, est ancienne et remonte à une époque où la politique des ventes suscitait encore peu de problèmes, sinon une troisième catégorie serait venue s'ajouter aux deux autres, et l'on aurait adopté une répartition en trois catégories. Il serait indiqué de parler de vins de qualité supérieure (Spitzenweine) de vins de qualité et de vins de consommation courante. Nous n'avons pas à débattre ici la question de savoir si les vins de qualité supérieure doivent englober toutes les vendanges tardives. La proportion des vins de qualité supérieure varie d'une année à l'autre, car elle dépend du climat, mais, en moyenne, elle pourrait se situer à 20-30% de la production totale. Viennent ensuite les vins de qualité, qui représentent 40 à 65 % de l'ensemble de la production. Les autres vins, dits de consommation courante, représentent un volume de 15 à 30 % de la production annuelle et ils sont commercialisés à un prix modique, après coupage et diverses manipulations, comme "vins typiques".

1. Dans quelles régions produit-on surtout des vins de consommation courante ?

Quelques régions viticoles de la République fédérale sont reconnues comme produisant des vins de qualité, avec une forte proportion de vins de qualité supérieure. Sans vouloir procéder à une estimation dans le présent rapport, il faut néanmoins citer en exemple quelques régions telles que la vallée moyenne de la Moselle, les régions du Mittelhaardt, de Kaiserstuhl, d'Ortenau, les bords du Rhin, la Hesse rhénane, Rheingau, la Nahe, le Rhin moyen, ainsi que diverses régions du Wurtemberg et de la Franconie.

Comme régions productrices de vins de consommation courante, on peut citer la Moselle supérieure et inférieure, la Hesse rhénane sauf les

bords du Rhin et l'Oberhaardt. Alors que ces régions ont, parfois à tort, eu la réputation de ne produire que des vins de qualité ordinaire, on y produit certaines années des vins d'une qualité remarquable. Dans l'ensemble, on constate que de nombreux viticulteurs soutiennent les efforts déployés par l'administration et par certains organismes consultatifs et groupements en vue d'améliorer la qualité, et qu'ils contribuent à cette action en améliorant leurs techniques culturales par la sélection des clones et l'utilisation de cépages qui, par rapport à ceux qu'ils cultivaient jusqu'ici, donnent des vins de meilleure qualité.

A l'exemple des coopératives badoises et wurtembergeoises les coopératives des régions produisant des vins de consommation courante paient maintenant les vins sur la base des degrés Oechsle, créant ainsi un nouveau stimulant pour l'amélioration de la qualité des vendanges. Dans quelques autres régions, les négociants paient maintenant les raisins, le moût ou le marc d'après le degré de maturité.

Il est évident que les régions connues depuis longtemps déjà comme produisant des vins de consommation courante obtiennent pour leurs vins des prix moins élevés que les régions considérées comme produisant des vins de qualité. Les dernières années, une orientation erronée de la politique des prix a eu pour résultat que l'on a insidérieurement pratiqué la taille longue dans quelques-uns des meilleurs crus et qu'il en est résulté un fléchissement de la qualité.

2. Quelle est la proportion des vignobles produisant respectivement des vins de consommation courante et des vins de qualité ?

Les vins manifestement destinés à la consommation courante pourraient représenter 15 à 30 % des vins produits dans la République fédérale. Il s'agit généralement de vins produits dans les zones marginales, où les emplacements des vignobles sont moins favorables. Il n'est pas simple de délimiter les vignobles qui produisent ces vins. Les rendements sont parfois plus élevés dans les régions productrices de vins de consommation courante que dans les régions produisant des vins de qualité.

Les vins de qualité représentent 40 à 65 % environ de la production; 20 à 30 % environ sont des vins de qualité supérieure (Spitzenweine). Certaines années, comme en 1947, 1949, 1953, 1959 et 1964, la propor-

tion de vins de qualité supérieure peut augmenter considérablement et atteindre jusqu'à 50 % de la production.

3. Eléments structurels

a) Taille des exploitations et structure de la propriété

Le tableau suivant indique le nombre et la taille moyenne des exploitations, ainsi que la surface des parcelles.

Tableau 17

Nombre d'exploitations, surface des vignes et des parcelles dans les régions produisant des vins de consommation courante, suivant le recensement des exploitations viticoles de 1958

Régions	Nombre d'exploitations	Vignobles productifs en 1964 ha	Superficie moyenne des vignobles productifs, par exploitation, en ares	Nombre total de parcelles	Nombre de parcelles par exploitation	Surface moyenne de chaque parcelle en ares
Moselle supérieure	1.295	776	59,9	5.215	4,0	15,0
Moselle inférieure	4.607	2.689	58,4	49.849	10,8	5,4
Hesse rhénane	17.052	16.187	94,9	93.995	5,5	17,3
Oberhaardt	9.184	9.050	98,5	68.403	7,4	13,3

Les chiffres du tableau 17 appellent cependant certaines réserves, car il s'agit de résultats du recensement des exploitations viticoles de 1958. Certains chiffres ont dû subir des modifications depuis lors comme le montre déjà l'accroissement de la surface des vignobles productifs en 1964. Les chiffres relatifs aux exploitations de la Hesse rhénane comprennent aussi les exploitations situées sur les bords du Rhin, qui doivent être considérées comme produisant des vins de qualité, et qu'il n'est pas possible d'isoler des données statistiques globales.

Pour déterminer la superficie moyenne des vignobles productifs par exploitation, on a utilisé les valeurs de 1964 et non celles de 1958. On aura ainsi davantage tenu compte de l'évolution de la situation que si l'on avait utilisé les chiffres de 1958.

Dans les diverses régions produisant des vins de consommation courante le nombre d'exploitations était de 1.295 pour la Moselle supérieure, 4.607 pour la Moselle inférieure, 17.052 pour la Hesse rhénane et 9.184 pour l'Oberhaardt.

La superficie moyenne des vignobles productifs était de 59,9 ares pour la Moselle supérieure, 58,4 pour la Moselle inférieure, 94,9 pour la Hesse rhénane et de 98,5 pour l'Oberhaardt.

Le tableau 17 indique le nombre et la surface des parcelles.

Celle-ci varie de 5,4 ares dans la Moselle inférieure à 17,3 ares dans la Hesse rhénane.

Les statistiques de la république fédérale d'Allemagne ne fournissent pas de données sur le régime de la propriété dans la viticulture.

b) Part de la vigne dans la superficie agricole utile (SAU)

La part de la vigne dans la superficie agricole utile varie considérablement d'une région à l'autre (cf. tableau 18).

Tableau 18

Nombre et taille des exploitations mixtes (agriculture et viticulture) et part de la vigne dans la SAU suivant le recensement des exploitations viticoles de 1958 (vignes productives en 1964)

Régions	Nombre d'exploitations	SAU total ha	SAU moyen par exploitation en 1964 ha	Vignes productives en 1964 ha	Part de la vigne productive dans la SAU %
Moselle supérieure	1.295	6.024	4,7	776	12,9
Moselle inférieure	4.607	7.509	1,6	2.689	35,8
Hesse rhénane	17.052	82.238	4,8	16.187	19,7
Oberhaardt	9.184	27.462	3,0	9.050	33,0

Il faut souligner , à propos de ce tableau, qu'il présente les mêmes lacunes que le tableau 17.

La taille moyenne des exploitations varie entre 1,6 ha sur la Moselle inférieure et 4,8 ha dans la Hesse rhénane.

C'est dans la Moselle supérieure que la part de la vigne est la plus faible (12,9 %) et dans la Moselle inférieure qu'elle est la plus forte (35,8 %).

c) Rapport entre les exploitations de monoculture viticole et les exploitations mixtes

Il n'est pas très aisé de déterminer le rapport entre les exploitations pratiquant la monoculture viticole et les exploitations mixtes, car ces données ne ressortent pas directement du recensement statistique de 1958. La Moselle et le Rheingau sont des régions où les exploitations pratiquant la monoculture viticole prédominent, mais on rencontre encore assez souvent dans ces régions une faible partie de la superficie agricole utile réservée à l'autoapprovisionnement.

La question se pose de savoir s'il faut comparer les exploitations pratiquant la monoculture viticole avec toutes les exploitations ayant des vignes ou avec le nombre d'exploitations produisant du vin pour la vente, ou avec le nombre d'exploitations dont la viticulture est la principale source de revenu.

En se basant sur l'estimation de 7.000 exploitations pratiquant la monoculture viticole, nous obtenons les pourcentages suivants :

5,8 % soit 120.963 exploitations ayant des vignes

7,7 % soit 91.032 exploitations produisant du vin pour la vente

21,7 % soit 32.302 exploitations dont la viticulture est la principale source de revenu.

Comme nous ne connaissons ni la taille ni l'organisation des exploitations pratiquant la monoculture viticole, il est impossible de formuler des conclusions décisives à propos de ces proportions. On peut simplement supposer que la majeure partie de ces exploitations pourraient commercialiser directement leur production.

d) Quelles modifications des éléments structurels peut-on constater depuis 1950 ?

Le tableau 1 donne un aperçu global des mutations des exploitations cultivant la vigne. Pour le territoire fédéral, on a enregistré de 1949 à 1960 une diminution du nombre d'exploitations de 151.649 à 120.813, soit 20,3 %. Il n'est pas possible de préciser à combien s'élevait en 1950 le nombre des exploitations dans les régions produisant des vins de consommation courante. Les seules données dont on dispose concernent l'année 1958, et elles figurent dans les tableaux 17 et 18.

On dispose toutefois de chiffres très précis en ce qui concerne les vignobles productifs dans les diverses régions viticoles. Ces chiffres figurent au tableau 19 pour les régions produisant des vins de consommation courante et pour les deux régions limitrophes produisant des vins de qualité, la Moselle moyenne et le Mittelhaardt. Tableau 19, page 30
Ce tableau montre que la surface complantée en vignes a augmenté de 249 ha, soit 47 %, dans la Moselle supérieure et qu'elle atteint 2.069 ha, soit un accroissement de 14,7%, dans la région beaucoup plus grande de la Hesse rhénane. L'Oberhaardt a enregistré une très forte augmentation : 1.692 ha, soit 23,0 %.

Les taux de croissance sont beaucoup plus forts si l'on remonte à 1950. Cette année de référence ne peut pas être considérée comme représentative de l'évolution en Allemagne fédérale, car la viticulture a régressé pendant la guerre et dans les premières années de l'après-guerre -c'est seulement en 1965 qu'on retrouve la même superficie qu'avant les hostilités- et aussi parce qu'entretiens les ceps avaient vieilli considérablement. Certains vignobles défrichés furent à l'époque utilisés comme terres agricoles.

La reconstitution du vignoble s'est faite dans la plupart des cas au moyen de greffes, pour combattre l'invasion du phylloxéra. Cette conversion a en même temps influé sur le niveau des rendements.

Dans le tableau suivant, nous nous référons également à l'année 1950 pour pouvoir mettre en évidence l'accroissement de la surface des vignobles dans les régions productrices de vins de consommation courante.

Tableau 20

Augmentation en chiffres absolus et en chiffres relatifs de la superficie des vignobles productifs, 1950/56 - 1964

Régions	Surfaces des vignobles			Augmentation de la superficie des vignobles en chiffres absolus		Taux de croissance de la superficie des vignobles	
	1950	1956	1964	de 1956-64	de 1950-64	de 1956-64	de 1950-64
	ha	ha	ha	ha	ha	%	%
Moselle supérieure	341	527	776	249	435	47,2	127,6
Moselle moyenne	3.722	3.928	4.709	781	987	19,9	26,5
Moselle inférieure	2.093	2.417	2.689	272	596	11,3	28,5
Hesse rhénane	10.593	14.118	16.187	2.069	5.594	14,7	52,8
Mittelhaardt	3.456	4.795	5.197	402	1.741	8,4	50,4
Oberhaardt	5.553	7.358	9.050	1.692	3.497	23,0	63,0

Tableau 19

Total des vignobles productifs de diverses régions viticoles

1956 - 1964

Région viticole	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	ha								
<u>Rhénanie-Nassau</u>	12.799	12.915	12.874	13.173	13.595	13.926	14.154	14.453	14.538
Moselle supérieure	527	596	605	631	679	713	728	800	776
Moselle moyenne	3.928	3.970	3.920	4.075	4.246	4.374	4.499	4.655	4.709
Moselle inférieure	2.417	2.399	2.413	2.431	2.490	2.553	2.624	2.649	2.689
<u>Hesse rhénane</u>	14.118	13.584	13.741	14.520	15.010	15.579	15.837	16.106	16.187
<u>Palatinat</u>	14.650	14.451	14.755	15.464	16.039	16.466	16.696	17.070	17.101
Mittelhaardt	4.795	4.650	4.774	4.936	5.000	5.129	5.203	5.275	5.197
Oberhaardt	7.358	7.383	7.463	7.871	8.260	8.543	8.729	8.970	9.050

Depuis 1950, c'est en Hesse rhénane que l'on a enregistré l'accroissement maximum en chiffres absolus : 5.600 ha, soit 53 %; vient ensuite l'Oberhaardt, avec 3.500 ha, soit 63 %. En chiffres relatifs, c'est la Moselle supérieure qui vient en tête, avec 127,6 % par rapport à 1950.

Quant à savoir comment les vignobles produisant du vin blanc ont évolué depuis 1956, ou depuis 1950, par rapport aux vignobles produisant du vin rouge, on verra d'après les tableaux 21 et 22 qu'il y a augmentation des premiers et évolution différenciée pour les seconds.

Le tableau 23 donne, en chiffres absolus et en chiffres relatifs, l'accroissement de la superficie des vignobles productifs complantés de vignes produisant du vin blanc.

Tableau 23

Accroissement, en chiffres absolus et en chiffres relatifs, de la superficie des vignobles productifs complantés de vignes produisant du vin blanc - 1950/56 - 1964.

Région	Surface des vignobles ha			Accroissement, en chiffres absolus, de la surface des vignobles ha		Taux d'accrois- sement de la surface des vi- gnobles %	
	1950	1956	1964	1956 1964	1950 1964	1956 1964	1950 1964
	Moselle supérieure	340	527	776	249	436	47,2
Moselle moyenne	3.721	3.928	4.709	781	988	19,9	26,6
Moselle inférieure	2.089	2.417	2.639	272	600	11,3	28,7
Hesse rhénane	9.102	12.403	14.765	2.362	5.663	19,0	62,2
Mittelhaardt	2.259	3.346	3.671	325	1.412	9,7	62,5
Oberhaardt	4.895	6.448	8.215	1.767	3.320	27,4	67,8

De 1956 à 1964 l'accroissement de la superficie des vignobles productifs complantés de vignes produisant du vin blanc se situe entre 249 ha dans la Moselle supérieure et 2.362 ha dans la Hesse rhénane. De 1950 à 1964, ces extrêmes étaient, dans les mêmes régions, respectivement 436 ha et 5.663 ha.

Tableau 21

Vin blanc - Superficie des vignobles productifs dans diverses régions viticoles

1956 - 1964

Région viticole	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	ha								
<u>Rhénanie-Nassau</u>	12.373	12.516	12.476	12.784	13.188	13.508	13.727	14.023	14.114
Moselle supérieure	527	596	605	631	679	713	728	800	776
Moselle moyenne	3.928	3.970	3.920	4.075	4.246	4.374	4.499	4.655	4.709
Moselle inférieure	2.417	2.399	2.413	2.431	24 90	2.553	2.624	2.649	2.689
<u>Hesse rhénane</u>	12.403	12.186	12.416	13.123	13.604	14.096	14.385	14.681	14.765
<u>Palatinat</u>	11.573	11.589	11.852	12.479	13.003	13.335	13.617	14.002	14.017
Mittelhaardt	3.346	3.323	3.382	3.481	3.520	3.618	3.680	3.726	3.671
Oberhaardt	6.448	6.500	6.622	7.035	7.426	7.692	7.907	8.148	8.215

(40)

Tableau 22

Vin rouge - Superficie des vignobles productifs dans diverses régions viticoles

1956 - 1964

Région viticole	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	ha								
<u>Rhénanie-Nassau</u>	425	399	398	389	407	418	427	430	424
<u>Hesse rhénane</u>	1.715	1.398	1.325	1.397	1.406	1.482	1.452	1.425	1.422
<u>Palatinat</u>	3.077	2.862	2.903	2.985	3.036	3.131	3.079	3.068	3.084
Mittelhaardt	1.449	1.327	1.392	1.455	1.480	1.511	1.523	1.549	1.526
Oberhaardt	910	883	841	836	834	851	822	822	835

(40)

On enregistre à partir de 1950 un accroissement relativement important des superficies des vignobles dans les régions productrices de vins de consommation courante : 128,2 % dans la Moselle supérieure, 67,8 % dans l'Oberhaardt et 62,2 % dans la Hesse rhénane. Dans ces deux dernières régions, l'accroissement est plus fort en ce qui concerne les vignes produisant du vin blanc qu'en ce qui concerne l'évolution globale de la surface du vignoble. D'autre part, l'évolution des vignobles complantés de vignes produisant du vin rouge est très différenciée, ainsi que le montre le tableau suivant.

Tableau 24

Evolution, en chiffres absolus et en chiffres relatifs, de la superficie des vignobles productifs complantés de vignes produisant du vin rouge 1950/1956 - 1964.

Région	Superficie des vignobles			Evolution, en chiffres absolus de la surface des vignobles ha		Taux de croissance de la surface des vignobles %	
	1950	1956	1964	1956-1964		1956-1964	
				1950-1964	1950-1964	1956-1964	1950-1964
Rhénanie-Nassau	320	425	424	- 1	+ 104	- 0,2	+ 32,5
Moselle supérieure	1	-	-	-	-	-	-
Moselle moyenne	1	-	-	-	-	-	-
Moselle inférieure	3	-	-	-	-	-	-
Hesse rhénane	1.491	1.715	1.422	- 293	- 69	- 17,1	- 4,6
Mittelhaardt	1.196	1.449	1.526	+ 77	+ 330	+ 5,3	+ 27,6
Oberhaardt	658	910	835	- 75	+ 177	- 8,2	+ 26,9

S'il est vrai que dans la Rhénanie-Nassau on enregistre pour la période de 1950 à 1964 une augmentation de 104 ha, soit 32,5% on note en revanche pour la période de 1956 à 1964 une diminution de 1 ha, soit 0,2 %. En Hesse rhénane, on enregistre pour la période la plus longue une diminution de 5 % et pour la période la plus courte une diminution allant jusqu'à 10 %, soit quelque 300 ha. Dans le Mittelhaardt, ce sont les crus produisant du vin rouge qui, par rapport à 1950, accusent l'augmentation la plus importante : 330 ha, soit 27,6 %. Pour la période de 1956 à 1964, l'augmentation est faible, soit 5%. Dans l'Oberhaardt, on a enregistré une augmentation importante de 1950 à 1956, mais depuis lors, la superficie du vignoble a diminué de 75 ha, soit 8%.

Si c'est dans les régions produisant des vins de consommation courante et dans les exploitations de la Hesse rhénane, de l'Oberhaardt et de la Moselle supérieure qu'on enregistre l'accroissement maximum en chiffres relatifs, il faut en rechercher la cause dans la pénurie de main-d'oeuvre qui sévissait pendant les années de guerre. Cela explique que les cultures agricoles y ont pris de l'extension. Ce n'est que dans les années qui ont suivi la réforme monétaire que des actions ont été entreprises et que l'on a procédé à l'agrandissement des exploitations de trop faible superficie, en vue d'obtenir un meilleur rapport (produit brut) des terres affectées aux cultures spécialisées (vignobles et vergers). Pour conclure, il est permis de supposer que la superficie des vignobles productifs pourrait encore augmenter, mais que le vignoble ne s'agrandira plus, en raison de la législation régissant l'économie viti-vinicole. Avec l'élévation du niveau de vie, il faut s'attendre, également dans les régions produisant des vins de consommation courante, à une nouvelle diminution du nombre des exploitations, surtout des exploitations dont la viticulture ne constitue pas la principale source de revenu. Le processus de concentration, qui a pour effet d'agrandir la taille des exploitations et d'augmenter la part de la vigne dans la superficie agricole utile, se poursuivra vraisemblablement sans fléchir.

4) Données pluri-annuelles sur la production quantitative et qualitative à l'intérieur des diverses régions produisant des vins de consommation courante

a) Production quantitative

Les facteurs significatifs pour cette question sont :

1. la quantité totale de vin produite, et
2. la quantité produite par ha de surface complantée en vigne.

- Nous traiterons du point 2 dans la IIème partie -

Avant de porter un jugement sur la quantité totale de vin produite, il importe de savoir que ce n'est que depuis 1953 que ces données sont disponibles pour les diverses régions.

Les tableaux 25 à 27 donnent, pour les 10 dernières années, soit de 1955 à 1964, les chiffres relatifs à la production totale de moût et à la production totale de moût blanc et de moût rouge, par comparaison avec deux régions produisant des vins de qualité.

Tableau 25

Production totale de moût dans diverses régions viticoles
1955 - 1964

Régions viti- coles	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl
<u>Rhénanie-Nassau</u>	652.646	450.103	527.379	1.050.433	1.013.222	1.456.375	874.110	905.064	1.040.195	1.546.703
Moselle supérieure	53.546	19.077	38.859	80.586	74.774	112.171	64.241	76.950	99.200	119.426
Moselle moyenne	242.910	236.073	244.155	368.480	361.045	483.619	326.738	350.922	296.524	557.546
Moselle inférieure	141.392	109.248	100.278	192.316	182.568	283.860	161.605	173.709	176.423	297.135
<u>Hesse rhénane</u>	452.183	66.306	411.972	1.066.467	1.046.926	1.889.360	877.153	744.791	1.537.185	1.751.367
<u>Palatinat</u>	794.123	226.654	844.294	1.504.638	1.264.321	2.347.217	1.022.184	1.252.507	1.802.627	2.088.045
<u>Mittelhaardt</u>	276.388	56.242	282.240	419.902	419.341	687.180	331.043	409.112	499.333	564.712
<u>Oberhaardt</u>	403.334	165.922	508.691	896.991	662.614	1.320.192	531.044	680.099	1.028.820	1.216.749

Tableau 26

Production totale de moût blanc dans diverses régions viticoles

1955 - 1964

Région viticole	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl
<u>Rhénanie-Nassau</u>	630.424	449.533	521.771	1.023.736	990.514	1.421.039	862.334	890.044	1.033.629	1.511.318
Moselle supérieure	53.546	19.077	38.859	80.586	74.774	112.171	64.241	76.950	99.200	119.426
Moselle moyenne	242.910	236.073	244.155	368.480	361.045	483.619	326.738	350.922	296.524	557.546
Moselle inférieure	141.392	109.248	100.278	192.316	182.568	283.860	161.605	173.709	176.423	297.135
<u>Hesse rhénane</u>	386.534	65.169	378.824	975.583	944.029	1.686.777	787.878	667.241	1.419.450	1.583.325
<u>Palatinat</u>	592.515	205.304	664.895	1.178.276	977.332	1.830.631	760.159	966.461	1.466.124	1.659.986
<u>Mittelhaardt</u>	179.604	48.852	193.066	271.236	273.259	441.056	202.608	262.752	342.419	351.682
<u>Oberhaardt</u>	347.396	152.818	440.700	784.045	588.126	1.171.823	460.751	604.886	929.687	1.098.346

(40)

Tableau 27

Production totale de moût rouge dans diverses régions viticoles

1955 - 1964

Région viticole	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl	hl
<u>Rhénanie-Nassau</u>	22.222	570	5.608	26.697	22.708	35.336	11.776	15.020	6.566	35.385
<u>Hesse rhénane</u>	65.649	1.137	33.148	90.884	102.897	202.583	89.275	77.550	117.645	168.042
<u>Palatinat</u>	201.608	21.350	179.399	326.362	286.989	516.586	262.025	286.046	336.503	428.059
<u>Mittelhaardt</u>	96.784	7.390	89.174	148.666	146.082	246.124	128.435	146.360	156.914	213.030
<u>Oberhaardt</u>	55.938	13.104	67.991	112.946	74.488	148.369	70.293	75.213	99.133	118.403

(40)

La moyenne décennale relative à cette période est, pour les diverses régions :

Tableau 28

Moyenne décennale (1955-1964) relative à la production totale de moût, de moût blanc et de moût rouge dans diverses régions viticoles

Région	Production totale de moût hl	Moût blanc hl	Moût rouge hl
Rhénanie-Nassau	951.623	933.434	18.189
Moselle supérieure	73.883	73.883	-
Moselle moyenne	346.801	346.801	-
Moselle inférieure	181.853	181.853	-
Hesse rhénane	984.371	889.481	94.881
Palatinat	1.314.661	1.030.168	284.493
Mittelhaardt	394.549	256.653	137.896
Oberhaardt	741.446	657.858	83.588

Si l'on compare la moyenne décennale des productions à la moyenne de 9 ans de la superficie complantée en vigne, on constate qu'on a produit en Rhénanie-Nassau presque autant de moût que dans la Hesse rhénane, sur une superficie moins étendue de 1.360 ha environ. Ceci est dû aux rendements relativement élevés obtenus dans la Moselle supérieure et moyenne.

En comparant les rendements du Palatinat et de la Hesse rhénane - les premiers dépassent les derniers de 33,6 % - on constate l'avantage qui dérive des rendements quantitatifs de l'Oberhaardt. Les vignobles productifs du Palatinat ne dépassent que de 910 ha, soit 6,1 %, ceux de la Hesse rhénane.

La part des trois sous-régions dans le rendement quantitatif total de la région, de la Rhénanie-Nassau est de 8 % pour la Moselle supérieure, 36 % pour la Moselle moyenne et 19 % pour la Moselle inférieure. Dans le Palatinat, nous avons, par rapport à la moyenne décennale 30 % dans le Mittelhaardt et 56 % dans l'Oberhaardt.

La part du vin rouge dans la production totale des diverses régions ou sous-régions est différenciée, soit pour la Rhénanie-Nassau 2%, pour la Hesse rhénane 10%, pour le Palatinat 22%, pour le Mittelhaardt 35 % et pour l'Oberhaardt 11 % de la moyenne décennale.

b) Production qualitative

Les prix obtenus dans les diverses régions viticoles dépendent essentiellement de la qualité, mais également des cépages cultivés. Nous examinerons dans les tableaux suivants si, à cet égard, les régions produisant des vins de qualité sont plus favorisées que les régions produisant des vins de consommation courante.

Tableaux 29 et 30

Ces tableaux regroupent la production suivant un système de cotes allant de très bon = 1 à très commun = 5 en passant par bon = 2, moyen = 3, commun = 4. Comme on a probablement utilisé une classification uniforme, et non une classification par territoire ou par type de cépages, les régions dites "productrices de vins de consommation courante" ne sont pas aussi mal cotées qu'on aurait pu le croire. On verra dans le tableau 29 quelles sont les différences qui se manifestent d'une année à l'autre - ces différences sont parfois considérables quand on compare la Moselle supérieure des "grandes années" 1953, 1959 et 1964 à la Moselle moyenne ou inférieure. Ceci vaut également pour la comparaison de l'Oberhaardt avec le Mittelhaardt (tableau 30). Toutefois, la cote moyenne est fortement influencée par certaines années, bonnes ou très bonnes, ce qui nous permet de dire que les régions produisant des vins de qualité sont caractérisées par le fait que les qualités y sont de loin supérieures, les années "faibles", aux qualités produites dans les régions productrices de vins de consommation courante.

Pour une meilleure comparaison, nous allons une fois encore examiner eu égard les unes des autres les cotes des vins des diverses régions (moyenne de 12 années).

Tableau 31

Moyenne calculée sur 12 années (1953-1964) des cotes obtenues par les vins récoltés dans diverses régions viticoles (en %).

	1	2	3	4	5
Moselle supérieure	2,58	26,00	53,58	15,16	1,91
Moselle moyenne	13,16	29,91	35,58	17,91	3,41
Moselle inférieure	13,00	30,25	37,16	17,00	2,58
Hesse rhénane	15,91	35,25	36,33	11,16	1,33
Unterhaardt	19,41	36,25	32,75	10,58	1,00
Oberhaardt	15,41	35,41	37,08	10,66	1,41

D'emblée on peut douter de la valeur du système de cotation quand on compare les résultats relatifs à la Moselle inférieure à ceux de la Moselle moyenne.

Tableau 29

Estimation qualitative de la production de vin dans diverses régions

Données annuelles et moyenne pour la période

1953 - 1964

Année	Moselle supérieure %					Moselle moyenne %					Moselle inférieure %				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1953	5	52	38	5	-	37	46	14	3	-	24	49	25	2	-
1954	-	6	39	51	4	-	6	41	41	12	-	10	41	40	9
1955	-	22	65	12	1	2	27	56	15	-	1	19	53	24	3
1956	-	13	51	33	3	-	11	35	44	10	-	11	46	34	9
1957	1	18	16	15	5	9	37	41	12	1	4	37	46	12	1
1958	-	20	65	14	1	12	42	38	7	1	14	42	34	10	-
1959	11	67	21	1	-	62	32	5	1	-	68	27	5	-	-
1960	-	7	73	14	6	1	20	49	25	5	5	23	49	22	1
1961	2	41	48	9	-	7	39	40	13	1	8	38	46	8	-
1962	2	22	60	13	3	1	15	46	32	6	1	18	36	39	6
1963	-	9	83	8	-	4	29	43	19	5	4	37	45	12	2
1964	10	44	39	7	-	23	55	19	3	-	27	52	20	1	-
Ø	2,6	26	53,6	15,2	1,9	13,2	29,9	35,6	17,9	3,4	13	30,3	37,2	17	2,6

1 = très bon; 2 = bon; 3 = moyen; 4 = commun; 5 = très commun.

(27,28)

Tableau 30

Estimation qualitative de la production de vin dans diverses régions
Données annuelles et moyenne pour la période

1953 - 1964

Année	Hesse rhénane					Mittelhaardt					Oberhaardt				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1953	44	41	12	3	-	51	35	11	3	-	38	46	14	2	-
1954	-	18	56	22	4	4	31	49	15	1	1	11	57	27	4
1955	2	26	48	21	3	3	26	47	22	2	2	23	52	21	2
1956	-	12	47	35	6	1	34	40	21	4	2	20	60	15	3
1957	5	34	49	10	2	14	33	43	10	-	3	41	49	7	-
1958	10	39	42	9	-	16	40	32	10	2	14	39	36	11	-
1959	71	25	3	1	-	70	22	7	1	-	69	27	4	-	-
1960	3	34	52	11	-	8	38	39	14	1	11	32	42	12	3
1961	10	52	34	4	-	12	38	40	9	1	9	50	33	8	-
1962	19	57	22	2	-	18	47	30	5	-	14	51	29	5	1
1963	7	35	46	11	1	16	40	31	12	1	5	34	41	16	4
1964	20	50	25	5	-	20	51	24	5	-	17	51	28	4	-
Ø	15,9	35,3	36,3	11,2	1,3	19,4	36,3	32,8	10,6	1	15,4	35,3	37,1	10,7	1,4

1 = très bon; 2 = bon; 3 = moyen; 4 = commun; 5 = très commun.

(27,28)

B. Généralités sur le marché des vins et notamment des vins de consommation courante.

1. Généralités

Le marché des vins ressortit aux marchés agricoles, qui ont été très fortement libéralisés au cours des dernières années, de sorte que la formation des prix obéit au principe de l'offre et de la demande. Il n'y a toutefois pas que l'offre et la demande qui influent sur la formation des prix, mais également toute une série d'autres facteurs. Les facteurs déterminants pour le niveau des prix du vin sont le volume de la récolte et la qualité de l'année. En outre, le niveau des prix est déterminé par la quantité de raisins, de moût ou de vendange foulée qui est vendue immédiatement en automne, c'est-à-dire prise en charge par les négociants. Il est cependant encore possible qu'une pression soit exercée sur les prix par les disponibilités provenant de la récolte de l'année précédente ou par les importations. En automne le niveau des prix et la limite inférieure des prix peuvent être influencés par des accords.

Les deux derniers automnes ont montré à quel point les prix d'achat peuvent être surprenants d'une année à l'autre. La production de moût de 1964 a été de bonne qualité et fort abondante - plus de 7 millions d'hl - de sorte que les prix payés en automne pour les raisins, le moût ou la vendange foulée ont été relativement bas; ainsi, par exemple, les prix payés dans l'Oberhaardt ont été par moments de 30 à 40 Dpfg le litre de moût, alors qu'on a payé 2 à 3 fois plus cher l'année suivante pour une qualité inférieure et une production moins abondante. Sur une large échelle, les affaires sont conclues entre les viticulteurs et les courtiers ou les négociants-producteurs. Ceux-ci se couvrent, en règle générale, de telle façon qu'une grande partie de leurs capacités sont mobilisées par la vendange de l'année en cours. Comme la production vendue en premier lieu est souvent aussi celle dont la qualité est la plus faible, on l'utilise pour fabriquer, par le processus de transformation le plus rapide possible, le premier vin, qui doit être écoulé si possible encore avant Noël ou pour Noël, ou bien immédiatement après.

Les procédés modernes de vinification introduits depuis le début des années 1950 permettent une transformation et une commercialisation aussi rapides. Des petits vins, préparés sous forme de "vins typiques" et contenant un

édulcorant résiduel adéquat (Restsüsse) deviennent ainsi des vins peu coûteux, intéressants et de bonne vente, auxquels les consommateurs font d'ailleurs bon accueil, car ils ont certainement intérêt à connaître la nouvelle récolte grâce à ces premiers vins. Si les ventes réalisées à Noël par les négociants en vin ont permis entretemps de libérer quelques récipients de stockage, on achète en complément des vins non filtrés (winzerhelle Weine) ayant déjà subi le premier soutirage. On procède à cette occasion à une sélection minutieuse et les courtiers ou les acheteurs recherchent les vins les mieux faits. La formation des prix lors de ces achats de vins est encore fortement influencée par les prix d'automne; on accorde toutefois plus d'importance à la qualité à cette époque que lors des achats d'automne. Si la plupart des négociants-producteurs ont terminé leurs achats vers l'époque du Carnaval et reconstitué leurs stocks, on attend le plus souvent avant d'effectuer d'autres achats même si les ventes ont de nouveau créé des vides dans les stocks.

L'évolution ultérieure des prix d'un millésime donné dépendra dans une large mesure du fait qu'il y a eu des gelées tardives, ou que la floraison a mal évolué, ce qui voudrait dire que la prochaine récolte sera moins abondante. Si l'on présume que l'un de ces facteurs influera sur le volume de la récolte, les achats sont poussés autant que possible pour acquérir des quantités suffisantes de bon vin à des prix intéressants. Les stocks des négociants, la demande des consommateurs et les prévisions climatiques pendant l'été et le début de l'automne sont les facteurs qui détermineront dans une large mesure si le marché du vin va s'animer et quelles sont les tendances prévisibles en ce qui concerne les prix. Si la demande est plus forte que prévue, il est possible que les prix montent sensiblement, comme ce fut, le cas en 1965 pour les vins de 1964. On a pu constater que des vins qualifiés bon à très bon qui avaient été achetés au printemps, n'ont pas atteint les mêmes prix que les vins de qualité moindre vendus plus tard, en été ou en automne. D'autre part, les vins de 1965 ont atteint des prix que la qualité n'aurait pas permis d'espérer, en raison des stocks constitués par les négociants et de la forte demande de vins allemands, influencée par la publicité.

On peut constater une évolution du marché plus régulière dans les régions où les coopératives vinicoles absorbent une plus grande partie de la récolte. Ceci vaut surtout pour les régions de Bade et du Wurtemberg où les coopératives vinicoles prennent en charge 70 à 80 % de la récolte, mais dans d'autres régions viticoles, où les coopératives

vinicoles ont pris de l'extension, on peut également constater des tendances à l'équilibre qui déterminent une certaine stabilité des prix, surtout en automne, et qui déterminent un rythme plus calme du marché dans le secteur de la production.

1. Consommation et demande, consommation par tête dans les diverses régions, tendances évolutives

Par comparaison avec le territoire de l'ancien Empire allemand, la consommation par tête a pu être augmentée dans la République fédérale d'Allemagne dans des proportions satisfaisantes pour l'économie viticole. Alors qu'elle était encore de 3,4 l. par tête il y a 50 ans - en 1913, pour être plus précis - cette consommation est passée à 6 à 7 l. en 1938. Si l'on rapporte la récolte d'avant-guerre au territoire de la République fédérale, on obtient une consommation par tête voisine de 9 l. Par comparaison, la consommation de 1949/50 oscillait autour de 4 l. et elle a augmenté lentement jusqu'à atteindre et dépasser 14,2 l.

Tableau 32

Consommation de vin par tête, en 1913 et de 1930 à 1938, moyenne de 1935 à 1938 et de 1950/51 à 1963/64.

Année (°)	Consommation par tête (litre)	Campagne (°°)	Consommation par tête (litre)
1913	3,4	∅ 1935/38	9,0
1930	5,0	1949/50	4,0
1931	5,2	1950/51	6,3
1932	4,0	1951/52	7,8
1933	3,6	1952/53	8,0
1934	4,8	1953/54	8,2
1935	6,2	1954/55	9,0
1936	6,7	1955/56	9,1
1937	6,8	1956/57	7,8
1938	6,1	1957/58	7,7
-	-	1958/59	10,3
		1959/60	10,9
		1960/61	13,4
		1961/62	12,8
		1962/63	12,9
		1963/64	12,2

(°) Territoire de l'Empire et du Reich

(°°) Territoire de la République fédérale d'Allemagne y compris la Sarre à partir de 1959/60.

Nous avons déjà souligné ci-dessus que la consommation par tête diffère dans les diverses régions de l'Allemagne. Il est hors de doute que la consommation est probablement plusieurs fois plus forte dans les régions viticoles du Bade-Wurtemberg et de la Rhénanie-Palatinat que la consommation moyenne par tête. Bien que l'on ne dispose pas de chiffres absolus concernant la consommation, le taux de consommation du vin blanc et du vin rouge permet cependant de tirer certaines conclusions quant au rapport des quantités. Nous indiquons également dans le tableau suivant le taux de consommation de la bière, afin de pouvoir en tirer certaines conclusions.

Tableau 33

Pour ce qui est du taux de consommation de vin, la Rhénanie-Palatinat et le Bade-Wurtemberg viennent en tête, avec respectivement :

26% et 17% des personnes interrogées buvant du vin blanc

24% et 20% des personnes interrogées buvant du vin rouge

Ces personnes boivent du vin au moins une fois par semaine.

Les chiffres les plus bas sont enregistrés en Basse-Saxe et dans le Schleswig-Holstein, où

4% et 3% des personnes interrogées boivent du vin blanc et

1% des personnes interrogées boivent du vin rouge.

Tableau 34

Suivant l'importance de la localité, on trouve dans les villes de 20.000 à 100.000 habitants de 16 à 11 % des personnes interrogées qui consomment du vin blanc ou du vin rouge au moins une fois par semaine. Si l'on se réfère au revenu net des ménages, ceux qui disposent de 1.000 DM et plus viennent en tête pour la consommation de vin: 18 et 9 % boivent du vin au moins une fois par semaine (tableau 34)

Tableau 35

Si on classe les personnes interrogées par professions, les professions libérales et indépendantes viennent en tête des consommateurs de vin blanc et de vin rouge avec 22 % et 12 %. Si on les classe d'après le niveau des études faites, les titulaires de diplômes du niveau du baccalauréat viennent en tête avec 22% et 12 % (tableau 35).

Tableau 33

Taux de consommation de vin blanc, de vin rouge et de bière dans divers groupes de la population des Länder

Groupe de population	Popula- tion en 1.000.000	Pourcentage de personnes qui boivent								Total		
		du vin blanc				du vin rouge					de la bière	
		au moins une fois par se- maine	moins d'une fois par se- maine	pas du tout	au moins une fois par se- maine	au moins d'une fois par se- maine	pas du tout	au moins d'une fois par se- maine	pas du tout			
Schleswig-Holstein	1,71	(3)	(46)	(51)	(1)	(40)	(59)	(18)	(44)	(38)	100	
Hambourg-Brême	2,00	(10)	(60)	(30)	(4)	(54)	(42)	(32)	(44)	(24)	100	
Basse-Saxe	4,89	4	52	44	1	35	64	35	39	26	100	
Rhénanie du Nord - Westphalie	12,17	10	54	36	4	34	62	39	34	27	100	
Hesse	3,64	13	56	31	5	39	56	50	24	26	100	
Rhénanie-Palatinat/Sarre	3,32	26	47	27	24	37	39	58	23	19	100	
Bade-Wurtemberg	5,88	17	44	39	20	40	40	53	25,	22	100	
Bavière	7,16	14	50	36	7	42	51	77	12	11	100	
Berlin-Ouest	1,72	5	59	36	4	46	50	52	22	26	100	

Tableau 34

Taux de consommation de vin blanc, de vin rouge et de bière dans divers groupes de population répartis dans des localités d'importance diverse et suivant le revenu net des ménages

Groupes de population	Population en 1.000.000	Pourcentage des personnes qui boivent										Total										
		du vin blanc					du vin rouge						de la bière									
		au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine		moins d'une fois par semaine	pas du tout								
<u>Population de la localité</u>																						
moins de 2.000 habitants	10,08	9	42	49	7	31	61	53	27	20	100											
de 2.000 à moins de 20.000	12,12	13	53	34	8	40	52	49	27	24	100											
de 20.000 à moins de 100.000	6,31	16	54	30	11	41	48	53	25	22	100											
de 100.000 à moins de 500.000	5,83	9	59	32	6	36	58	42	36	22	100											
500.000 habitants et plus	8,15	11	54	35	7	45	48	47	27	26	100											
<u>Revenu net des ménages</u>																						
moins de 300DM	4,16	7	39	54	9	28	63	33	30	37	100											
De 300 à moins de 400DM	3,86	9	43	48	6	41	53	49	25	26	100											
De 400 à moins de 600DM	11,22	11	50	39	7	38	55	52	29	19	100											
De 600 à moins de 800DM	8,44	10	56	34	9	40	51	51	28	21	100											
De 800 à moins de 1.000DM	5,41	14	60	26	10	41	49	51	27	22	100											
1.000 et plus	6,36	18	54	28	9	43	48	58	23	19	100											

Tableau 35

Taux de consommation de vin blanc, de vin rouge et de bière dans divers groupes de population, répartis par professions et d'après le niveau de formation scolaire

Groupes de population	Population en 1.000.000	Pourcentage des personnes qui boivent										Total							
		du vin blanc					du vin rouge						de la bière						
		au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine	moins d'une fois par semaine	pas du tout	au moins une fois par semaine		moins d'une fois par semaine	pas du tout					
Profession exercée																			
Professions libérales et indépendantes	2,71	22	55	23	12	39	49	60	25	15	100								
Employés/Fonctionnaires	6,88	13	64	23	7	48	45	55	27	18	100								
Ouvriers spécialisés	6,78	6	55	39	3	38	59	69	17	14	100								
Autres ouvriers	4,46	11	47	42	6	34	60	60	23	17	100								
Agriculteurs indépendants	1,51	(13)	(47)	(40)	(16)	(32)	(52)	(59)	(27)	(14)	100								
Ménagères	14,48	13	49	38	9	38	53	36	34	30	100								
Rentiers/Sans profession	5,67	12	42	46	9	37	54	36	31	33	100								
Niveau de formation scolaire																			
Ecole primaire sans apprentissage	19,47	9	45	46	8	34	58	45	29	26	100								
Ecole primaire avec apprentissage	14,78	12	60	28	7	41	52	56	24	20	100								
Etablissement d'enseignement moyen	6,29	18	49	33	11	44	45	46	32	22	100								
Baccalauréat	1,95	22	63	15	12	53	25	48	30	22	100								

Ces tableaux indiquent des tendances intéressantes concernant la consommation de vin. On donne en même temps la consommation de bière, qui est beaucoup plus fréquente et quantitativement plus importante dans l'Allemagne fédérale.

Il est indubitable qu'une publicité plus active fera augmenter la consommation du vin, particulièrement dans les régions où une telle tendance existe déjà. C'est là que la mise au point de la production de vins de marque revêt une grande importance pour la promotion de la consommation de vin. En achetant un vin de marque, le consommateur, qui ne buvait pas de vin jusqu'ici a la certitude d'obtenir un produit de bonne qualité et de ne pas être déçu. C'est ce que montre clairement l'augmentation du chiffre d'affaires des producteurs de vins de marque. En règle générale, la consommation de vins de marque conduit aussi à la consommation de vins de qualité et de vins de qualité supérieure (Spitzenweine).

2. Commerce extérieur

a) Evolution des importations de vin

Après la France, la république fédérale d'Allemagne est un des principaux pays importateurs de vin du monde. Le volume des importations a quintuplé depuis 1950. La cause doit en être recherchée dans le fait que la consommation de vin n'a cessé d'augmenter. A côté de l'augmentation de la consommation de vins de base destinés à la transformation, et des sous-produits de la vinification, ainsi que des produits finis, ce sont surtout les importations de vin de table qui ont augmenté.

Il faut s'attendre à l'abolition progressive des contingents au cours de la période transitoire précédant la mise en place du Marché commun et, ultérieurement, à la libéralisation totale du marché du vin.

En 1963, le volume des importations a été de 4,47 millions d'hl, soit 18,7 % du volume total des importations mondiales. Il est vrai que la France a importé plus du double de la quantité de vin importée par l'Allemagne fédérale, avec 9.849 millions d'hl, soit 41,2 %, mais il s'agissait encore pour une grande partie de l'exécution d'obligations commerciales contractées envers l'Algérie où les colons français s'étaient montrés très actifs dans le domaine de la viticulture et écoulaient leur production dans la Métropole.

Les quantités importées en 1964 ont été inférieures de 368.000 hl à celles de l'année précédente, mais en 1965, elles ont de nouveau dépassé de 140.000 hl. les importations de 1964.

Les tableaux suivants montrent les importations à partir de 1950. Les importations de vin de table, de vin destiné à la transformation et de sous-produits de la vinification ont été présentées sous une forme différenciée à partir de 1953. Ces trois catégories (tableau 36a, page 52a) sont subdivisées à leur tour en vin blanc, vin rouge et vin de coupage.

Tableau 36

Si nous nous basons sur les importations de 1953, avec le chiffre 100 = 1,6 millions d'hl, nous trouvons que les importations totales sont passées à 4,3 millions d'hl = 261 % en 1964 (ainsi que l'indique le tableau 36), après avoir déjà atteint 4,6 millions d'hl = 284 % en 1963. La valeur des importations est passée de 113,5 millions DM à 377,9 millions DM, soit 333 %. Le prix moyen de 1964 (88,61 DM/hl) représente 127,5 % de celui de 1953 (=69,51 DM/hl). La moyenne arithmétique donne un prix moyen de 69,73 DM/hl pour 12 ans (1953-1964). Mais par rapport à la période d'avant-guerre (1938) ce prix a presque quadruplé.

En analysant les prix des vins de table de 1953 à 1964, nous constatons qu'ils ont augmenté, avec de fortes fluctuations d'une année à l'autre dans une moindre proportion que les prix moyens de l'ensemble des vins importés et des produits secondaires (de 70 à 82 DM/hl = 116,4 %) (cf. tableau 36a).

Le prix moyen, donné par la moyenne arithmétique calculée sur 12 ans, soit 68,32 DM/hl est inférieur au prix de 1953. Les vins blancs valaient en 1953 92 DM/hl, soit 26 DM/hl de plus que les vins rouges et 43 DM/hl de plus que les vins de coupage. Tous les prix des vins sont caractérisés dans les diverses catégories par d'importantes fluctuations d'une année à l'autre (tableau 37).

En 1964, les prix des vins rouges se sont rapprochés sensiblement de ceux des vins blancs, qui avaient baissé. La moyenne de 12 ans des prix des vins blancs est de 77,40 DM/hl, contre 68,01 DM/hl pour les vins rouges. L'écart par rapport aux vins de coupage s'est accru les dernières années à cause du fléchissement des prix de ces vins. Pour la moyenne de 12 ans, ces vins ont atteint un prix de 44,14 DM/hl.

Alors que les importations de vins de table blancs et rouges ont triplés, les importations de vins de coupage sont seulement affectées du coefficient 11/2.

Tableau 36

Importations de vin de la République fédérale d'Allemagne
1938
1950 - 1964

Année	Quantités hl	Taux d'accroissement des importations 1953 = 100	Valeur en 1.000 DM	Taux d'accroissement des importations 1953 = 100	Prix moyen en DM par hl	taux d'accroissement 1953 = 100
1938	1,259.889	77	29.392	26	23,33	33,6
1950	826.635	51	64.427	57	77,94	112,1
1951	1,031.197	63	77.037	68	74,71	107,5
1952	1.316.168	81	97.571	86	74,13	106,7
1953	1,632.937	100	113.507	100	69,51	100,0
1954	2,013.412	123	120.516	106	59,86	86,1
1955	2,434.288	149	134.150	118	55,11	79,3
1956	3,554.848	218	200.134	176	56,30	81,--
1957	2,957.395	181	192.335	169	65,04	93,6
1958	2,906.056	180	219.312	193	75,47	108,6
1959	2,949.596	181	212.142	187	71,92	103,5
1960	3,738.981	229	248.780	219	66,54	95,8
1961	3,684.029	226	238.376	210	64,71	93,0
1962	4,118.450	252	345.089	304	83,79	120,5
1963	4,633.352	284	370.426	326	79,95	115,0
1964	4,265.204	261	377.920	333	88,61	127,5

(36,40)

Tableau 36a

Tableau récapitulatif des quantités moyennes et des prix des vins de table et des vins destinés à la transformation ainsi que des sous-produits de la vinification et des produits finis en République fédérale d'Allemagne

1953 - 1964

Année	Vin de consommation hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM	Vin destiné à la transformation hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM	Sous-produits de la vinification et produits finis hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM
1953	505.906	35.454	70,08	794.758	47.772	60,11	332.273	30.281	91,13
1954	640.021	37.765	59,01	1,025.368	52.856	51,55	348.023	29.895	85,90
1955	838.137	47.472	56,64	1,225.025	54.651	44,61	371.126	32.027	86,30
1956	1,673.996	94.232	56,29	1,489.886	70.799	47,52	390.966	35.103	89,79
1957	910.791	60.133	66,02	1,678.852	93.491	55,69	367.752	38.711	105,26
1958	929.131	73.183	78,76	1,601.265	100.430	62,72	375.660	45.699	121,65
1959	936.758	71.871	76,72	1,617.327	87.287	53.97	395.511	52.984	133.96
1960	1,330.940	84.925	63,81	1,954.245	91.009	46,57	453.796	72.846	160.53
1961	1,288.077	82.421	67,11	1,957.276	77.591	39,64	498.676	78.355	157,13
1962	1,546.493	114.415	73,98	1,855.063	104.405	56,28	716.894	126.269	176,13
1963	1,652.818	115.427	69,84	2,298.852	125.313	54,51	681.682	129.686	190,24
1964	1,430.741	116.725	81,58	2,161.920	130.638	60,43	672.543	130.557	194,12

Tableau 37

Part des vins de consommation dans les importations de vin de la République Fédérale d'Allemagne.

1953 - 1964

Année	Vin blanc hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM	Vin rouge hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM	Coupage hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM	Total vin de consommation hl	Valeur en 1.000 DM	Prix moy- en par hl en DM
1953	122.939	11.349	92,31	299.164	19.948	66,68	83.803	4.157	49,60	505.906	35.454	70,08
1954	210.872	14.584	69,16	351.199	20.281	57,75	77.950	2.900	37,20	640.021	37.765	59,01
1955	284.854	16.827	59,07	447.540	26.890	60,08	105.743	3.755	35,51	838.137	47.472	56,64
1956	483.235	29.587	61,23	1.109.422	61.387	55,33	81.339	3.258	40,05	1.673.996.	94.232	56,29
1957	280.199	21.396	76,36	586.032	36.675	62,58	44.560	2.062	46,27	910.791	60.133	66,02
1958	245.193	23.328	95,14	612.075	45.766	74,77	71.863	4.089	56,90	929.131	73.183	78,76
1959	218.492	19.459	89,06	623.209	47.352	75,98	95.057	5.060	53,23	936.758	71.871	76,72
1960	435.260	29.301	67,32	806.280	51.313	63,64	89.400	4.311	48,22	1.330.940	84.925	63,81
1961	324.231	25.507	78,67	754.830	50.814	67,32	149.016	6.100	40,94	1.228.077	82.421	67,11
1962	458.663	37.863	82,55	959.128	71.377	74,42	128.702	5.175	40,21	1.546.493	114.415	73,98
1963	508.010	35.802	70,47	1.035.129	75.193	72,64	109.679	4.432	40,44	1.652.818	115.427	69,84
1964	385.824	33.721	87,40	913.600	77.602	84,94	131.317	5.402	41,14	1.430.741	116.725	81,58

Les vins destinés à la transformation (vin de base) ont connu également des fluctuations annuelles analogues, encore que les prix aient été plus bas. La moyenne de ces prix, calculée sur 12 ans, est de 52,80 DM/hl (cf. tableau 36a). Les vins destinés à la distillation ont atteint un prix moyen de 54,59 DM/hl sur 12 années. Le volume des importations a plus que quadruplé (coefficient 4,5) (cf. tableau 38).

Les deux dernières années exceptées, on constate une tendance à la réévaluation des vins de base destinés à la fabrication de vermouth. Abstraction faite de l'année 1962, à cause d'une possibilité d'erreur, le prix moyen de 11 ans, est de 47,84 DM/hl. Dans le même temps, le volume des importations a diminué.

Le volume des importations de vin destiné à la préparation de Sekt dont les prix ont également fléchi, a plus que décuplé. Le prix moyen (moyenne arithmétique) calculé sur 12 ans, est de 57,99 DM/hl.

En 1964, on a importé deux fois plus de vins de base destinés à la fabrication de vinaigre de vin qu'en 1953. Le prix a remonté au cours des deux dernières années. Le calcul portant sur 12 ans donne un prix moyen de 29,68 DM/hl.

Tableau 38

On a pu noter une augmentation sensible des importations des sous-produits de la vinification et des produits finis. On a importé les deux dernières années 82 fois plus de vin mousseux qu'en 1953 (de 493 à 40.409 hl) et les prix ont diminué. Le prix moyen, calculé sur 12 ans est de 763,44 DM/hl.

Les importations de vin de dessert représentent un volume de 250.000 à 360.000 hl/an, au prix moyen de 78,93 DM/hl (moyenne de 12 ans). Le chiffre des importations des dernières années est toutefois beaucoup plus fort que cette moyenne.

Pour les vins à vermouth, les importations des dernières années ont été de 4 à 5 fois plus importantes qu'en 1953, les prix ayant presque continuellement augmenté, de 104 DM au départ à 177 DM/hl (prix moyen sur 12 ans : 111,89 DM/hl).

Tableau 38

Part des vins destinés à la transformation (vins de base) dans les importations de vins de la République fédérale d'Allemagne
1953 - 1964

Année	Distillation hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl en DM	Vermouth hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl en DM	Vin de base hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl en DM	Vinaigre de vin hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl en DM
1953	337.098	21.698	64,37	361.454	20.854	57,69	46.677	3.592	76,95	49.529	1.628	32,87
1954	441.565	22.282	50,46	407.196	21.592	53,03	124.206	7.386	59,47	52.401	1.596	30,46
1955	631.179	29.168	46,21	399.258	16.783	42,04	141.976	7.277	51,26	52.612	1.423	27,05
1956	838.384	39.939	47,64	363.291	17.181	47,29	233.948	12.188	52,10	54.263	1491	27,48
1957	1,021.441	58.631	57,40	336.177	16.814	50,02	259.757	16.244	62,54	61.477	1.802	29,31
1958	1,063415	70.033	65,86	307.162	15.903	51,77	155.665	11.932	76,65	75.023	2.562	34,15
1959	1,095.269	62.103	56,70	280.971	12.062	42,93	156.134	10.633	68,10	84.953	2.489	29,30
1960	1,266.815	57.983	45,77	224.503	8.221	36,62	390.613	23.044	58,99	72.314	1.761	24,35
1961	1,372.342	55.723	40,60	167.131	5.942	35,55	337.726	14.115	41,79	80.077	1.811	22,62
1962	1,343.648	74.398	55,37	46.959*	6.505*	13,85	388.157	21.257	54,76	76.299	2.245	29,42
1963	1,552.158	93.482	60,23	109.739	5.779	52,66	530.228	22.399	42,24	106.727	3.653	34,23
1964	1,510.408	98.640	65,31	68.088	3.854	56,60	482.045	24.609	51,05	101.381	3.535	34,87

* Il est possible que les données statistiques ne sont pas exactes pour 1962.

Les importations de distillats ont augmenté les dernières années et sont environ 15 fois plus élevées, avec un léger fléchissement des prix (prix moyen 450,00 DM/hl, moyenne 12 ans).

Tableau 39

Par rapport à 1953, le volume des importations et les prix de ces boissons (sous-produits de la vinification) ont également doublé les dernières années (en 1953 = 91 DM/hl, en 1964 = 194 DM/hl, prix moyen de 12 ans = 132,68 DM/hl).

Tableau 36 a

Ce tableau récapitulatif donne les prix moyens de toutes les catégories de produits, ainsi que la moyenne de 12 années, pour permettre la comparaison des prix entre eux et de leur évolution dans le temps.

Tableau 40

D'après les pays d'origine, la France vient en tête avec plus de 40 % devant l'Italie avec 30 % pour les dernières années. En 1963, les 3/4 environ de toutes les importations de vins provenaient des pays de la CEE, plus de 20 % d'autres pays européens et 5 % de pays non européens. 7 % environ provenaient de l'Espagne et 4 % respectivement de la Yougoslavie et de l'Autriche.

Tableaux 41 et 42

Le tableau 41 donne les quantités annuelles des 4 dernières années, le tableau 42 donne les quantités totales et les pourcentages.

Tableau 39

Part des sous-produits de la vinification et des produits finis dans les importations de vin
de la République fédérale d'Allemagne

1953 - 1964

Année	Vin moussoux hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl/DM	Vin de dessert hl	Valeur en 1000DM	Prix moy- en par hl en DM	Ver- mouth hl	Valeur en 1000 DM	Prix moyen par hl/DM	Distilla- tion hl	Valeur en 1000 DM	Prix moy- en par hl en DM
1953	493	0,462	937,11	282.642	21.166	74,89	39.217	4.078	103,99	9.221	4.575	461,14
1954	593	0,628	944,27	295.077	19.988	67,74	41.652	4.507	108,21	10.701	4.772	445,94
1955	797	0,823	1.032,62	310.070	20.076	64,75	47.288	5.360	113,35	12.971	5.768	444,68
1956	921	0,968	1.051,03	323.836	22.182	68,50	51.417	5.284	102,77	14.792	6.669	450,85
1957	1.068	1.187	1.111,42	283.937	21.890	77,09	64.477	7.144	110,80	18.270	8.490	464,70
1958	1.337	1.588	1.187,73	266.944	23.710	88,82	84.711	9.584	113,14	22.668	10.817	477,19
1959	4.226	3.532	835,78	251.647	21.261	84,49	103.027	11.309	109,77	36.611	16.882	461,12
1960	12.429	6.913	556,20	258.085	21.010	81,41	113.998	13.158	115,42	69.284	31.765	458,48
1961	17.763	7.967	448,52	275.557	21.212	76,98	123.096	14.000	113,73	82.260	35.176	427,62
1962	30.468	11.818	387,88	359.074	29.455	82,03	180.416	21.014	116,48	146.936	63.982	435,44
1963	39.333	12.712	323,19	315.975	27.388	86,68	163.956	19.336	117,93	162.418	70.250	432,53
1964	40.409	13.964	345,57	289.184	27.104	93,73	190.341	22.292	117,12	152.609	67.196	440,31

Tableau 40

Prix moyen au litre (moyenne de 12 années) de toutes les importations de vin de la République fédérale d'Allemagne

1953 - 1964

Année	Vins de table		Vins destinés à la transformation				Sous-produits de la vinification et produits finis				Résultat par catégorie			Moyenne de l'ensemble des vins		
	Vin blanc	Vin rouge	Coupage	Distillation	Vermouth	Sekt	Vinaigre de vin	Vin mousseux	Vin de dessert	Vermouth	Distillation	Vins de table	Vins destinés à la transformation		Sous-produits de la vinification	
													DM			DM
1953	0,92	0,67	0,50	0,64	0,58	0,77	0,33	9,37	0,75	1,04	4,61	0,70	0,60	0,91	0,70	
1954	0,69	0,58	0,37	0,50	0,53	0,59	0,30	9,44	0,68	1,08	4,46	0,59	0,52	0,86	0,60	
1955	0,59	0,60	0,36	0,46	0,42	0,51	0,27	10,33	0,65	1,13	4,45	0,57	0,44	0,86	0,55	
1956	0,61	0,55	0,40	0,48	0,47	0,52	0,27	10,51	0,69	1,03	4,51	0,56	0,48	0,90	0,56	
1957	0,76	0,63	0,46	0,57	0,50	0,63	0,29	11,11	0,77	1,11	4,65	0,66	0,56	1,05	0,65	
1958	0,95	0,75	0,57	0,66	0,52	0,77	0,34	11,88	0,89	1,13	4,77	0,79	0,63	1,22	0,75	
1959	0,89	0,76	0,53	0,57	0,43	0,68	0,29	8,36	0,84	1,10	4,61	0,77	0,54	1,34	0,72	
1960	0,67	0,64	0,48	0,46	0,37	0,59	0,24	5,56	0,81	1,15	4,58	0,64	0,47	1,61	0,67	
1961	0,79	0,67	0,41	0,41	0,36	0,42	0,23	4,49	0,77	1,14	4,28	0,67	0,40	1,57	0,65	
1962	0,83	0,74	0,40	0,55	0,14	0,55	0,29	3,88	0,82	1,16	4,35	0,74	0,56	1,76	0,84	
1963	0,70	0,73	0,40	0,60	0,53	0,42	0,34	3,23	0,87	1,18	4,33	0,70	0,55	1,90	0,80	
1964	0,87	0,85	0,41	0,65	0,57	0,51	0,35	3,46	0,94	1,17	4,40	0,82	0,60	1,94	0,89	
Ø	0,77	0,68	0,44	0,55	0,48	0,58	0,30	7,63	0,79	1,12	4,50	0,68	0,53	1,33	0,70	

Tableau 41

Importations des vins par pays d'origine
1960 - 1963

Pays	1960 hl	1961 hl	1962 hl	1963 hl
France	1,558.291	1,443.490	1,558.258	2,257.274
Italie	979.844	1,086.020	1,575.160	1,330.549
Luxembourg	23.485	2.755	16.561	12.024
Pays-Bas	682	475	18.573	41.347
Pays de la C.E.E.	2,562.302	2,532.740	3,168.552	3.641.194
Portugal	66.780	51.767	109.567	161.843
Grèce	50.951	39.739	100.212	164.315
Espagne	224.467	280.863	309.352	264.962
Yougoslavie	250.335	207.819	124.366	86.372
Autriche	223.353	275.528	87.097	56.840
Hongrie, Roumanie et Bulgarie	82.173	26.226	47.505	40.681
Turquie	11.527	5.669	12.370	7.834
Suisse	29.128	64.943	20.503	3.762
Pays européens importants	938.714	952.554	810.972	786.609
Chili	8.619	9.406	15.872	36.356
Union Sud-Africaine	10.771	10.071	11.894	10.856
Algérie	2.471	3.825	5.415	10.063
Autres pays	216.104	175.433	105.745	148.274
Pays non européens importants et divers	237.965	198.735	138.926	205.549
Total des importa- tions	1,738.981	3,684.029	4,118.450	4,633.352

Tableau 42

Chiffres absolus des importations de vins des divers pays et part respective de ces pays dans les importations totales et dans leur catégorie

1960 - 1963

PAYS	Importations de 1960-1963 hl	Part dans les impor- tations tot. %	Part dans la catégorie %
France	6,817.313	42,15	57,27
Italie	4,971.573	30,74	41,76
Luxembourg	54.825	0,34	0,46
Pays-Bas	61.077	0,37	0,51
Pays de la C.E.E.	11,904.788	73,60	100,00
Portugal	389.957	2,41	11,18
Grèce	355.217	2,20	10,18
Espagne	1,079.644	6,67	30,95
Yougoslavie	668.892	4,14	19,17
Autriche	642.818	3,97	18,43
Hongrie, Roumanie, Bulgarie	196.585	1,22	5,63
Turquie	37.400	0,23	1,07
Suisse	118.336	0,73	3,39
Pays européens importants	3,488.849	21,57	100,00
Chili	70.253	0,43	8,99
Union Sud-Africaine	43.592	0,27	5,58
Algérie	21.774	0,14	2,79
Autres pays	645.556	3,99	82,64
Pays non européens importants et divers	781.175	4,83	100,00
Total des importations	16,174.812	100 %	

b) Les exportations de vin

La République fédérale d'Allemagne ne revêt pas seulement de l'importance en tant que pays importateur, mais également en tant qu'exportateur. Sa part dans les exportations s'est fortement accrue les 15 dernières années. En 1965, ses exportations se sont chiffrées à 184.000 hl, soit 8 fois autant qu'en 1950. Ces chiffres représentent les exportations de vins allemands, mais comme certains vins importés sont réexportés, le volume global des exportations est légèrement plus élevé. En 1964, le volume des exportations représentait 4,79 % de celui des importations; la valeur des exportations représentait 16,69 % de celle des importations. Ces proportions nous montrent qu'on a surtout exporté des vins de qualité et des vins de qualité supérieure (Spitzenweine).

Le tableau 43 montre l'évolution, à partir de 1951/52, du volume et du montant des exportations.

Tableau 43

Exportations de vins de la République fédérale d'Allemagne

1951/52	1952/53	1953/54	1954/55	1955/56	1956/57	1957/58
			<u>en 1.000 hl</u>			
34,4	42,1	63,6	72,6	84,1	92,7	94,6
			<u>en millions DM</u>			
12,0	13,7	20,1	24,7	27,5	35,6	34,9

1959	1960	1961	1962	1963	1964	
			<u>en 1.000 hl</u>			
119,2	137,0	154,4	146,0	160,3	180,8	
			<u>en millions DM</u>			
38,0	48,3	51,1	47,4	52,1	54,6	

(4)

Pour pouvoir analyser d'une façon plus approfondie le vin et les produits à base de vin, nous nous référerons encore à quelques tableaux relatifs au volume, au montant et aux prix moyens des exportations.

Tableau 44

Total des exportations de vin de la République fédérale d'Allemagne
1953 - 1964

Année	Quantité hl	Taux de crois- sance du volume des exportations %	Valeur en 1.000 DM	Taux de croissan- de du montant des exportations %	Prix DM/hl	Taux de croissance des prix 1953 = 100
1953	51.167	100	16.004	100	328,41	100
1954	72.727	142	24.709	147	339,75	103
1955	81.443	159	28.044	167	344,34	105
1956	95.439	187	35.026	208	367,--	112
1957	98.217	192	39.114	233	398,24	121
1958	108.238	212	40.642	242	375,49	114
1959	127.272	249	43.396	258	340,97	104
1960	145.783	285	54.025	322	370,59	113
1961	163.145	319	56.211	335	344,55	105
1962	156.249	305	53.245	317	340,77	104
1963	173.550	339	59.341	353	341,92	104
1964	204.314	399	63.085	375	308,76	94
∅					350,07	

Tableau 44

Outre la croissance du volume et du montant (chiffres absolus et chiffres relatifs), des exportations, le tableau 44 nous montre l'évolution des prix moyens. Ils ont varié au cours de ces 12 années de 328 DM/hl en 1953 à 398 DM/hl en 1957, la moyenne arithmétique étant de 350,07 DM/hl.

Tableau 45

Le tableau 45 donne le volume des exportations de vins de table et de vins destinés à la préparation de sekt, ainsi que les prix des vins blancs, rouges et des vins destinés à la préparation de sekt. En 12 ans, le prix moyen du vin blanc a été de 329,24 DM/hl, celui du vin rouge de 366,50 DM/hl et celui du vin destiné à la préparation de sekt de 136,16 DM/hl. Nous avons déjà signalé l'augmentation sensible des exportations de vins de table. La part des vins rouges et des vins destinés à la préparation des sekt n'a été en 1964 que de 1 % des exportations de vin blanc.

En comparant les prix des vins de table exportés aux prix des vins de table importés, on constate que la moyenne arithmétique de 12 années est la suivante :

pour les vins blancs 329,24 : 77,40 DM/hl
pour les vins rouges 366,50 : 68,01 DM/hl,

c'est-à-dire pour les vins blanc 4 1/4 fois le prix des vins importés et pour les vins rouges 5,4 fois le prix des vins importés.

Tableau 46

Pour les sous-produits de la vinification et les produits destinés à la fabrication de mousseux, le prix moyen pour 12 années (moyenne arithmétique) est de 573,43 DM/hl avec une marge de fluctuation de 378 à 648 DM/hl. Le volume des exportations a pu être augmenté et représente plusieurs fois celui de 1953. La part des vins de dessert et des vins de base à vermouth n'est pas grès grande. Il est impossible de vérifier si les prix indiqués dans les deux catégories correspondent aux prix réels.

On a enregistré un accroissement notable des exportations de distillats destinés à la consommation, allant de pair avec une tendance au fléchissement des prix. La moyenne arithmétique des 12 années est de 604,43 DM/hl.

Tableau 45

Exportations de vin blanc, de vin rouge et de vin destiné à la préparation de sekt de la République fédérale d'Allemagne
1953 - 1964

Année	Vin blanc hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl en DM	Vin rouge hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl en DM	* Vin de base hl	Valeur en millions de DM	Prix moyen par hl en DM
1953	47.714	14,832	310,85	177	0,082	463,27	-	-	-
1954	62.029	21,045	328,68	2.472	0,483	195,39	-	-	-
1955	73.968	24,590	332,44	144	0,062	430,56	-	-	-
1956	86.155	30,196	350,49	181	0,099	546,96	-	-	-
1957	86.587	32,478	375,09	371	0,142	382,75	-	-	-
1958	93.478	32,237	344,86	345	0,155	449,28	866	0,145	167,44
1959	109.388	33,571	306,90	635	0,204	320,16	1,050	0,146	139,05
1960	127.373	43,893	344,60	272	0,123	452,21	1.167	0,183	156,81
1961	143.437	46,423	323,65	294	0,134	455,78	1.800	0,189	105,00
1962	132.340	42,056	317,79	548	0,177	322,99	1.014	0,129	127,22
1963	142.478	46,096	323,53	1.424	0,257	180,48	1.892	0,273	144,29
1964	164.458	48,026	292,03	1.549	0,307	198,19	1.791	0,203	113,34
Ø			329,24			366,50			136,16

* Vins de base pour la fabrication de Sekt.

Tableau 46

Exportations de sous-produits de la vinification et de produits finis de la République fédérale d'Allemagne
1953 - 1964

Année	Vin mou- seux hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl en DM	Vin de dessert hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl en DM	Vin de base à vermouth hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl en DM	Distillats destinés à la consen- sation hl	Valeur en millions de DM	Prix moy- en par hl de DM
1953	1.465	0,894	610,24	123	0,007	56,91	187	0,031	165,78	1.501	0,958	638,24
1954	2.210	1,329	601,36	431	0,032	74,25	866	0,087	100,46	2.719	1,733	637,37
1955	2.218	1,362	614,07	101	0,008	79,21	2.059	0,151	73,34	2.953	1,871	633,59
1956	3.065	1,939	632,63	7	0,002	285,71	1.711	0,115	67,21	4.320	2,675	619,21
1957	3.113	2,018	648,25	40	0,014	350,--	1.604	0,183	114,09	6.556	4,279	652,68
1958	5.228	3,287	628,73	11	0,005	454,55	1.928	0,235	121,89	6.382	4,578	717,33
1959	6.264	3,840	613,03	4	0,002	500,--	1.677	0,248	147,88	8.036	5,378	669,24
1960	6.343	3,881	611,86	18	0,012	666,67	1.415	0,226	159,72	9.194	5,706	620,62
1961	7.453	4,191	562,32	19	0,017	894,74	1.438	0,233	162,03	8.704	5,024	577,21
1962	10.583	4,679	442,12	42	0,025	595,24	1.642	0,270	164,43	10.080	5,909	586,21
1963	13.702	5,180	378,05	34	0,028	823,53	1.039	0,224	215,59	12.981	7,283	561,05
1964	10.144	5,462	538,45	245	0,604	246,53	2.664	0,496	186,19	23.463	7,987	340,41
Ø			573,43			418,95			139,88			604,43

Le tableau suivant fournit la réponse à la question de savoir vers quels pays les vins de table allemands ont été exportés en 1965, et à quel prix.

Tableau 47

Exportations de vin blanc et de vin rouge
1965

Pays importateurs	Quantités hl	%	Valeur en 1000 DM	%	Valeur en DM/hl
Grande-Bretagne	54.784	29,8	13.724	26,0	251,-
U S A	53.173	28,9	17.449	33,1	328,-
Pays-Bas	12.156	6,6	2.472	4,7	203,-
Danemark	11.826	6,4	2.110	4,0	178,-
Suède	11.650	6,3	3.707	7,0	318,-
Belgique/Luxembourg	10.302	5,6	2.162	4,1	210,-
Suisse	5.513	3,0	1.748	3,3	317,-
Canada	4.502	2,4	2.061	3,9	458,-
France	2.747	1,5	877	1,7	319,-
Tchécoslovaquie	2.087	1,1	552	1,0	264,-
Finlande	1.874	1,0	566	1,1	302,-
Norvège	1.859	1,0	464	0,9	250,-
Irlande	1.612	0,9	702	1,3	435,-
Italie	1.304	0,7	315	0,6	241,-
Australie	665	0,4	333	0,6	500,-
Nouvelle-Zélande	577	0,3	259	0,5	449,-
Venezuela	566	0,3	282	0,5	497,-
Autriche	475	0,3	134	0,3	282,-
Autres pays	6.326	3,4	2.793	5,3	442,-
Total	183.998	100	52.710	100	286,-

En tête des pays importateurs de vins allemands viennent la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, qui absorbent ensemble 59 % des exportations. Les prix à l'exportation obtenus en 1965 varient de 178DM/hl au Danemark à 500 DM/hl en Australie, et atteignent en moyenne 286DM/hl.

3. Interventions des pouvoirs publics

Comme mesures adoptées ou contrôlées par les pouvoirs publics en vue d'organiser le marché du vin, signalons :

1. la protection de la viticulture nationale par des droits de douane,
2. la protection de la viticulture nationale par des contingents
3. la protection de la viticulture nationale par des restrictions à l'exercice de la profession et par l'obligation de soumettre la création de nouveaux vignobles à l'agrément des pouvoirs publics.

Les deux premières mesures de protection sont largement abolies dans le cadre de l'intégration préparant la mise en place du marché commun.

Le Fonds de Stabilisation pour le Vin, institué en application de la loi régissant l'économie viti-vinicole a une grande importance. Depuis sa création, en 1961, le Fonds a réussi, avec l'aide du Gouvernement, des associations de viticulteurs, de négociants en vin et des syndicats vinicoles ainsi que d'entreprises privées, à garantir la vente à des prix convenables, particulièrement en cas de récolte abondante. Cette intervention a été rendue nécessaire à cause de l'abondance des récoltes de 1963 et de 1964. En 1963, on a produit 6,0 millions d'hl, et en 1964 7,2 millions d'hl de moût. Les stocks disponibles au 1er octobre de chaque année chez les viticulteurs et dans les coopératives vinicoles, plus la récolte de l'année constituent l'offre disponible pour chaque année. En 1964, les disponibilités atteignaient 10,3 millions d'hl, soit 2,35 millions d'hl de plus que l'année précédente.

Tableau 48

Stocks et entrées en stock chez les viticulteurs et dans les coopératives vinicoles.

	en 1.000 hl				
	1960	1961	1962	1963	1964
Stock existant au 1er octobre	1.633	3.034	1.949	1.893	3.093
Production (°)	7.433	3.574	3.928	6.034	7.185
Total	9.066	6.608	5.877	7.927	10.278

(°) Les estimations officielles oscillent probablement autour de la limite inférieure de la production effective de sorte que les chiffres fournis peuvent encore être majorés.

Devant cette situation, le Fonds de Stabilisation a dû préparer des mesures décisives en collaboration avec les Ministères fédéraux de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Forêts, de l'Economie et des Finances.

Les mesures suivantes ont été prises :

1. diminution du taux d'intérêt
2. achats de soutien
3. contributions aux loyers payés par les producteurs
4. intensification de la demande par la publicité
5. prise en charge restreinte des risques en matière de prix pour des vins de qualité irréprochable.

Pour des vins de moindre qualité, le Fonds de Stabilisation s'est efforcé de trouver des possibilités de stockage et d'écoulement auprès des industries de transformation.

Les mesures de soutien des prix ont été concentrées sur les meilleures qualités. Le Fonds de Stabilisation avait défini en 1964 des mesures destinées à influencer le marché, en passant des accords avec un nombre limité de grosses firmes faisant le commerce des vins.

Son intervention s'est surtout traduite par la stabilisation indirecte des prix et du marché en consacrant d'importants crédits à la publicité et en favorisant la vente du vin dans le cadre de la publicité collective. Il a ainsi réussi, d'une part, à accroître le prestige des vins allemands et à accroître la demande, c'est-à-dire la consommation par tête, et, enfin, à contribuer à la stabilisation du marché, dont les effets sont durables et qui a eu pour conséquence que la récolte moins abondante de 1965 a pu être écoulée à des prix beaucoup plus forts que la qualité des vins ne permettait de l'espérer à première vue.

4. Les prix

Les cours du vin au stade de la production sont relevés par la Fédération Viticole allemande (Weinbauverband) en collaboration avec les conseillers en viticulture, le Ministère de la Viticulture, de l'Agriculture et des Forêts du Land de Rhénanie-Palatinat et le Fonds de Stabilisation des diverses régions. Les prix de gros et de détail

sont relevés par l'Office Fédéral de la Statistique; les derniers prix sont, en outre, relevés par le Fonds de Stabilisation. L'Office fédéral de la Statistique publie les résultats dans la "Fachserie M" du recensement concernant le commerce de détail, série 6, prix au consommateur du vin blanc et du vin rouge, en outre, dans la "Fachserie M" série 8, prix de vente engros des vins de table allemands et étrangers. On peut constater que les vins de qualité supérieure, les vins de qualité et les vins de consommation courante ont leurs propres marchés en Allemagne fédérale. Tandis que l'offre de vins de qualité supérieure est en règle générale, toujours limitée, l'offre des vins de qualité n'a cessé d'augmenter, particulièrement les dernières années, en raison de l'accroissement des récoltes et des efforts déployés pour améliorer la qualité. Le paiement sur la base des degrés Oeschlé, introduit surtout par les coopératives du sud de l'Allemagne, constitue un encouragement ; depuis lors, ce système a également été appliqué par des coopératives, et parfois aussi par des négociants, dans d'autres régions viticoles. Les efforts déployés par les viticulteurs en vue d'améliorer la qualité sont ainsi mieux récompensés que dans le passé. En outre, c'est grâce à ces mesures que le pourcentage des vins de consommation courante n'a pas augmenté proportionnellement à la forte augmentation de la production. Il est probable que les récoltes futures se maintiendront au niveau actuel. Les moyennes annuelles relatives aux diverses décennies, nous donnent le tableau suivant.

Tableau 49

Rendements en moût pour diverses décennies.

Moyenne annuelle	hl/ha des vignobles productifs
1903 - 1909	24,9
1910 - 1919	20,5
1920 - 1929	25,5
1930 - 1939	40,4
1948 - 1958	47,7

Au cours de la période de 1948 à 1958, la production a pu être doublée par rapport à 1903-1909. De 1903 à 1909, on a produit en moyenne 24,9 hl/ha, et de 1948 à 1958, en revanche, 47,7 hl/ha. Si nous considérons la période de 1959 à 1964 qui n'est plus reprise dans le tableau 49, nous pouvons constater un nouvel accroissement considérable du rendement, qui passe à 80,7 hl/ha, soit une augmentation de 70 % par rapport à la décennie 1948-1958.

L'accroissement de la production s'accompagne d'un recul des prix. Le tableau 15, page 22, montre l'évolution de la production et des prix du moût au cours des dernières années. On peut y voir que les prix du début des années cinquante, en DM/hl, représentent près du double de ceux de 1935/38. Le prix exorbitant de 211 DM/hl en 1956 est dû à la catastrophe provoquée par les gelées de l'hiver précédent. On a également enregistré des prix élevés pour le moût en 1957, car la récolte a été relativement peu abondante en raison des gelées tardives de cette année. Depuis lors, les prix du moût ont tendance à fléchir. En dépit du caractère discontinu de cette tendance, en 1959 par exemple, en raison de la qualité exceptionnelle, et en 1962 en raison du volume relativement faible, on ne peut nier un certain recul des prix à la production.

a) L'évolution des prix à la production dans les diverses régions viticoles.

Les prix à la production qui sont publiés sont les prix payés en octobre et en novembre, d'abord pour le moût, ensuite pour les vins nouveaux et plus tard pour les vins tranquilles. Les prix des vins nouveaux et des vins tranquilles sont plus forts que ceux des moûts, ce qui se justifie par le fait que ces vins impliquent un processus de transformation supplémentaire.

Moselle inférieure

Le tableau 50 nous montre l'évolution au cours des dix dernières années (1955-1964) des prix à la production (en DM/hl) des vins de consommation courante dans la région de la Moselle inférieure, sur la base des relevés mensuels des prix.

Tableau 50

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région viticole de la Moselle inférieure produisant des vins de consommation courante

Prix en DM/hl, départ producteur

1955 - 1964

Année	Année suivante																			
	oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	
1955	-	90	115	125	125	140	150	155	160	170	210	225	250	230	220	210	210	-	-	-
1956	-	220	170	165	165	160	140	150	150	145	140	130	130	135	140	145	145	155	-	-
1957	115	120	140	145	155	155	150	140	140	130	130	130	140	145	150	-	-	-	-	-
1958	100	100	105	105	105	95	80	100	100	112,5	130	130	135	150	160	160	165	170	-	-
1959	-	180	170	170	180	195	175	175	175	170	170	160	160	160	160	160	160	-	-	-
1960	-	75	90	90	90	90	80	75	90	90	90	95	100	110	125	125	125	120	115	115
1961	-	-	120	125	120	118	115	110	107	110	110	100	120	120	120	125	125	-	-	-
1962	-	115	120	115	115	120	125	125	130	140	132,5	135	125	-	125	125	115	-	-	-
1963	-	112,5	105	105	107,5	97,5	100	100	97,5	95	87,5	95	95	-	100	100	100	110	110	110
1964	80	80	85	87,5	97,5	110	115	117,5	125	125	150	170	170	170	170	170	170	170	170	-

(°) Eventuellement, prix moyen de la période envisagée.

(9)

Ce tableau permet de constater que les conditions atmosphériques ont fait doubler le prix certaines années (1955 et 1964), alors qu'on note une tendance à la régression pour d'autres années (1956, 1963). En règle générale, les prix ont augmenté de 50 % environ.

En examinant le tableau mois par mois, on peut constater que les prix à la production ont baissé de 1956 à 1964 dans la Moselle inférieure sauf en 1959, qui a été une année exceptionnelle.

Moselle supérieure

La Moselle supérieure produit surtout des vins servant à la préparation de Sekt, mais on l'a considérée pour la présente enquête, comme région typiquement productrice de vins de consommation courante.

Nous pouvons y noter une augmentation des prix analogue à celle enregistrée dans la Moselle inférieure pour les millésimes 1955 et 1964, et un recul des prix plus affirmé pour les millésimes 1956 et 1963. En analysant mois par mois les 10 années qui font l'objet de comparaisons, nous trouvons qu'ici aussi les prix à la production ont baissé, sauf en 1959.

Tableau 51

Moselle moyenne

Dans la région productrice de vins de qualité de la Moselle moyenne, les prix ne fluctuent pas aussi fortement pour un millésime donné - à l'exception de 1964 - constatation qui se vérifie aussi en considérant le tableau mois par mois. Mais l'on note cependant aussi un recul des prix pour cette région. Les prix se situent au-dessus de ceux enregistrés pour les premières régions étudiées.

Tableau 52

Hesse rhénane - Hügelland

La comparaison portant sur 10 années annonce pour le Hügelland de la Hesse rhénane des tendances analogues, parfois plus nettes, en ce qui concerne les prix, dont la hausse a été très forte en 1955, 1959, 1960 et 1964, alors que l'année 1956 était caractérisée par des prix en baisse.

Tableau 51

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région de la Moselle supérieure produisant des vins de consommation courante

Prix en DM/hl, départ producteur.

1955 - 1964

Année	Année précédente		Année suivante												Année suivante		
	Oct.	Nov. Déc.	Jan. Fév. Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan. Fév. Mars	Avril	Mars	Avril	
1955	-	85	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1956	-	-	170	140	125	130	135	130	120	-	-	-	-	-	-	-	
1957	90	130	150	145	145	150	130	120	120	-	-	-	-	-	-	-	
1958	80	80	80	85	82,5	81	90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
1959	100	140	140	150	150	155	150	160	150	150	150	-	-	-	-	-	
1960	-	70	65	75	70	70	68	70	90	95	100	110	-	-	-	-	
1961	-	-	110	115	110	110	110	110	110	95	-	-	-	-	-	-	
1962	-	100	105	110	120	125	125	130	-	-	-	110	-	-	-	-	
1963	95	85	80	80	80	80	80	75	72,5	72,5	-	-	-	-	-	-	
1964	52,5	60	65	85	87,5	95	100	95	102,5	125	-	-	-	-	-	-	

(°) Eventuellement, prix moyen de la période envisagée.

(9)

Tableau 52

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région de la Moselle moyenne produisant des vins de qualité
 Prix en DM/hl, départ producteur

1955 - 1964

Année	Année suivante												Année suivante			
	Oct. Nov. Déc.	Jan. Fév. Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	
1955	-	-	150	160	170	180	-	-	180	-	260	-	-	-	-	-
1956	-	-	-	180	170	150	150	145	145	140	140	150	160	-	-	-
1957	145	160	160	160	160	155	145	145	145	145	160	160	160	-	-	-
1958	110	120	120	115	100	105	110	130	150	150	160	170	180	-	-	-
1959	-	180	200	230	240	230	230	200	200	220	230	240	250	-	-	-
1960	-	70	90	110	105	90	80	95	90	110	115	130	130	135	135	120
1961	-	-	130	135	140	120	120	115	120	115	125	130	135	135	-	-
1962	-	-	130	-	125	130	140	140	140	130	130	130	130	145	110	100
1963	135	135	130	130	112,5	102,5	100	95	97,5	97,5	110	110	115	120	125	125
1964	-	150	150	150	240	240	240	180	200	220	220	300	300	300	300	-

(°) Eventuellement, prix moyen de la période envisagée (9)

Les valeurs mensuelles, qui peuvent varier jusqu'à 100 % et davantage d'une année à l'autre, sont en baisse.

Tableau 53

Hesse rhénane - Bords du Rhin

Les relevés de prix pour les bords du Rhin de la Hesse rhénane (région produisant des vins de qualité) ne sont disponibles que pour une période plus courte soit de 1958 à 1964. L'évolution de ces cotations accuse la même tendance que dans le Hügelland - avec des prix plus forts, toutefois.

Tableau 54

Oberhaardt

Sur le plan quantitatif, l'Oberhaardt est la principale région de production de vins de consommation courante. Elle produit près de quatre fois plus de moût que la Moselle inférieure ou dix fois plus que la Moselle supérieure. Les prix de l'Oberhaardt influent fréquemment sur ceux de la Hesse rhénane, qui n'est pas très éloignée. Il faudra examiner ultérieurement dans quelle proportion les prix d'une même année diffèrent d'une région à l'autre.

Comme dans les autres régions, les prix de 1955 sont sensiblement plus forts à cause de la catastrophe provoquée par les gelées de l'hiver 1955/56. On a enregistré la hausse maximale pour la production de 1964, à cause des conditions climatiques défavorables en 1965. Les prix forts payés au début de la vendange de 1956, quantitativement et qualitativement modeste, ont rapidement baissé dans de fortes proportions. Le niveau des prix est faible pour les années 1958, 1960, 1961 et 1963 et pour les premiers mois de 1964.

Tableau 55

Mittelhaardt

Les remarques formulées pour la Moselle moyenne sont également valables pour la région du Mittelhaardt, produisant des vins de qualité. Dans l'ensemble, l'évolution des prix n'est pas aussi marquée que dans la région de l'Oberhaardt. Au cours des 10 années, seul le millésime 1960 a été coté pendant une période assez longue à un prix inférieur à 100 DM/hl. Les vins du Mittelhaardt sont achetés par les négociants à des prix comparativement beaucoup plus élevés que ceux de l'Oberhaardt.

Tableau 56

Tableau 53

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région de la Hesse rhénane-Hügelland produisant des vins de consommation courante
 Prix en DM/hl départ producteur
 1955-1964

Année	Année suivante																		
	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.				
1955	-	90	112	115	115	130	135	145	150	160	180	190	200	190	170	170	170	-	-
1956	-	200	170	170	160	160	150	140	135	135	130	125	120	120	130	130	140	140	-
1957	100	110	120	135	140	135	130	120	120	115	112	110	105	100	105	110	105	-	-
1958	80	65	67,5	74,5	74	70	64	64	62,5	63	62,5	65	70	100	110	110	120	125	-
1959	70	90	110	120	125	135	135	135	135	130	127	130	140	145	145	145	-	-	150
1960	40	45	55	60	62	60	55	50	46	45	50	75	80	95	100	100	100	95	92
1961	-	100	100	100	105	100	96	95	93	93	92	105	115	115	116	116	116	-	-
1962	-	115	120	116	120	120	120	112	117	117	110	105	100	105	110	105	105	100	-
1963	65	68	75	75	75	72,5	70	70	67	62,5	58	69	69,5	-	60	60	58	58	61,5
1964	42,5	45	50	54	54	57	61	62,5	65	70	81,5	96	120	135	150	150	165	170	-

(9)

(*) Eventuellement prix moyen de la période envisagée.

Tableau 54

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région des bords du Rhin en Hesse rhénane
 produisant des vins de qualité
 Prix en DM/hl, départ producteur.

1958 - 1964

Année	Année suivante												Année suivante					
	Oct. Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril
1958	-	-	85	95	85	80	80	80	75	75	75	80	100	120	120	130	-	-
1959	-	130	130	165	165	165	165	165	165	165	165	165	170	175	180	-	-	-
1960	50	43	65	70	70	66	60	60	75	90	75	85	-	-	100	105	105	105
1961	-	110	110	115	110	120	120	120	110	120	110	120	125	135	135	135	-	-
1962	-	-	135	135	140	140	150	150	130	120	130	120	-	-	120	125	125	-
1963	82,5	82,5	85	100	100	95	85	85	75	77	75	77	-	75	75	87,5	87,5	82,5
1964	80	80	78,5	78	78	77,5	77,5	77,5	120	125	120	150	150	200	200	210	210	210

(*) Eventuellement prix moyen de la période envisagée.

(9)

Tableau 55

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région de l'Oberhaardt produisant des vins de consommation courante
 Prix en DM/hl départ producteur 1955-1964

Année	Année suivante												Année suivante							
	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	
1955	-	82,5	95	100	100	110	115	120	130	135	170	170	200	190	170	150	140	-	-	-
1956	200	180	160	150	140	130	100	110	120	110	110	110	105	110	120	120	135	135	-	-
1957	90	110	115	120	135	135	130	120	120	110	165	110	110	105	100	100	100	-	-	-
1958	70	50	65	75	77,5	60	57,5	62,5	60	60	65	67,5	70	90	100	120	-	-	-	-
1959	70	85	100	120	130	125	115	115	130	130	120	120	120	120	125	125	-	-	-	-
1960	40	35	40	55	55	42,5	37,5	35	35	40	45	70	80	95	95	95	95	95	85	85
1961	-	95	95	95	95	80	80	80	80	82	82	87	95	92	92	95	95	-	-	-
1962	-	95	95	95	95	100	110	110	115	120	105	95	85	100	97,5	97,5	100	100	-	-
1963	67,5	67,5	70	67,5	67,5	65	65	70	60	57,5	55	65	60	57,5	57,5	55	55	55	55	57,5
1964	37,5	45	55	50	52,5	52,5	57,5	65	65	67,5	77,5	95	110	115	110	175	170	170	-	-

(°) Eventuellement, prix moyen de la période envisagée.

(9)

Tableau 56

Evolution des prix (°) des vins blancs allemands dans la région du Mittelhaardt produisant des vins de qualité
 Prix en DM/hl départ producteur
 1955-1964

Année	A n n é e s u i v a n t e												Année suivante				
	Oct. Nov. Déc.	Jan. Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.	Jan.	Fév.	Mars	Avril	
1955	-	112,5	120	150	160	170	-	180	-	230	240	-	230	-	-	-	-
1956	-	270	230	200	200	200	190	190	180	175	170	170	190	200	-	-	-
1957	-	150	150	-	170	180	160	175	180	180	165	170	170	180	170	-	-
1958	65	75	90	100	110	100	110	100	100	100	100	100	130	180	180	-	-
1959	100	120	140	180	200	200	200	200	180	130	180	180	180	180	-	-	-
1960	45	45	65	70	75	80	80	75	80	85	100	120	140	150	150	150	160
1961	-	150	150	160	160	160	180	180	150	150	160	165	175	170	170	-	-
1962	-	150	150	175	180	180	200	180	190	180	160	-	-	150	180	180	-
1963	115	115	-	120	130	105	120	120	110	110	115	110	110	110	110	110	110
1964	75	-	70	100	100	110	110	110	120	120	130	130	140	200	200	200	-

(°) Eventuellement, prix moyen de la période envisagée.

(9)

b) Prix de vente du commerce de gros

Régions viticoles allemandes.

Après avoir exposé l'évolution des prix au stade de la production, il y aurait encore intérêt à suivre les prix de vente du commerce de gros des vins allemands et de les comparer aux prix des vins importés. L'Office fédéral de la Statistique a publié à cet égard des chiffres relatifs sur la base du chiffre 100 pour 1962. Dans ces tableaux, les prix des diverses années sont analogues à ceux de l'année précédente; ainsi dans le Rheingau, par exemple, l'indice de ces prix a atteint 136,3 en 1960, grâce à la vente des vins de 1959.

Tableau 57

Le tableau 57 montre des fluctuations, imputables dans une large mesure au volume de la production de l'année précédente. Les années où les prix sont faibles (1959, 1961 et 1965) ont été précédées par des années où les récoltes ont été abondantes, c'est-à-dire 1958, 1960 et 1964.

Si l'on examine l'évolution des prix dans les diverses régions au cours des années reprises dans les statistiques, on peut constater une tendance à la régression dans le Rheingau, cette tendance étant toutefois discontinue. La tendance à la régression des prix est encore plus forte dans la Hesse rhénane, région produisant des vins de consommation courante. Une évolution parallèle peut également être constatée sur la Moselle et sur la Nahe.

Le recul est très marqué dans l'Oberhaardt. Pour la région du Mittelhaardt qui produit des vins de qualité, l'évolution a été un peu plus favorable que dans la région voisine. Ceci vaut également pour l'Unterhaardt.

L'évolution a été très équilibrée dans la région du Kaiserstuhl, qui produit des vins de qualité et où une grande partie de la récolte est achetée par des coopératives modernes. C'est dans cette région, ainsi que dans celle de l'Ortenau qui produit également des vins de qualité, que l'on peut constater la plus grande stabilité des prix.

On note également de faibles fluctuations dans le Wurtemberg.

Tableau 57

Prix de vente du commerce de gros des vins allemands de diverses régions viticoles
1962 = 100

Région viticole	1954	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Rheingau	96,8	121,2	123,0	108,8	89,9	136,3	101,3	100	119,6	112,2	103,3
Hesse rhénane	89,5	115,3	120,5	107,2	90,9	111,8	88,1	100	106,0	94,3	97,2
Moselle	97,7	118,9	106,9	105,2	90,2	122,0	97,3	100	107,3	101,3	104,2
Nabe	114,8	145,5	127,7	115,7	87,8	122,3	88,0	100	114,0	103,6	99,7
Oberhaardt	101,6	121,8	126,1	120,5	94,7	119,9	94,9	100	109,3	91,0	88,3
Mittelhaardt	77,7	118,7	131,1	119,3	105,4	119,3	86,3	100	114,9	101,4	92,8
Unterhaardt	90,7	96,3	105,5	106,5	83,6	100,9	82,9	100	107,3	108,3	99,2
Kaiserstuhl	86,5	92,3	102,1	103,2	97,2	98,1	93,9	100	102,1	101,9	100,7
Markgräflerland	82,9	94,4	112,1	116,4	105,6	99,9	94,6	100	100,9	100,1	101,1
Ortenau	84,4	89,0	95,6	97,5	95,3	98,9	96,3	100	102,5	100,7	102,6
Wurtemberg	97,4	100,0	105,0	104,3	92,8	106,0	96,1	100	107,3	105,5	104,4

Evolution des prix des vins importés

Pour terminer, nous commenterons encore les prix enregistrés au stade du commerce de gros pour les vins importés, prix figurant au tableau 58. Tous les vins importés en provenance de divers pays se caractérisent par une faible marge de fluctuation. La stabilité des prix a été remarquable, et l'on peut noter une légère hausse depuis 1962, voire même déjà avant.

L'indice relevé pour les vins français a atteint son minimum en 1956 avec 93,7 et son maximum en 1958 avec 108,5. Les indices relevés pour les vins espagnols sont les plus équilibrés, avec une légère tendance à la hausse (1956 = 94,2, 1965 = 102,3). Les tendances sont les mêmes pour le Portugal (1956 = 97,1, 1965 = 103,1). Les vins italiens, grecs et chiliens sont caractérisés par de légères fluctuations.

Tableau 58

Prix de vente du commerce de gros des vins étrangers

1962 = 100

Pays producteur de vin	1954	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
France	95,4	93,7	102,5	108,5	99,7	94,5	94,8	100	103,0	103,6	106,5
Espagne	96,7	94,2	95,5	99,4	99,4	96,7	97,9	100	100,1	100,5	102,3
Portugal	101,1	97,1	98,4	98,8	97,8	97,5	98,1	100	101,6	101,9	103,1
Italie	99,9	99,5	99,6	101,6	100,3	97,4	96,4	100	101,2	101,8	104,0
Grèce	103,5	96,2	98,1	100,4	99,4	96,9	97,6	100	101,3	112,9	104,0
Chili	98,6	95,4	101,6	105,2	102,6	101,1	100,9	100	99,8	100,5	103,6

(32)

IIème partie.

Le stade de la production du raisin, de la vendange foulée et du moût (matière première).

A. Aperçu sommaire des techniques de production

Moselle inférieure

Dans la Moselle inférieure, la moyenne décennale (1955 à 1964) de la production de moût a atteint 182.000 hl, pour une superficie moyenne de 2.510,7 ha de vignobles productifs, ce qui correspond à un rendement moyen de 72,6 hl de moût à l'hectare.

Il y avait, en 1958, 4.607 exploitations produisant du raisin pour la vente - il est probable que leur nombre a diminué depuis lors - la superficie des vignobles était de 2.458 ha, dont 2.051 ha considérés comme vignobles en production.

Sur les 2.458 ha complantés en vigne, il y avait :

1.058 ha, soit 43,0 % de vignobles en pentes escarpées

923 ha, soit 37,6 % de vignobles de coteaux

477 ha, soit 19,4 % de vignobles de plaine.

Nous avons déjà attiré l'attention sur le parcellement très poussé des vignobles dans la Moselle inférieure. Les parcelles (5,4 ares en moyenne) y sont les plus petites de toutes les régions viticoles allemandes.

Le parcellement poussé, l'échalassage et un pourcentage élevé de vignobles en pentes escarpées constituent une entrave à la mécanisation et déterminent des temps de travaux plus longs et des coûts plus élevés. On ne peut y remédier que par le remembrement et l'aménagement de la voirie. Les superficies cultivées et les surfaces complantées en vigne étant réduites, la main-d'oeuvre étant encore parfois excessive, mais à tout le moins suffisante, les mesures tendant à l'amélioration des structures ne bénéficient pas toujours du soutien nécessaire. La perte d'un m² de surface complantée en vigne est douloureusement ressentie. Dans de nombreux cas, les ceps de vigne sont encore plantés à la distance de 1,00 X 1,00 m.

Dans la majeure partie des cas, la transformation des raisins a lieu au siège même de l'exploitation. On dispose de la main d'oeuvre suffisante pour ce travail. C'est aussi une des raisons pour lesquelles les coopératives ne sont pas très développées et dès lors, la collaboration avec

les négociants en vins y est plus étroite. On a réalisé des progrès notables dans la mise en oeuvre de moyens destinés à améliorer la qualité.

Le Riesling est le cépage le plus répandu dans la région.

Moselle supérieure

La Moselle supérieure peut être considérée comme une région typique de production des vins de consommation courante. Elle occupe une position particulière parmi les régions viticoles allemandes produisant des vins destinés à la préparation de Sekt. Le cépage principalement cultivé à cette fin est l'Elbling. On a produit, sur une superficie moyenne de 654,4 ha, 73.900 hl de moût (moyenne des 10 années), soit un rendement de 112,9 hl à l'hectare.

En 1958, 1.295 exploitations cultivaient 646 ha de vigne, dont 485 ha en production. Les surfaces complantées en vignes se répartissaient comme suit :

243 ha = 37,6 % de vignobles de plaine

273 ha = 42,3 % de vignobles de coteaux

130 ha = 20,1 % de vignobles en pentes escarpées.

La part des vignobles en pentes escarpées n'arrive pas à la moitié de celle de la Moselle inférieure. Comme le parcellement est aussi plus favorable - la moyenne y est de 15 ares - les coûts de production sont moins élevés que sur la Moselle inférieure. Si nous tenons compte également des fortes moyennes du rendement à l'hectare - 112,9 hl par ha soit 40hl/ha de plus que sur la Moselle inférieure - et des coûts de production à l'hectare moins élevés, nous pouvons en déduire que cette région est mieux partagée en ce qui concerne le rapport.

C'est également l'échalassage qui prédomine dans la région de la Moselle supérieure, avec un écartement de 1,00 X 1,00 m. Les nouvelles plantations sont parfois réalisées également à la distance de 1,30 m x 1,20 m sur la Moselle.

Il convient d'inscrire au passif de cette région son climat défavorable. La fréquence des gelées tardives compromet la sécurité du rendement de certaines années et de certaines exploitations. En raison des précipitations plus abondantes, la lutte contre les parasites nécessite des opérations plus fréquentes que sur la Moselle moyenne ou inférieure.

Hesse rhénane

La Hesse rhénane est une des plus importantes régions viticoles allemandes (14.765 ha de vignobles en production en 1964). On cultive des cépages

produisant du vin blanc sur 90 % de cette superficie et des cépages produisant du vin rouge sur les 10 % restants. Bien que cette région soit traditionnellement considérée comme région productrice de vins de consommation courante - à cause de l'ancienne répartition des régions viticoles en deux catégories - cette classification ne correspond plus à la réalité. On a fait de grands progrès dans la mise en oeuvre de moyens destinés à améliorer la qualité. Au cépage principal, le Silvaner (60 %), sont venus s'ajouter les dernières années toute une série d'autres cépages tels que le Müller-Thurgau (21%), le Riesling (7%), le Bourgogne blanc, etc. Pour des raisons ressortissant à la réduction des temps de travaux, on cultive de préférence des espèces hâtives et semi-hâtives.

Le rendement moyen décennal (1955-1964) de moût en Hesse rhénane est de 984.000 hl pour une superficie moyenne de 14.865,2 Ha de vignobles productifs, soit 66,2 hl par ha. La production de cette région est inférieure de 6 hl à celle de la Moselle inférieure et de 46 hl à celle de la Moselle supérieure.

Sur les 16.520 ha de surface complantée en vigne, il y avait en 1958 12.498 ha de vignobles productifs, répartis entre 17.000 exploitations de la manière suivante :

- 8.792 ha = 53,2 % de vignobles de plaine
- 7.032 ha = 42,6 % de vignobles de coteaux
- 697 ha = 4,2 % de vignobles en pentes escarpées.

La mode de conduite du vignoble en Hesse rhénane est presque sans exception le treillage. On considère comme normal un écartement entre les lignes de 1,40 m à 1,60 m environ et comme intervalle large des écartements atteignant jusqu'à 3 m.

C'est là, et sur les vignobles en pentes escarpées et sur les vignobles de coteaux, que sont situés les crus de qualité des bords du Rhin, d'une superficie estimée à 3.000 ha environ et qui ne peuvent être répertoriés séparément.

Avec une moyenne de 0,95 ha de vigne productive par exploitation, la Hesse rhénane dépasse sensiblement la moyenne fédérale (0,54 ha). La taille des parcelles, qui est de 17,3 ares, est la plus grande des quatre régions viticoles étudiées. Du point de vue de la mécanisation et du rendement, il serait souhaitable que les valeurs moyennes soient trois fois plus fortes.

Comme, en moyenne, les vignobles productifs représentent 20 % de la surface cultivée, nous pouvons en déduire l'importance de la viticulture pour le nombre élevé d'exploitations mixtes. Faute d'un revenu suffisant (taille moyenne d'une exploitation : 4,8 ha), de nombreuses exploitations mixtes ne seraient pas viables sans la viticulture.

Dans les exploitations plus importantes, la pénurie de main-d'oeuvre conduit à l'impasse à certaines époques de pointe et l'incidence de ces facteurs est désagréablement ressentie dans les exploitations de cultures sarclées particulièrement pendant les vendanges.

Cette évolution aboutit, en fait, à la stagnation de la vente directe par les producteurs.

Oberhaardt

La viticulture revêt une grande importance dans l'Oberhaardt en tant que culture spécialisée; elle y représente 33 % de la SAU. La région de l'Oberhaardt est plus fermée que la Hesse rhénane. En 1964, les vignobles productifs couvraient une superficie de 9.050 ha. Comme dans la Hesse rhénane, plus de 90 % de ces vignobles sont plantés de cépages produisant du vin blanc, le reste est planté de cépages produisant du vin rouge.

La production moyenne décennale a été de 741.000 hl de moût pour une surface de 8.105,2 ha, soit 91,5 hl par ha. Les rendements moyens pluriannuels sont donc inférieurs de plus de 20 hl à ceux de la Moselle supérieure.

Si l'on analyse la structure des exploitations et des crus, le tableau est le suivant : en 1958, il y avait 9.184 exploitations, la surface complantée en vigne couvrait 7.820 ha, dont 6.312 ha de vignobles productifs. Si l'on considère le rapport entre la superficie des vignobles productifs en 1964 et le nombre d'exploitations en 1958 - encore que ce nombre a vraisemblablement diminué depuis lors - on obtient un peu moins de 1 hectare (0,985 ha). Avec 13,3 ares par parcelle, la taille moyenne de celles-ci n'est pas favorable. Bien qu'entre temps, on ait enregistré un agrandissement des parcelles par suite de remembrements, d'échanges volontaires et d'achats de terres, on peut dire que la taille optimale ne sera atteinte que dans un avenir très lointain - si l'on y arrive jamais.

Sur les 7.820 ha, il y avait :

5.476 ha = 70,0 % de vignobles de plaine

2.118 ha = 27,0 % de vignobles de coteaux

226 ha = 3,0 % de vignobles en pentes escarpées.

A côté de la conduite normale du vignoble avec un espacement de 1,40 m entre les lignes, la part des cultures plus espacées est importante et

peut être estimée à 10 % environ.

Comme dans la Hesse rhénane, la technique de production a été adaptée dans une large mesure à la mécanisation des diverses opérations culturales, car on a enregistré les dernières années un exode important de la main-d'oeuvre vers l'industrie.

Rendement à l'ha, de 1950 à 1964.

Le tableau 59 montre de quelle manière se présente, au cours des diverses années de 1950 à 1964, la production, en hl par ha, en tant que moyenne fédérale et dans les quatre régions productrices de vins de consommation courante et, à titre de comparaison, dans deux régions produisant des vins de qualité.

Tableau 59

Pour les années 1950 à 1952, on n'a relevé que des moyennes régionales qui ont été extrapolées aux sous-régions. Si l'on compare la production des diverses régions ou sous-régions à la moyenne fédérale, le tableau est le suivant :

En 1950, la Moselle, les moyennes de la Hesse rhénane et le Palatinat étaient supérieures à la moyenne fédérale; cela vaut également pour 1951 et 1952. Si l'on compare les rendements des diverses régions, les chiffres les plus forts sont enregistrés dans la Moselle en 1950 et en 1952, et dans le Palatinat en 1951.

A partir de 1953, il est possible de procéder à un examen différencié des diverses sous-régions. Comme il fallait s'y attendre., la Moselle supérieure vient en tête en ce qui concerne le rendement. Sur 12 années, les rendements y sont 7 fois supérieurs à 100 hl, le rendement le plus fort ayant été atteint en 1960 avec 165 hl. La Moselle moyenne et la Moselle inférieure n'ont dépassé 100 hl de rendement à l'hectare qu'en 1960 et 1964. Il en est de même pour la Hesse rhénane et pour le Mittelhaardt, alors que dans l'Oberhaardt on a récolté à quatre reprises plus de 100 hl au cours de cette période. Avec 158 hl, le rendement moyen de cette région en 1960 n'était pas sensiblement inférieur à celui de la Moselle supérieure.

L'année 1956 a été caractérisée par de faibles rendements. La production a été de 36hl/ha dans la Moselle supérieure, de 5 hl/ha dans la Hesse rhénane, de 15hl/ha dans le Mittelhaardt et de 24hl/ha dans l'Oberhaardt mais, même cette année-là, les rendements ont été intéressants dans la Moselle moyenne et inférieure où ils ont atteint respectivement 60 à 45 hl/ha.

Tableau 59

Production totale de moût (en hl/ha) de 1950 à 1964 sur le territoire de l'Allemagne fédérale et dans diverses régions viticoles.

Année	Territoire fédéral	Moselle supérieure	Moselle moyenne	Moselle inférieure	Hesse rhénane	Mittelhaardt	Oberhaardt
1950	65,6	80,1	80,1	80,1	72,5	76,3	76,3
1951	59,3	63,5	63,5	63,5	62,7	79,1	79,1
1952	50,8	74,2	74,2	74,2	54,5	59,6	59,6
1953	45,1	68,7	70,5	67,3	50,8	39,3	65,4
1954	52,6	77,9	74,7	59,1	58,7	59,9	60,0
1955	40,1	109,5	62,8	57,9	31,6	54,0	53,2
1956	15,6	36,2	60,1	45,2	5,3	14,6	23,7
1957	38,5	65,2	61,5	41,8	31,1	58,1	67,8
1958	81,1	133,2	94,0	79,7	78,6	80,2	118,4
1959	70,5	118,5	88,6	75,1	71,9	78,5	83,6
1960	115,8	165,2	113,9	114,0	124,0	125,3	157,8
1961	53,9	90,10	74,70	63,3	56,3	64,5	62,2
1962	58,5	105,7	78,0	66,2	47,0	78,6	77,9
1963	88,3	124,0	63,7	66,6	95,4	94,7	114,7
1964	104,7	153,9	118,4	110,5	108,2	108,7	134,4

Techniques de production et niveau de mécanisation

Les techniques de production sont caractérisées par le fait qu'on pratique presque exclusivement l'échalassage dans les deux régions où prédominent les vignobles de coteaux; à savoir la Moselle inférieure et la Moselle supérieure. La mécanisation est rendue difficile par l'étroitesse de l'intervalle qui sépare les ceps et en partie par l'absence de voirie. Le travail s'effectue au moyen de la traction par câble. Ce mode de traction s'emploie également dans les exploitations où il existe en outre des vignobles de plaine, car un équipement mécanique distinct pour les vignobles en pentes et pour les vignobles de coteaux et de plaine ne serait pas rentable dans les petites exploitations. Les coûts de mécanisation de ces exploitations sont supérieurs à ceux des exploitations dont les vignobles sont situés sur des coteaux ou en plaine.

Tableau 60

Investissements en DM/ha pour les bâtiments d'exploitation, les machines et les outils dans les exploitations exclusivement viticoles. Superficie complantée en vigne en 1964.

	Exploitations viticoles où prédominent			
	les vignobles en pentes escarpées		les vignobles de coteaux et de plaine	
	et part de la surface complantée en vigne dans la SAU			
	de 15% à moins 30%	30% et plus	de 15% à moins 30%	30% et plus
1. Bâtiments d'exploitation et construction	6.354	3.357	3.288	3.854
2. Machines et équipement (y compris les appareils de traction) (*)	7.061	6.011	5.910	5.930

(*) Y compris les véhicules automobiles et les motocycles pour l'exploitation viticole.

L'investissement en machines et en outils, y compris les appareils de traction, est de 6.000 DM/ha dans les exploitations dont les vignobles sont en pentes escarpées et couvrent plus de 30 % de la SAU; il est à peu près équivalent dans les deux groupes d'exploitations dont les vignobles sont en coteaux et en plaines. Seuls, les investissements des exploitations dont les vignobles sont en pentes escarpées et couvrent de 15 à 30 % de la SAU dépassent de quelque 1.000 DM/ha ceux des trois autres catégories d'exploitations. L'écart est un peu plus grand en ce qui concerne les bâtiments d'exploitation, où les chiffres varient entre 3.300 et 6.350 DM/ha.

Seul le remembrement, allant de pair avec la construction de routes, permettra d'atteindre un niveau de mécanisation plus favorable. Ces mesures devraient influencer sensiblement sur les temps de travaux et sur la structure des coûts.

La situation est un peu plus favorable dans la Hesse rhénane et dans l'Oberhaardt. La plupart des vignobles y sont exploités en traction directe. Le travail du sol et la lutte contre les parasites y nécessitent beaucoup moins de temps que dans la Moselle. Les exploitations qui ont adopté le mode de conduite en lignes écartées sont à même d'utiliser également pour la viticulture une partie des moyens de traction, des instruments aratoires et des distributeurs d'engrais utilisés dans l'agriculture. Ces exploitations s'en tirent avec quelques machines supplémentaires.

En raison de la pénurie de main-d'oeuvre, c'est surtout dans les grosses unités que l'on exploite toutes les possibilités de la mécanisation en vue d'accroître le rendement de la main-d'oeuvre. Ce facteur revêt une importance extraordinaire en raison des fortes hausses de salaires des dernières années et de celles que l'on peut prévoir pour l'avenir.

B. Main d'oeuvre

Le tableau 61 donne les effectifs de la main-d'oeuvre occupée dans la viticulture d'après le recensement des exploitations viticoles en 1958.

Tableau 61

Main-d'oeuvre occupée dans la viticulture d'après le recensement des exploitations viticoles de 1958 (1) (y compris la Sarre).

Genre de main-d'oeuvre	Nombre de personnes occupées dans la viticulture			
	durant toute l'année	six mois par an et plus	moins de 6 mois par an	occasionnellement (2)
Propriétaires exploitants	5.703	19.786	64.696	-
Salariés familiaux	10.277	33.854	102.752	47.485
Main-d'oeuvre recrutée en dehors de la famille	7.210	9.874	38.573	162.029
Total	23.190	63.514	206.021	209.514

(1) On n'a recensé que le travail dans la viticulture, sans tenir compte des activités dans l'agriculture et dans d'autres secteurs économiques

(2) Pendant la vendange.

(4)

Le tableau ci-dessus donne la répartition de la main-d'oeuvre occupée pendant toute l'année, six mois par an, moins de six mois par an, et occasionnellement. On pourrait considérer comme ouvriers qualifiés et spécialisés ceux qui travaillent toute l'année et plus de six mois par an, et comme ouvriers semi-qualifiés ceux qui travaillent moins de six mois par an. A défaut d'une comptabilisation exacte des journées de travail, il n'est pas possible de déterminer avec précision si cette main-d'oeuvre a été affectée exclusivement à la viticulture et à la vinification, ou si elle a encore été partiellement affectée à d'autres branches de l'exploitation agricole. Une telle comptabilité permettrait de convertir les chiffres pour connaître la main-d'oeuvre occupée à temps plein. Toutefois, comme il n'y a qu'un très petit nombre d'exploitations qui tiennent une comptabilité des journées de travail, nous en serons toujours réduits à procéder par estimations. Nous montrerons par un calcul approximatif dans quelle mesure il y a excès de main-d'oeuvre. Si l'on essaie de calculer le besoin de main-d'oeuvre en se basant sur les chiffres relatifs aux temps de travaux, il faudrait supposer un besoin correspondant à une unité-travailleur à l'hectare pour quelque 20 % des 80.000 hectares de vignobles, soit pour 16.000 hectares.

Il s'agit en l'occurrence d'exploitations où prédominent les vignobles en pentes escarpées et qui pratiquent l'échalassage car il faut y consacrer plus de travail que dans les exploitations cultivant des vignobles de côteaux et de plaines et pratiquant le treillage. Pour les 64.000 hectares restants, on pourrait prévoir un effectif de 32.000 personnes dans des conditions optimales de rentabilité de la main-d'oeuvre. Nous supposons donc qu'une unité-travailleur est affectée à une surface de 2 ha complantée en vigne. Il faudrait donc au total 50.000 personnes environ travaillant à temps plein dans des conditions optimales pour effectuer les opérations culturales sur les quelque 80.000 ha de vignobles. Aussi longtemps que les structures défavorables resteront en place, la productivité et le revenu n'atteindront pas le niveau indispensable et souhaitable.

Compte tenu également des travaux nécessaires pour la vinification et la vente, il faudrait supposer pour 100 litres ou pour 1.000 bouteilles les horaires suivants :

pressurage et production de vin en vrac :	20 h/1.000 l environ
embouteillage et conditionnement :	50 h/1.000 bouteilles env.
vente :	30 h/1.000 bouteilles env.

En supposant que 15 % de la production totale sont commercialisés directement par les producteurs, il y aurait environ 100 millions de litres ou 1 million d'hectolitres à embouteiller et, en recourant au travail à façon (Lohnauftragsverfahren), il faudrait prévoir 5.000 à 6.500 personnes occupées à temps plein dans les exploitations viticoles gérées par des particuliers.

Plus de 30 % de la production totale sont transformés et commercialisés directement par des coopératives; ceci correspond à une récolte de 1,5 à 2,0 millions d'hectolitres.

Si l'on considère que 20 % environ de la production sont vendus sous forme de raisins, dont le traitement et la transformation ont lieu immédiatement au stade de la commercialisation, il faudrait diminuer ces chiffres de 1,0 à 1,5 million d'hectolitres de moût.

En additionnant les quantités transformées par les coopératives et les négociants, on obtient 2,5 à 3,5 millions d'hectolitres. Comme 1 million d'hectolitres sont vendus directement par les producteurs, il reste environ 1,5 à 2,5 millions d'hectolitres qui sont vinifiés et livrés non logés aux commerçants. Il faudrait affecter à ce travail quelque 1.500 à 2.500 personnes occupées à temps plein, en fonction du volume de la production.

D'après ce calcul, les effectifs occupés à temps plein dans la viticulture en république fédérale d'Allemagne seraient :

1. Pour la culture des 80.000 ha de vignobles, environ
50.000 travailleurs
2. Pour la vinification du vin destiné à être vendu non logé, suivant que la production est de 1,5 à 2,5 millions d'hectolitres environ 1.500 - 2.500 travailleurs
3. Pour la transformation et la vente chez les producteurs commercialisant directement leur production, soit 1 million d'hectolitres environ : environ 5.000 - 6.500 travailleurs

soit un besoin total de main-d'oeuvre occupée à plein temps dans le secteur viti-vinicole : environ 56.000-59.000 travailleurs.

Il est inutile de préciser que cet objectif ne pourrait être atteint que dans un avenir assez lointain. Ces chiffres montrent, d'autre part, dans quelle mesure les données réelles (tableau 61) sont encore éloignées des chiffres théoriques. Comme les données reprises au tableau 61 datent de 1958, on peut supposer que les chiffres ont baissé depuis lors. Bien qu'ici aussi on ne puisse pas fournir de chiffres exacts, les résultats comptables de la viticulture traduisent cependant la tendance de l'évolution.

Tableau 62

Main-d'oeuvre occupée à temps plein par 100 ha de SAU

1956/57 - 1963/64.

Année	Vignobles en pentes escarpées.		Vignobles de coteaux et de plaine.	
	15 à 30 %	+ de 30 %	15 à 30 %	+ de 30 %
	de la SAU complantée en vigne.			
1956/57	42,6	79,6	32,2	47,5
1957/58	42,9	81,2	34,2	52,4
1958/59	43,1	78,2	29,0	56,9
1959/60	38,5	79,5	29,0	55,4
1960/61	39,0	88,8	27,1	48,6
1961/62	33,4	68,1	24,6	40,4
1962/63	33,7	83,6	23,4	45,2
1963/64	34,2	90,1	22,8	46,7

Pour la période de 1956/57 à 1963/64, on enregistre un recul des effectifs dans 3 des 4 groupes. Les exploitations cultivant des vignobles en pentes escarpées représentent de 15 à 30 % de la SAU complantée en vigne, ont approximativement réduit leurs effectifs de 43 à 34 unités-travailleurs, occupant ainsi 2,5 fois plus de personnel que les exploitations exclusivement agricoles (où l'on trouvait en 1962/63 un effectif de 13,6 personnes pour 100 ha de SAU). Dans le même temps, les exploitations cultivant des vignobles de coteaux et de plaines représentent le même pourcentage de SAU complanté en vigne, ont réduit leurs effectifs de 10 personnes environ, soit de 32 ou 34 à 23 unités-travailleurs. La diminution n'est pas tout à fait aussi nette dans les exploitations ayant des vignobles de coteaux et de plaines représentant plus de 30 % de la SAU. C'est là que les effectifs étaient les plus nombreux en 1958/59, soit 57 personnes; en 1963/64, on y compte encore 47 personnes environ. On constate même un accroissement des effectifs qui passent de 80 à 90 personnes environ dans les exploitations de vignobles en pentes escarpées représentant plus de 30 % de la SAU. Il n'est pas possible de répondre d'une manière exacte à la question de savoir s'il faut rechercher la cause de ce phénomène dans le relèvement du pourcentage des ventes de vin en bouteilles.

Nous allons approfondir la question que pose la taille minimale d'une exploitation viable aux divers stades de la commercialisation, car la viabilité dépend de ce facteur.

Si l'on examine le problème des effectifs des exploitations et, dans le cas d'espèce, spécialement des exploitations familiales, on peut constater que ces effectifs n'ont cessé de diminuer les dernières années. Il est probable que le prochain recensement viticole en fournira la preuve, chiffres à l'appui. On devrait enregistrer pour les exploitations viticoles ou les exploitations mixtes agricoles-viticoles la même tendance que dans l'agriculture où, depuis 1949, la main-d'oeuvre occupée à temps plein a diminué de plus de 1,6 million d'unités.

En règle générale, les exploitations familiales disposent d'une réserve de main-d'oeuvre plus abondante que les exploitations faisant appel à la main-d'oeuvre salariée car, en période de pointe, il leur est loisible, d'une part, de prolonger la durée de travail, et d'autre part, de faire appel au temps de la vendange à des membres de la famille qui ne travaillent pas dans l'exploitation mixte agricole-viticole.

Taille minimale d'une exploitation familiale viable

La taille minimale d'une exploitation familiale viable varie d'une région à l'autre mais également en raison des formes de commercialisation. Il est bien évident que des exploitations commercialisant des raisins, du moût ou de la vendange ont besoin de superficies supérieures à celles vendant du vin en fûts ou en bouteilles. En outre, la dimension nécessaire des exploitations dépend de ce qu'également la structure d'une région laisse attendre dorénavant des revenus supérieurs à ceux d'autres régions voisines. On pourrait citer à titre d'exemple que les revenus dans la Moyenne Moselle sont environ de 30 à 40 % supérieurs à ceux de la Basse Moselle malgré que les coûts de production dans les deux régions ne varient pas sensiblement.

C. Coûts de production et analyse des différents facteurs des principaux modes de conduite et de culture

1. Coûts totaux par ha de surface complantée en vigne

Pour obtenir des données précises sur les coûts totaux qu'entraîne la production de raisin, il importe de tenir un compte exact des coûts, en liaison avec la comptabilisation des journées de travail. L'exploitation de résultats comptables n'est possible que dans des exploitations exclusivement viticoles et, parmi ces exploitations, uniquement dans celles où l'on tient la comptabilité des journées de travail, ou encore dans des exploitations occupant de la main-d'oeuvre salariée où toutes les charges salariales peuvent être déterminées grâce à la comptabilité.

Les calculs des coûts effectués à l'"Institut für Betriebs- und Wirtschaftslehre" de l'"Hessischen Lehr- und Forschungsanstalt" (Institut d'enseignement et de recherche du Land de Hesse) sont, depuis plusieurs années, élaborés suivant une méthode uniforme et, ainsi, comparables d'une année à l'autre. Aucun autre système ne permet d'atteindre la précision de ce calcul, car la comptabilité ne permet pas de déterminer avec certitude quels sont les coûts imputables aux travaux en plein air et quels sont les coûts imputables aux travaux en cave.

En outre, on procède à l'évaluation du capital, pour déterminer sa valeur à la date de référence - qui est beaucoup plus précise que la valeur d'inventaire - et pour pouvoir répartir les charges financières entre les différents postes de coûts.

La méthode de détermination des coûts totaux permet également de tenir une comptabilité précise et elle tient compte de l'utilisation de stocks provenant des achats des exercices antérieurs, ou encore des marchandises achetées au cours de l'exercice auquel les coûts sont imputés, mais qui ne seront plus utilisées au cours de ce même exercice.

De plus, grâce à cette méthode, toutes les sommes déboursées sont imputées exactement aux divers postes de coûts. Ceci offre l'avantage de permettre de tenir un compte exact des coûts par espèce et par poste. Les résultats de ces calculs sont particulièrement utiles pour procéder à des comparaisons (comparaisons horizontales ou entre exploitations) et ils permettent de tirer des conclusions quant aux avantages de divers modes d'exploitation et de tuteurage. Ces résultats peuvent également être utilisés pour procéder à des comparaisons couvrant plusieurs exercices (comparaisons verticales) pour l'ensemble de l'exploitation ou pour les diverses catégories de coûts.

a) Les temps de travaux dans trois régions productrices de vins de consommation courante (x)

Des études sur la rentabilité du travail et les coûts ont été effectuées au cours des années 1962 - 1964 dans un grand nombre d'exploitations des régions de la Moselle inférieure, de la Hesse rhénane et de l'Oberhaardt. Pour les trois années étudiées, on note une tendance à la diminution des temps de travaux. Bien que cette évolution ait été accentuée en 1964 par des conditions climatiques favorables, il a fallu consacrer plus de temps à la vendange cette année-là. En principe, il faut reconnaître que l'on réussit à réduire les temps de travaux lorsqu'on ne perd pas de vue le problème de la rentabilité du travail. Les dirigeants des exploitations et les travailleurs ont la possibilité d'étudier ensemble les problèmes et d'accroître ainsi la productivité.

Il faut toutefois souligner expressément que la productivité laisse fortement à désirer dans de nombreuses exploitations familiales.

(x) Les enquêtes ont été effectuées grâce à l'aide financière accordée par le ministère fédéral de l'Alimentation, de l'Agriculture et des Forêts.

Les causes de cet état de choses peuvent être diverses, soit que les effectifs soient encore trop nombreux, soit que la structure de l'exploitation ou le mode de conduite a une incidence négative sur les temps de travaux.

Le tableau 63 montre comment se présentent les temps de travaux pour 1964.

Tableau 63

Au cours des trois années sur lesquelles a porté l'enquête, les temps de travaux ont pu être réduits de 200 h environ sur la Moselle. Ces temps sont de 2.200 h environ dans les exploitations de vignobles en pentes escarpées, où le parcellement est intense et où l'on pratique l'échalassage, soit deux fois plus que dans la Hesse rhénane ou dans l'Oberhaardt. Il faut tabler sur une moyenne de 1.000 h en Hesse rhénane et de 1.100 h environ dans l'Oberhaardt, en raison de la récolte plus abondante et de la durée plus longue des vendanges.

Le fait que les temps de travaux sont plus longs dans la Moselle est imputable, en premier lieu, aux soins importants qu'il faut consacrer aux souches, et qui nécessitent deux fois plus de temps que dans les autres régions. Mais le travail du sol qui, dans la Moselle, s'effectue encore en grande partie à la main, implique également des temps de travaux trois fois plus longs que dans la Hesse rhénane et l'Oberhaardt. Les proportions sont les mêmes pour la fumaison et pour la lutte contre les parasites.

Tableau 63

Temps de travaux, en heures, par hectare de vignobles productif dans la Moselle, dans la Hesse rhénane et dans le Palatinat.

1964.

Région viticole	Moselle		Hesse rhénane		Palatinat	
Situations des vignobles	prédominance de vignobles en pentes escarpées		vignobles de coteaux et de plaines			
Forme de support	échalassage		palissage normal			
Mode de conduite au vignoble	taille Guyot		taille en cordon			
Nombre d'exploitations prises en considération pour le calcul des valeurs moyennes	26		35		17	
Catégories de travaux	h/ha	%	h/ha	%	h/ha	%
Taille de la vigne, y compris les travaux connexes	269		149		131	
"Gerten" courbure, fixation de la vigne à ses supports	192		54		87	
Remplacement des manquants	15		4		9	
Entretien des supports	35		15		18	
Pinçage	23		43		11	
Fixation	310		62		66	
Ecimage	32		30		22	
Total des travaux aux souches	877	26	357	24	344	24
Travail du sol à la main	332		66		80	
Travail du sol au moyen d'engins de traction	98		68		76	
Total travail du sol	430	36	134	47	156	36
Engrais minéraux	47		13		17	
Engrais organiques	75		29		13	
Total fumaison	122	70	42		30	76
Pulvérisation, atomisation	124		35		43	
Poudrage	8		2		2	
Total lutte contre les parasites	132	30	37	38	45	70
Vendange	553	20	347	23	417	34
Total des travaux spéciaux	15		4		3	
Total des travaux pouvant être différés	49		11		10	
Total temps de travaux	2.178	18	932	19	1.005	24

b) Les coûts par ha de vignoble productif dans diverses régions productrices de vins de consommation courante

Les coûts de production diffèrent de la même manière que les temps de travaux dans les diverses régions viticoles. Les coûts mentionnés ici sont les coûts totaux par ha de vignoble productif.

Bien que les temps de travaux aient tendance à diminuer dans toutes les régions, les proportions ne sont pas les mêmes pour les coûts. Dans la Moselle, ces coûts moyens sont passés de 12.300 DM/ha à 12.950 DM/ha, de 1962 à 1964, surtout à cause de la hausse des coûts salariaux; dans la Hesse rhénane, ils sont passés de 6.700 à 7.200 DM/ha. Ce n'est que dans le Palatinat que les coûts ont pu être maintenus en 1964 à un niveau plus bas qu'en 1962 (100 DM en moins : en 1962 = 7.000 DM/ha, en 1964 = 6.900 DM/ha).

Tableau 64

Le tableau 64 montre que dans la Moselle les coûts de production dépassent de 80 % ceux de la Hesse rhénane, et même de 88 % ceux de l'Oberhaardt. Il faudra examiner ultérieurement si ces coûts de production plus élevés sont compensés par des prix adéquats.

Les pourcentages indiquent la part des diverses catégories de coûts dans les coûts totaux. Celle des coûts salariaux est prépondérante. Dans la Hesse rhénane et l'Oberhaardt, ces coûts représentent à peu près 45 % et dans la Moselle inférieure jusqu'à 56 %.

Les charges financières viennent en seconde position avec 32 - 34 % dans l'Oberhaardt et la Hesse rhénane et 25 % dans la Moselle.

Les coûts des matières premières se situent entre 13 et 15 % dans les trois régions.

Les coûts d'entretien s'élèvent à 2 - 3 % . Le reste, soit 4 à 6 % est imputable aux coûts divers.

Tableau 64

Coûts relevés dans les vignobles productifs dans la Moselle, la Hesse rhénane et le Palatinat
1964

Région viticole	Moselle				Hesse rhénane				Palatinat			
	Vignobles en pentes escarpées (traction individuelle) Taille Guyot sur échelas				Vignobles de coteaux et de plaines Taille en cordon sur palissage normal							
	DM par ha de vignobles productifs	Dispersion %	Pourcentage des coûts totaux		DM par ha de vignobles productifs	Dispersion %	Pourcentage des coûts totaux		DM par ha de vignobles productifs	Dispersion %	Pourcentage des coûts totaux	
Intérêts	1.452	17,3	11,4		1.102	16,2	15,4		1.020	9,6	14,9	
Amortissement	1.752	33,4	13,5		1.186	23,6	16,5		1.333	19,3	19,4	
Charges du capital	3.204	25,7	24,9		2.288	17,9	31,9		2.353	13,8	34,3	
Coûts de la main-d'œuvre	7.303	20,9	56,3		3.224	21,1	44,6		3.044	15,3	44,3	
Coûts des moyens de production	1.693	28,1	13,2		1.036	21,2	14,4		943	32,3	13,6	
Coûts d'entretien	254	73,4	1,9		205	56,9	2,8		181	57,1	2,7	
Coûts divers	495	42,0	3,7		452	33,8	6,3		352	49,0	5,1	
Coûts totaux	12.949	17,1	100,0		7.205	14,2	100,0		6.873	12,6	100,0	

2. Coûts de production par quintal de raisins

Les coûts de production par quintal de raisins dépendent des coûts à l'ha de surface complantée en vigne et du rendement à l'ha. Des coûts de production élevés pour une récolte peu abondante déterminent donc des coûts élevés par quintal et inversement, des coûts peu élevés pour une récolte abondante déterminent des faibles coûts de production.

Dans la Moselle, on pourrait couvrir les coûts actuels avec un produit brut de 13.400 à 13.850 DM/ha. Le tableau suivant indique le produit nécessaire par kg de raisins suivant le volume de la récolte.

Tableau 65

Produit nécessaire par kg de raisins pour couvrir les coûts totaux en cas de vente de raisin ou de livraison à une coopérative.

Moselle prédominance de vignobles en pentes escarpées			Hesse rhénane et Oberhaardt		
Quantité récoltée en quintaux	Produit brut par ha DM	Prix par kg de raisins DM	Quantité récoltée en quintaux	Produit brut par ha DM	Prix par kg de raisins DM
60	13.400	2,23	60	8.000	1,33
70	13.450	1,92	70	8.050	1,29
80	13.500	1,69	80	8.100	1,01
90	13.550	1,51	90	8.150	0,91
100	13.600	1,36	100	8.200	0,82
110	13.650	1,24	110	8.250	0,75
120	13.700	1,14	120	8.300	0,69
130	13.750	1,06	130	8.350	0,64
140	13.800	0,99	140	8.400	0,60
150	13.850	0,92	150	8.450	0,56

(14)

On peut déjà couvrir les coûts totaux avec un produit plus faible, dans la Hesse rhénane et dans l'Oberhaardt. Avec les coûts actuels, il faudrait prévoir un produit brut de 8.000 à 8.450 DM/ha de surface complantée en vigne. Les coûts de la vinification ne sont pas compris dans ces coûts totaux, ni partant, dans les produits bruts.

3. Tendances des coûts de production et écarts entre les coûts de production des exploitations à l'intérieur des diverses régions.

Depuis la fin de la guerre, les salaires et les traitements, ainsi que les charges salariales qui y sont rattachées, ont fortement augmenté en Allemagne fédérale pour atteindre au cours de la campagne 1964/65 le taux de 490 % par rapport à ceux de 1938/39. Il en est résulté une modification constante de la structure des coûts, déterminée par les coûts, de la main-d'oeuvre.

Le tableau 66 montre l'accroissement des salaires conventionnels des travailleurs de la vigne, salaires qui sont deux fois et demi plus élevés en 1965 qu'en 1955.

Comme on prévoit encore des hausses de salaires les prochaines années, de nouvelles modifications affecteront encore la structure des coûts.

Tableau 66

Les coûts du capital accusent également une tendance à la hausse. Ils ont atteint 270 % au cours de la même période pour les nouvelles constructions et l'achat de machines et d'engins nouveaux. La diminution de la main-d'oeuvre dans l'agriculture et la viticulture a déterminé la mise en oeuvre de capitaux plus importants, qui implique la majoration des coûts du capital. L'évolution n'est pas aussi frappante dans les autres catégories de coûts sur une période réduite, d'autant plus que l'accroissement enregistré pour les prix des moyens de production est le plus faible depuis 1938/39 (234 % en 1964/65).

Nous exposerons brièvement l'évolution dans un grand nombre d'entreprises, au cours de la période de trois ans couverte par notre enquête des coûts de la main-d'oeuvre et du capital, qui représentent les deux principales catégories de coûts. Dans la Moselle, les coûts de la main d'oeuvre sont passés de 7.000 à 7.500 DM/hl de 1962 à 1964, à cause des hausses de salaires et bien que les temps de travaux aient diminué; dans la Hesse rhénane, ils sont passés de 3.000 à 3.500 DM/ha.

Le tableau est le même en ce qui concerne les coûts du capital. Ils sont passés de 3.000 à 3.500 DM/ha dans la Moselle. La hausse a été plus faible dans la Hesse rhénane et dans l'Oberhaardt, où elle représente 200 DM/ha, les coûts du capital atteignant un total de 2.500 DM/ha.

Tableau 66

Salaires conventionnels dans la viticulture ^x, en DM/h.

Catégories de salaires	Situation en avril			Situation au 1 ^{er} juillet							
	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
1. Ouvriers qualifiés affectés à des travaux lourds	1,16	1,29	1,39	1,45	1,55	1,67	1,93	2,16	2,39	2,53	2,78
2. Manoeuvres affectés à des travaux lourds	1,01	1,12	1,20	1,29	1,39	1,50	1,71	1,92	2,09	2,24	2,48
3. Ouvriers qualifiés affectés à des travaux légers ^{xx}	0,82	0,90	0,97	1,07	1,15	1,25	1,46	1,64	1,78	1,90	2,10
4. Manoeuvres affectés à des travaux légers ^{xx}	0,70	0,77	0,83	0,92	1,00	1,08	1,24	1,38	1,53	1,64	1,81

^x De 1955 à 1957, moyenne des régions viticoles de Hesse rhénane, de Rhénanie-Nassau et de Rhénanie-Palatinat
 De 1958 à 1965, moyenne des régions viticoles de Bade-Wurtemberg, de Franconie, de Hesse, de Hesse rhénane, de Rhénanie-Nassau et de Rhénanie-Palatinat.

^{xx} Auparavant, ces salaires étaient versés à la main-d'oeuvre féminine.

(3,4)

Les écarts entre les coûts de production des diverses exploitations à l'intérieur d'une région sont imputables, en premier lieu, à la compétence de l'exploitant et, d'autre part, à la structure de l'exploitation, surtout en raison de la taille des diverses parcelles, et aussi en raison des divers modes de culture et de tuteurage. On peut se rendre compte de la marge à l'intérieur de laquelle ces écarts varient au vu de la dispersion (tableau 64) enregistrée dans les régions de la Moselle inférieure, de la Hesse rhénane et de l'Oberhaardt.

4. Charges fiscales et aides

Le taux des charges fiscales grevant les exploitations ressort des données comptables relatives à la viticulture, publiées par le ministère fédéral de l'alimentation, de l'agriculture et des forêts (cahiers 1 - 4).

Depuis 1962, ces charges englobent la redevance versée au Fonds de stabilisation, qui est de 50 DM/ha.

Nous examinons ci-après les impôts et charges grevant les exploitations qui entrent en ligne de compte dans la viticulture.

Impôts et charges sont repris dans deux tableaux, en chiffres absolus et en pourcentages.

Tableau 67

Le tableau 67 montre que les exploitations, où la part de la surface complantée en vigne dans la SAU est relativement forte (entre 1956/57 et 1963/64, cette part variait de 45 à 70% de la SAU dans les exploitations de vignobles en pentes escarpées et de 38 à 61% de la SAU dans les exploitations de vignobles de coteaux et de plaine) sont plus lourdement taxées (2 à 3 fois) que les exploitations où cette part est plus faible.

Cette part de la surface complantée en vigne est de 15 à 22 % de la SAU dans les exploitations de vignobles en pentes escarpées et de 18 à 25 % dans les exploitations de vignobles de coteaux et de plaine. Il est vraisemblable que les exploitations de vignobles escarpés qui produisent du vin pour la vente payent un peu plus d'impôts, car elles comportent un plus fort pourcentage d'exploitations mosellanes, dont le revenu cadastral de 1935 avait été fixé à un niveau supérieur à celui des vignobles en pentes escarpées d'autres régions.

Il n'est guère possible d'interpréter davantage le tableau, car on n'y décèle guère de tendances bien définies.

Tableau 67

Impôts et charges grevant les exploitations, en DM par ha de superficie agricole utile.

Ventilation	Production de vin de qualité	Vignobles en pentes escarpées				Vignobles de coteau et de plaine			
		Pratiquant la vinification		ne pratiquant pas la vinification		Pratiquant la vinification		ne pratiquant pas la vinification	
		EXPLOITATIONS							
		15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %
Impôts grevant les exploitations	201,-	63	144	76	149	57	91	65	141
Contrib. au Fonds de péréquation des charges	67,-	12	10	6	54	20	32	54	36
Total	268,-	75	154	82	203	77	123	119	177
1957/58									
Impôts grevant les exploitations		54	177	42	115	75	152	93	171
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		5	25	8	24	28	71	19	33
Total		59	202	50	139	103	223	112	204
1958/59									
Impôts grevant les exploitations		95	210	62	132	76	160	87	101
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		19	30	17	26	18	38	21	46
Total		114	240	79	158	94	198	108	147
1959/60									
Impôts grevant les exploitations		72	258	56	88	85	165	51	160
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		13	50	12	59	23	45	9	32
Total		85	308	68	147	108	210	60	192
1960/61									
Impôts grevant les exploitations		102	339	52	181	77	183	52	205
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		5	34	6	13	21	34	12	85
Total		107	373	58	194	98	217	64	290
1961/62									
Impôts grevant les exploitations		87	233	97	142	85	183	74	227
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		11	61	5	10	32	45	11	71
Total		98	294	102	152	117	228	85	298

	Vignobles en pentes escarpées		Vignobles de coteau et de plaine	
	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %
1962/63				
Impôts grevant les exploitations	73	210	85	212
Contrib. au Fonds de péréquation des charges	6	38	17	29
Total	79	248	102	241
1963/64				
Impôts grevant les exploitations	94	311	89	208
Contrib. au Fonds de péréquation des charges	9	48	19	51
Total	103	359	108	259

Tableau 68

Impôts et charges grevant les exploitations, en % du produit d'exploitation.

Ventilation	Produit de vins de qualité	Vignobles en pentes escarpées				Vignobles de coteau et de plaine			
		pratiquant la vinification		ne pratiquant pas la vinification		pratiquant la vinification		ne pratiquant pas la vinification	
		EXPLOITATIONS							
		15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %
1956/57									
Impôts grevant les exploit.	2,4	2,4	2,6	3,3	3,9	2,4	2,3	2,5	5,1
Contrib. au Fonds de péréquation des charges	0,8	0,5	0,2	0,3	1,4	0,8	0,8	2,0	1,3
Total	3,2	2,9	2,8	3,6	5,3	3,2	3,1	4,5	6,4
1957/58									
Impôts grevant les exploit.		1,3	1,8	1,3	2,4	2,5	2,2	3,1	3,3
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		0,1	0,2	0,3	0,5	0,9	1,0	0,6	0,6
Total		1,4	2,0	1,6	2,9	3,4	3,2	3,7	3,9
1958/59									
Impôts grevant les exploit.		2,0	1,8	1,7	1,8	2,3	2,3	2,6	1,5
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		0,4	0,2	0,4	0,4	0,6	0,5	0,6	0,7
Total		2,4	2,0	2,1	2,2	2,9	2,8	3,2	2,2
1959/60									
Impôts grevant les exploit.		1,5	1,7	1,6	1,1	2,3	1,9	1,6	2,2
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		0,3	0,3	0,3	0,7	0,6	0,5	0,3	0,4
Total		1,8	2,0	1,9	1,8	2,9	2,4	1,9	2,6
1960/61									
Impôts grevant les exploit.		1,7	1,8	1,2	1,9	2,0	1,9	1,5	3,0
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		0,1	0,2	0,1	0,1	0,5	0,3	0,4	1,3
Total		1,8	2,0	1,3	2,0	2,5	2,2	1,9	4,3
1961/62									
Impôts grevant les exploit.		1,6	1,6	2,3	2,0	2,4	2,3	2,3	3,5
Contrib. au Fonds de péréquation des charges		0,2	0,4	0,1	0,1	0,9	0,6	0,3	1,1
Total		1,8	2,0	2,4	2,1	3,3	2,9	2,6	4,6
1962/62									
			Vignobles en pentes escarpées		Vignobles de coteau et de plaine				
			15-30 %	moins de 30 %	15-30 %	moins de 30 %			
Impôts grevant les exploit.			1,4	1,6	2,2	2,2			
Contrib. au Fonds de péréquation des charges			0,1	0,3	0,4	0,3			
Total			1,5	1,9	2,6	2,5			
1963/64									
Impôts grevant les exploit.			1,5	1,9	2,1	1,9			
Contrib. au Fonds de péréquation des charges			0,1	0,3	0,5	0,4			
Total			1,6	2,2	2,6	2,3			

Par rapport au produit d'exploitation, nous voyons que le pourcentage des impôts et charges varie entre 1,4 % en 1957/58 et 6,4% en 1956/57. Ce pourcentage est de 2 à 3 % pour la plupart des exercices et dans la plupart des catégories d'exploitations.

Il n'est pas possible de déterminer la charge par quintal de raisins, car on ne dispose pas de données sur la charge grevant chaque hectare de surface complantée en vigne.

IMPOTS ET TAXES.

Toute une série d'impôts et taxes divers grèvent la viticulture.

a) Impôts

Impôts périodiques

Impôt foncier

Le taux de cet impôt est de 0,8 % pour la première tranche de 10.000 DM de la valeur fiscale de l'unité économique et de 1 % au-delà. Les communes peuvent percevoir un impôt additionnel de 100 à 400 %.

Exemple :

Soit une exploitation agricole d'une valeur fiscale de 20.000 DM.

Montant de l'impôt grevant la première tranche : 10.000 DM à 8 pour mille
= 80 DM

Montant de l'impôt grevant la tranche restante : 10.000 DM à 10 pour mille
= 100 DM

Impôt total = 180 DM.

Les additionnels communaux s'élèvent à 200 % de 180 DM = 360 DM.

L'impôt foncier est donc de 360 DM pour l'exercice comptable (1er avril au 31 mars ou 1er janvier au 31 décembre) (16).

Impôt sur le capital

Cet impôt n'est prélevé que sur le capital excédant le montant exonéré, soit 20.000 DM pour le contribuable, son épouse et chacun de ses enfants en-dessous de 18 ans.

Le taux est de 0,75 % sur le capital imposable au titre de la contribution au Fonds de péréquation des charges; il est de 1% sur les autres éléments du capital.

Taxe sur le chiffre d'affaires

Elle n'est pas due par les exploitations produisant des matières premières. Les établissements commerciaux, industriels et artisanaux doivent acquitter 1 % sur le chiffre d'affaires du commerce de gros et 4 % sur le chiffre d'affaires du commerce de détail.

Taxe sur les véhicules à moteur

Elle doit être acquittée pour les voitures et les camions, mais non pour les tracteurs, et elle est calculée d'après la cylindrée.

Impôts acquittés une fois pour toutes

Taxé sur les mutations immobilières

Elle est perçue, au taux de 7 %, à l'occasion de toute acquisition de bien immeuble. Sont exonérés de cette taxe les viticulteurs et agriculteurs exploitant déjà des surfaces complantées en vigne ou une superficie agricole utile dont la valeur économique n'excède pas 40.000 DM, y compris la valeur des acquisitions nouvelles.

Exemple :

Valeur fiscale de l'unité économique	: 40.000 DM
dont valeur d'exploitation	34.000 DM
valeur du corps de logis	6.000 DM

a) valeur du bien dont on envisage l'acquisition : 4.000 DM

Dans ce cas, l'acquisition sera exonérée de la taxe sur les mutations immobilières.

b) Prix du bien dont on envisage de faire l'acquisition : 8.000 DM

Il faudra acquitter la taxe sur les mutations immobilières, car la valeur économique initiale de 34.000 DM deviendra 40.000 DM en y incorporant les 8.000 DM de l'acquisition nouvelle et le plafond exonéré sera ainsi dépassé.

Il existe des dispositions dérogatoires dans certains Länder.

Droits de succession (taxe sur les donations).

Son montant se calcule d'après le degré de parenté. En cas d'ouverture d'une succession, le conjoint survivant n'acquitte pas de droits sur la première tranche de 250.000 DM.

Après déduction des montants exonérés visés au par. 17 b, le barème des droits de succession est le suivant (par. 10) :

Tableau 69

Barème des droits de succession par classes d'imposition.

Jusqu'à ... DM inclus	Classe d'imposition (%)				
	I	II	III	IV	V
10.000	2	4	6	8	14
20.000	2,5	5	7,5	10	16
30.000	3	6	9	12	18
40.000	3,5	7	10,5	14	20
50.000	4	8	12	16	22
100.000	4,5	9	13,5	18	24
150.000	5	10	15	20	26
200.000	5,5	11	16,5	22	28
300.000	6	12	18	24	30
400.000	6,5	13	19,5	26	32
500.000	7	14	21	28	34

(16)

b) Taxes

La loi sur la péréquation des charges a prévu :

- un prélèvement grevant le patrimoine,
- une taxe sur les profits nés de la dévaluation des gages fonciers dont les droits appartenaient à un non-commerçant au moment de la réforme monétaire ("Hypothekengewinnabgabe"), et
- une taxe sur les profits nés de la dévaluation des gages fonciers dont les droits appartenaient à une entreprise industrielle ou commerciale au moment de la réforme monétaire ("Kreditgewinnabgabe").

Le prélèvement grevant le patrimoine s'élève à 50 % de sa valeur globale intrinsèque. Il a pu être acquitté en une fois, sous déduction d'un ré-escompte, ou bien il doit être acquitté par versements fractionnés jusqu'en 1979.

"Hypothekengewinnabgabe"

Le taux de cette taxe était de 90 % du montant des dettes foncières et hypothécaires existant au 31.6.1948. Cette taxe peut être acquittée de diverses manières d'après le niveau des taux d'amortissement.

"Kreditgewinnabgabe"

Cette taxe avait été prévue pour les entreprises industrielles et/ou commerciales. Elle est due jusqu'en 1973, principal et intérêts.

Taxe perçue au profit des Chambres d'agriculture

En Hesse, par exemple, elle est depuis 1962 de 0,4 % de la valeur globale intrinsèque. Les établissements dont la valeur globale intrinsèque n'atteint pas 2.000 DM ne sont pas passible de cette taxe.

Taxe perçue au profit du Fonds de stabilisation

D'un montant de 50 DM/ha, perçu en application de la loi régissant l'économie viticole (Weinwirtschaftsgesetz) promulguée en 1961, cette taxe sert principalement à financer les actions de stabilisation du marché.

On n'a pas tenu compte des impôts personnels dans la présente analyse.

AIDES FINANCIERES.

Il n'est pas possible de fournir des indications concrètes sur le montant des aides financières, car subventions et remises ne sont accordées que moyennant certaines conditions déterminées.

C'est ainsi qu'on verse des indemnités aux viticulteurs qui doivent abandonner l'exploitation de certains vignobles dans les régions où sévit le phylloxéra. Le montant des primes est de 10.000 à 12.000 DM/ha suivant les divers Länder.

Dans le cadre de l'amélioration des structures agricoles (remembrement), des aides représentant 50 à 70 % des coûts de l'opération (35 - 90 = coûts de réalisation) sont prises en charge par les pouvoirs publics du Bund et des Länder (coûts de remembrement des parcelles et des cultures).

Dans tous les Länder, des aides à la reconstruction, d'un montant variable, sont accordées dans le cadre du remboursement rural.

Mais l'Etat fédéral et les Länder financent également le transfert d'exploitations viticoles vers des zones de dégagement. Le plafond des aides gouvernementales est fixé à 40.000 DM; les aides complémentaires accordées par les Länder au titre d'aides de rationalisation sont calculées d'après le plafond des charges du capital.

En règle générale, l'intérêt des prêts accordés par l'Etat fédéral dans le cadre d'une procédure de colonisation est de 1 %. Dans la plupart des cas, les prêts accordés par les Länder ne portent pas intérêt.

Dans le cadre de la législation régissant le secteur agricole, la viticulture bénéficie de subventions au titre de l'assurance vieillesse, de l'assurance contre les accidents dans l'agriculture, de la remise sur le prix du carburant pour les moteurs Diesel, de la bonification d'intérêts et des aides aux investissements (aides d'adaptation).

Dans le cadre des mesures visant à promouvoir la qualité, des crédits ont été mis à la disposition des vigneronns en faveur de la rationalisation de la vinification et d'institutions coopératives. En outre, des crédits ont été accordés au Fonds de stabilisation du vin d'action visant à la stabilisation du marché.

En plus des crédits de l'Etat fédéral, la viticulture bénéficie généralement aussi de crédits accordés par les Länder viticoles.

La viticulture bénéficie d'une aide indirecte grâce à des actions d'orientation, d'enseignement et de recherche.

5. La situation économique et financière des viticulteurs dans les diverses régions productrices de vins de consommation courante

Bien que la situation économique des viticulteurs se soit également améliorée les dernières années, force est cependant de constater que dans certaines régions productrices de vins de consommation courante, les revenus n'ont pas évolué dans la même mesure que dans l'ensemble de l'économie. Dans certaines régions, comme la Moselle inférieure, par exemple, la situation est telle, certaines années, que l'existence même des viticulteurs est menacée. Cela dépend toutefois dans une large mesure du fait

que la taille des exploitations y est trop réduite et ne suffit pas pour assurer à une famille des conditions d'existence décentes. On n'y enregistre une amélioration du revenu que lorsque de bonnes récoltes assurent certaines années des rentrées supérieures à la moyenne. Nous verrons ultérieurement que c'est, dans les diverses régions, le montant des rentrées financières par ha de vignoble productif.

Quel est, en fonction du volume différencié de la récolte, le prix auquel il faut vendre le raisin pour couvrir les coûts totaux ?

La réponse à cette question a été donnée dans le tableau 65, P. 102.

Quelle est la surface de vignoble requise pour garantir le minimum vital d'une famille, lorsque le raisin est vendu ou livré à une coopérative ?

Pour répondre à cette question, nous partirons d'abord du revenu brut. Pour une famille de viticulteur se composant en règle générale de 2 personnes actives, on considère à l'heure actuelle qu'un revenu brut de 15.000 à 20.000 DM est nécessaire. Le revenu se compose du salaire imputé à la famille du viticulteur et du produit net, c'est-à-dire de la rémunération du capital qui a été obtenue dans l'exploitation viticole.

Dans les exploitations familiales, il faut tabler sur un revenu brut correspondant à 45 à 50% du revenu d'exploitation dans les exploitations de vignobles de côteaux et de plaines, si les coûts totaux sont couverts et si tous les travaux sont effectués exclusivement par les membres de la famille du vigneron. Dans les exploitations de vignobles en pentes escarpées de la Moselle, on pourrait, sur les petites parcelles complantées en vigne, arriver à 60 % du revenu brut en couvrant les coûts totaux; car dans les petites exploitations, la vendange est le plus souvent faite par les membres de la famille. Toutefois, comme on ne réussit à couvrir les coûts totaux que les années où la qualité de la production est particulièrement bonne, il est probable qu'ici aussi il ne reste comme revenu brut que 45 à 50 % du produit d'exploitation - et parfois moins encore.

Il est probable que l'on réussira beaucoup moins facilement à couvrir les coûts totaux en vendant du raisin qu'en vendant du vin en vrac. Il faut considérer que la surface de vigne nécessaire pour obtenir, avec ce mode de commercialisation, le revenu brut indispensable, devrait être de 2,5 à

3,0 ha en Moselle et de 4,0 à 5,0 ha dans les vignobles de côteaux et de plaines de la Hesse rhénane et de l'Oberhaardt.

Par conséquent, pour arriver à un revenu brut de 15.000 à 20.000 DM, un produit d'exploitation de 35.000 à 40.000 DM est nécessaire, et ce produit devrait provenir exclusivement des superficies mentionnées ci-dessus.

Si les rentrées étaient supérieures aux rentrées hypothétiques de 8.000 DM par ha pour les vignobles de côteaux et de plaines et de 13.000 DM/ha pour les vignobles en pentes escarpées, il y aurait diminution de la surface complantée en vigne nécessaire pour assurer un revenu décent.

La taille des exploitations, prévue à titre indicatif par le ministère de la viticulture, de l'agriculture et des forêts du Land de Rhénanie-Palatinat pour assurer la subsistance d'une famille par des cultures spécialisées est :

dans la Moselle	de 1,8 à 2,4 ha
dans la Hesse rhénane	de 2,4 à 3,6 ha
dans l'Oberhaardt	de 2,8 ha

Toutefois, en fixant ces chiffres indicatifs, on n'a pas prévu que l'activité se limiterait à la vente de raisin.

A l'heure actuelle, il n'est pas possible de faire la comparaison entre les rentrées effectives des exploitations qui vendent leur raisin et celles des exploitations qui livrent leur récolte à des coopératives vinicoles.

Le tableau 70 indique les prix moyens (moyenne fédérale en DM) par quintal ou par hectolitre de raisin, de vendange foulée ou de moût vendus.

Tableau 70

Comme ces données proviennent aussi bien de régions productrices de vins de qualité que de régions productrices de vins de consommation courante on ne peut pas les utiliser pour les convertir en données valables pour un ha de vignoble productif dans les régions productrices de vins de consommation courante.

Si le rendement financier des vignobles en pentes escarpées est plus élevé que celui des vignobles de plaine, c'est avant tout une question de cépages mais également une question de qualité. Le niveau des prix dépend également du volume de la récolte et de la demande. C'est ce qu'indiquent les divers millésimes, comme 1956 et 1962, dont les résultats se répercutent sur les campagnes de 1956/57 et 1962/63.

Tableau 70

Prix moyen du quintal de raisin ou de
l'hectolitre de vendange foulée ou de moût

en DM

Exploitation productrice de vins de qualité		Exploitations viticoles avec prédominance de vignobles en pentes escarpées				Exploitations viticoles avec prédominance de vignobles de coteaux et de plaines			
		15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %	15-30 %	plus de 30 %
		<u>Raisins</u>							
56/57	151	182	-	131	-	119	113	137	150
57/58	-	-	-	140	120	69	89	90	74
58/59	-	53	-	122	100	49	56	65	117
59/60	-	67	77	139	148	64	85	107	98
60/61	-	-	-	97	95	-	-	70	86
61/62	-	80	185	118	100	44	54	93	100
62/63	-	122	134	-	-	130	127	-	-
63/64	-	144	171	-	-	85	73	-	-
		<u>Vendange foulée</u>							
56/57	-	-	-	158	157	-	-	150	-
57/58	-	-	-	184	133	70	94	-	181
58/59	-	-	76	-	-	50	66	46	-
59/60	-	-	-	129	-	-	78	263	128
60/61	-	-	-	-	-	35	28	-	-
61/62	-	-	-	151	-	56	-	62	114
62/63	-	-	232	-	-	79	135	-	-
63/64	-	-	-	-	-	64	108	-	-
		<u>Moût</u>							
56/57	194	-	203	-	191	200	-	-	-
57/58	-	137	152	-	-	118	93	-	-
58/59	-	161	142	-	-	74	74	125	44
59/60	-	102	198	195	-	-	102	145	44
60/61	-	89	103	-	-	51	47	67	41
61/62	-	90	188	144	-	100	124	153	-
62/63	-	125	169	-	-	111	94	-	-
63/64	-	106	198	-	-	83	102	-	-

Bien que les chiffres figurant au tableau 70 ne permettent de tirer des conclusions que moyennant certaines réserves, leur niveau permet de faire des comparaisons avec les autres stades de commercialisation.

Les chiffres relatifs à la part moyenne de la surface complantée en vigne dans la SAU sont là pour nous rappeler qu'un pas énorme reste encore à franchir pour passer de la situation de fait actuel au revenu brut de 15.000 à 20.000 DM, considéré comme indispensable. A l'heure actuelle, dans la Moselle, de nombreuses exploitations s'efforcent encore de subsister sur un vignoble de 0,5 à 1,5 ha. En raison du mode de tuteurage actuel et de l'absence, quasi générale, de raccordement à la grande voirie, on peut se demander s'il est encore possible qu'une exploitation familiale cultive une superficie dont la taille correspondrait aux chiffres indicatifs énumérés ci-dessus sans faire appel à de la main-d'oeuvre auxiliaire, en supposant qu'elle dispose de 1,5 personne active. C'est pour ces raisons que la réforme des structures est malaisée, précisément dans la Moselle inférieure. Dans la Hesse rhénane et l'Oberhaardt, la superficie complantée en vigne doit atteindre 4 à 5 ha.

D. L'utilisation de la récolte de raisin

C'est dans la Moselle inférieure que la vinification directe par le viticulteur est la plus fréquente. La taille insuffisante des exploitations et la disponibilité de main-d'oeuvre dans les familles de vigneron sont à l'origine de ce phénomène. C'est pour cette raison que les coopératives sont peu nombreuses dans la Moselle et que leurs capacités de stockage sont restreintes.

La coopération a été renforcée par la création de trois coopératives vini-cales régionales. Leur chiffre d'affaires des campagnes de 1953 et de 1963 caractérise l'évolution du mouvement coopératif dans la Moselle, la Nahe, le Rhin moyen et l'Ahr. En 1953, on a réalisé un chiffre de 11,46 mill.DM en 1963 ce chiffre était de 23,37 mill.DM/

Les viticulteurs qui vendent leur vin en vrac collaborent étroitement avec les négociants en vin. Ces derniers temps, dans la Moselle, quelques maisons spécialisées dans le commerce des vins fondent avec des producteurs des "Verbundgemeinschaften" (groupements entre négociants et producteurs).

La vente de raisins, de vendange foulée ou de moût aux négociants en vins est moins fréquente dans la Moselle inférieure que dans la Hesse rhénane ou dans l'Oberhaardt.

Dans la Hesse rhénane, la viticulture occupe une position appréciable en tant que culture spécialisée. Elle couvre 20 % de la superficie agricole utile.

En raison de l'importance de la culture de la betterave sucrière, la récolte des betteraves et la vendange se disputent la main-d'oeuvre disponible, particulièrement en automne. En raison de la diminution de la main-d'oeuvre disponible, de plus grandes quantités de raisins, de moût et de vendange foulée sont vendues aux négociants.

Le Deutsche Weinverband (Association viticole allemande) estime que la quantité de raisins, de moût et de vendange foulée vendue en automne aux négociants en vins représente 20 à 25 % de la production (10). Il est à présumer que la Hesse rhénane et le Palatinat fournissent la plus grande part de cette quantité, car des régions comme le Württemberg possèdent une structure coopérative tellement forte (70 à 80 %) qu'il n'y reste plus que de faibles quantités disponibles pour les négociants.

On assiste, surtout dans les grandes exploitations de la Hesse rhénane et sur les bords du Rhin, à l'intensification de la vinification et à l'extension du système de commercialisation directe par des producteurs. Dans ce domaine, c'est surtout sur le plan humain qu'il faut créer les préalables nécessaires.

La production de vin en vrac est encore pratiquée, souvent parce que l'on dispose de celliers ou de l'équipement nécessaire. Lorsque les capacités des caves ne suffisent plus, les viticulteurs s'affilient à des coopératives pour certaines pièces de vigne. Ceci concerne même des exploitations disposant de plus grandes surfaces complantées en vigne qui, en fonction des possibilités, s'affilient à des coopératives vinicoles régionales ou cantonales.

Dans l'Oberhaardt, pour ce qui est de l'écoulement de la vendange, on constate que les commerçants achètent en automne d'importantes quantités de raisins, de moût et de vendange foulée, mais aussi que les livraisons aux coopératives augmentent. L'extension prise par la coopérative vinicole régionale "Kleine Kalmit" favorise cette évolution.

Il va de soi qu'une part importante de la récolte est encore transformée directement par les viticulteurs. Comme le volume de la récolte a fortement augmenté du fait de l'extension du vignoble productif (ce volume a presque doublé en 10 ans), les viticulteurs n'ont pas été à même, pour des raisons d'ordre financier, de créer à un rythme aussi rapide des installations de vinification et des capacités de stockage.

Cette évolution a abouti à la fois à l'augmentation des affiliations aux coopératives et des ventes aux commerçants. Dans l'Oberhaardt, les vins sont achetés par les commerçants de nombreuses régions, car les prix sont très souvent faibles dans ces régions et les vins se prêtent à des coupages interrégionaux.

La vente sur une grande échelle de raisins, de vendange foulée ou de moût aux industries de transformation n'a lieu que dans la Moselle supérieure. Les cépages acides comme l'Elbling sont livrés aux producteurs de Sekt. Nous l'avons déjà souligné en décrivant cette région. Dans d'autres régions, des petits vins sont vendus aux producteurs de Sekt par des commissaires-priseurs en vins naturels, les années où la maturité est faible.

Comme nous ne disposons pas à l'heure actuelle de données plus précises concernant l'importance de la vente de raisins, nous fournirons les chiffres de l'année 1955, qui ont été relevés lors du recensement viticole de 1958. Ils ne peuvent être utilisés que pour procéder à des comparaisons, car ils permettent de déceler certaines tendances.

Tableau 71

Part de la vente des diverses classes de tailles d'exploitations dans les ventes de l'année 1955.

Classes de tailles des exploitations	Vente immédiate après la récolte %
moins de 0,5 ha	53,1
de 0,5 à moins de 2 ha	33,2
de 2 à moins de 5 ha	16,1
de 5 à moins de 20 ha	7,5
de 20 ha et plus	11,3

(1)

Les plus forts pourcentages de ventes - qui comprennent les pourcentages des livraisons aux coopératives - sont enregistrés dans les exploitations de moins de 0,5 ha avec 53,1 % et dans les exploitations de la classe suivante, avec 33,2 %. Les exploitations de 5 ha à moins de 20 ha ont le pourcentage le plus faible, soit 7,5 %.

Le tableau suivant montre quelle a été en 1955 et en 1957 la part des livraisons aux négociants et aux coopératives vinicoles par rapport au stockage par les producteurs dans leurs propres caves.

Tableau 72

L'utilisation de la production de moût des années 1955 et 1957 par classes de tailles des exploitations.

(quantité totale pour chaque classe de tailles = 100 %.

Classe de tailles des exploitations d'après la surface complantée en vigne.	Stockage par les producteurs dans leurs propres caves		Livraisons aux coopératives vinicoles		Livraisons aux négociants	
	1955	1957	1955	1957	1955	1957
	%	%	%	%	%	%
moins de 0,2 ha	41,7	41,3	32,3	31,0	26,0	27,7
de 0,2 à moins de 0,3 ha	45,9	46,0	31,4	30,6	22,7	23,4
de 0,3 à moins de 0,5 ha	53,0	52,6	29,2	29,1	17,8	18,3
de 0,5 à moins de 1,0 ha	62,0	61,4	24,6	25,1	13,4	13,5
de 1,0 à moins de 2,0 ha	71,6	70,2	17,8	19,0	10,6	10,8
de 2,0 à moins de 3,0 ha	79,2	76,6	13,2	13,6	7,6	7,8
de 3,0 à moins de 4,0 ha	84,9	83,9	8,8	9,2	6,3	6,9
de 4,0 à moins de 5,0 ha	87,6	86,8	6,0	6,8	6,4	6,4
de 5,0 à moins de 10,0 ha	92,6	93,5	2,2	1,8	5,2	4,7
de 10,0 à moins de 20,0 ha	92,3	94,4	2,1	0,7	5,6	4,9
de 20,0 ha et plus	88,7	88,2	-	-	11,3	11,8
Total	68,8	68,3	19,0	19,3	12,2	12,4

(30)

Les dernières années, on a assisté à la modification radicale de la structure du rapport entre le stockage par les producteurs dans leurs propres caves, d'une part, et les livraisons aux coopératives vinicoles et aux négociants, d'autre part.

Les pourcentages du tableau 72 confirment les données du tableau précédent. Ici, également, on constate que les plus forts pourcentages de livraisons aux commerçants et aux coopératives correspondent aux plus petites exploitations. Le volume stocké par les producteurs augmente avec la superficie complantée en vigne. Seules, les exploitations relevant de la classe des grosses exploitations ont fait aux négociants des livraisons plus importantes que celles des autres classes.

IIIe PARTIE

Stade de la transformation, stade de la vinification depuis le pressurage jusqu'au vin en fût (semi-produit)

A. Quelle est, dans les diverses régions vinicoles, la part des produits vinifiés et écoulés par les diverses catégories d'opérateurs ?

1. Viticulteurs

Le nombre de viticulteurs qui font du vin, c'est à dire qui vinifient eux-mêmes leurs raisins, a diminué depuis 15 ans. On peut constater à la fois la diminution du nombre d'exploitations produisant du vin pour la vente (environ 152.000 en 1949, environ 121.000 en 1960, cf. tableau 1, p. 2) et l'augmentation du nombre de viticulteurs affiliés à une coopérative. Le nombre des affiliés était de 34.800 en 1950 et de plus de 58.376 à la fin de 1964.

Il n'est pas possible, à l'heure actuelle, de fournir des données précises sur les capacités de stockage des exploitations produisant du vin pour la vente. La capacité de stockage indiquée pour 1958, soit, 3 millions d'hectolitres dans 69.911 exploitations, s'est certainement accrue en fonction de l'augmentation du volume de la récolte.

Il est toutefois probable que les proportions de raisins vinifiés, ainsi que les proportions des diverses classes de tailles d'exploitations, figurant dans le tableau précédent, ont relativement diminué.

Il est intéressant de voir comment, en 1958, la capacité de stockage se répartissait entre les diverses espèces de récipients.

Tableau 73 - Exploitations stockant leur propre production, volume, capacité et pourcentage des diverses espèces de récipients

1958

	Nombre d'exploitations	Récipients	Contenance hl	Contenance moyenne hl	% de la capacité de stockage
Fûts en bois	69.904	440.666	3.763.792	8,5	87,0
Réservoirs en ciment	1.800	5.068	432.259	85,3	10,0
Tanks métalliques pour le logement des vins	300	909	68.642	75,5	1,6
Tanks métalliques à haute pression	271	770	63.844	82,9	1,5
T o t a l			4.328.537		100,1

En 1958, 87 % de la capacité de stockage disponible consistaient en fûts de bois. Il est probable qu'ici également, la proportion des fûts de bois a diminué, au profit des récipients en ciment, en métal et surtout en matière plastique.

Alors que la contenance moyenne des récipients était de 8,5 hl pour les fûts de bois, celle des autres récipients est environ 10 fois plus grande.

2. Coopératives ou groupements de producteurs

En Allemagne fédérale, les coopératives vinicoles ont largement contribué à stabiliser le marché des vins dans certaines régions. Les derniers temps, on a créé dans certaines régions vinicoles des groupements de liaison entre maisons de commerce de vins et exploitations de producteurs; ces groupements passent avec les vignerons un contrat aux termes duquel ils s'engagent à acheter sa production à un prix minimum garanti. Contrairement aux coopératives, ces firmes commerciales abandonnent généralement à leurs partenaires, c'est-à-dire aux exploitants, le soin d'élaborer le vin jusqu'au stade de la mise en fûts. Elles ont ainsi des fournisseurs, auxquels elles sont liées par contrat, sans être obligées de créer de nouvelles capacités de stockage. Grâce à la sécurtié des approvisionnements et à la compression des coûts d'achat, un tel système paraît intéressant pour les grosses maisons de commerce de vin.

Les coopératives vinicoles ont enregistré un grand nombre d'affiliations au cours des 15 dernières années. Le nombre de coopérateurs, qui était en 1950 de 34.800, comme on l'a déjà dit, était passsé à 58.376 en 1964.

Comme il n'est pas possible de préciser l'évolution pour les diverses régions productrices de vins de consommation courante, nous esquisserons l'évolution générale par district.

Les coopératives vinicoles ont leur siège social dans sept districts, à savoir, Cologne, Francfort, Karlsruhe, Stuttgart, Munich, Coblenze et Ludwigshafen. La Moselle supérieure et la Moselle inférieure relèvent du district de Coblenze, dont relèvent également les régions de la Moselle moyenne, de la Nahe et de l'Ahr. Le Rheingau, le Rhin moyen et la Hesse rhénane, avec son hinterland et les bord du Rhin, relèvent du district de Francfort. L'Oberhaardt relève du district de Ludwigshafen. On constate une évolution différenciée pour ces régions.

Dans le même temps, le mouvement coopératif vinicole a poursuivi sa restructuration par la création de plusieurs coopératives au niveau des régions et des districts et, dans le Land de Bade, par la création à Breisach de la Zentralkellerei Badischer Winzergenossenschaften (Cave centrale des coopératives vinicoles badoises). Le pourcentage des quantités de vins écoulés par les 6 centrales a considérablement augmenté. De 7 % en 1959, il était déjà passé à 18 % en 1963.

Les coopératives vinicoles se sont ainsi adaptées à l'évolution du marché et à la concentration qui a caractérisé l'ensemble de l'économie. En face de gros demandeurs, on trouve de gros vendeurs. A cela s'ajoute qu'il est possible de comprimer les coûts d'élaboration et de commercialisation en rationalisant encore davantage la récolte et la vinification.

L'accroissement de la superficie des vignobles, du volume de la récolte et du produit des ventes sont les facteurs qui caractérisent le mieux l'évolution des coopératives.

La superficie des vignobles dont la production est absorbée par des coopératives est passée de 19.109 hectares en 1961 à 21.598 hectares en 1964.

Le volume du vin traité par les coopératives a doublé ou quadruplé depuis le début des années 50 jusqu'au milieu des années 60.

Tableau 74

L'augmentation de la production de vin dans les divers districts couvert par les coopératives et dans l'ensemble est imputable à la fois à l'augmentation des surfaces complantées en vigne et à l'augmentation des rendements. Comme les affiliations aux coopératives - et, partant, l'accroissement des superficies dont la production est absorbée par les coopératives - sont différenciées, le volume de la production de vin a également augmenté d'une manière différenciée. L'augmentation a été forte dans les districts de Karlsruhe, de Stuttgart et de Ludwigshafen.

Si l'on analyse encore les ventes de vin et de moût des diverses campagnes à l'intérieur des divers districts, et dans l'ensemble, on constate qu'en 15 ans, le chiffre d'affaires est de 3 à 4 fois plus fort. On constate également une différenciation de l'accroissement du chiffre des ventes dans les divers districts.

Tableau 74 :

Production de vin (hectolitre) dans les divers districts couverts par les coopératives et production totale

1949 - 1963

Année	D i s t r i c t s							Total
	Cologne	Francfort/s/ Main	Karlsruhe	Stuttgart	Münich	Coblence	Ludwigshafen	
1949	209	63.500	39.566	31.184	3.251	49.287	116.227	303.224
1951	214	101.610	129.710	166.202	14.507	69.271	249.425	730.939
1952	243	86.200	69.450	141.074	10.970	84.695	163.650	556.282
1953	214	73.268	106.846	79.117	13.479	61.050	145.373	479.347
1955	340	51.508	127.124	121.880	7.266	86.674	188.727	583.519
1956	67	24.864	38.120	56.247	3.335	36.816	52.249	211.698
1957	140	45.273	103.551	129.805	8.387	84.682	196.575	568.413
1958	241	102.348	216.638	314.602	43.411	116.824	346.261	1.140.325
1959	188	133.953	243.917	216.816	23.665	121.433	328.315	1.068.287
1960	384	284.803	430.263	430.000	68.243	192.482	596.249	2.002.424
1961	214	145.073	215.772	210.134	17.133	103.464	335.037	1.026.827
1962	220	116.954	365.685	181.000	19.639	125.048	362.747	1.171.293
1963	281	229.132	491.872	371.875	41.526	160.575	463.520	1.758.781

En tête vient le Land de Bade (district de Karlsruhe), avec plus de 90 millions de DM, soit plus de 35 % du chiffre d'affaires, pour la campagne de 1963.

Tableau 75

3. Négociants-producteurs

Dans le secteur orienté vers la vente, les négociants-producteurs se distinguent essentiellement des négociants proprement dits. En premier lieu, ils prennent en charge la collecte des récoltes et la transformation du raisin, de la vendange foulée, du moût, du vin nouveau et du vin tranquille pour en faire des produits régionaux ou interrégionaux. Comme ces commerçants transforment des vins en vins typiques, produisent des vins de marque (dans certaines firmes) et gèrent des stocks abondamment fournis de vins de crus, ils jouent un rôle important dans la politique de commercialisation. Parfois aussi, des firmes importantes transforment des petits vins en Sekt, fournissant ainsi une contribution supplémentaire à l'assainissement du marché.

L'Association viticole allemande estime à 20 - 25 % de la récolte annuelle la quantité de raisin, de vendange foulée et de moût prise en charge dès l'automne par les négociants-producteurs, mais il ne s'agit là que d'une partie de la quantité totale de vin qui est transformée et écoulée par eux.

En plus des tâches essentielles que sont la fabrication et la vente des vins, les négociants ont particulièrement porté leurs efforts, ces dernières années, sur la publicité et la conquête des marchés, recrutant ainsi de nouveaux clients pour l'économie viticole. C'est là une action que l'on ne saurait trop apprécier, en raison de l'accroissement significatif des rendements et des importations qui en sont la conséquence.

En raison de la forte concurrence à laquelle se sont heurtés aussi bien le secteur orienté vers la production que le secteur orienté vers la commercialisation, le résultat n'a pas toujours répondu à l'attente, malgré un accroissement considérable du volume des affaires traitées.

Tableau 75 :

Valeur (en DM) des vins et des moûts vendus dans les divers territoires couverts par les coopératives et au total
1949 - 1963

Année	Cologne	Frankfurt/M.	Karlsruhe	Territoires couverts par les coopératives				Total
				Stuttgart	Münig	Coblence	Ludwigshafen	
1949	50.384	12.121.262	9.231.085	14.248.785	1.038.003	7.670.900	21.877.702	66.238.121
1951	51.021	9.596.714	16.802.015	23.931.240	1.615.862	9.292.663	20.300.379	81.589.894
1952	25.745	10.868.071	15.944.527	25.315.275	2.107.561	12.378.799	22.308.095	88.948.073
1953	44.876	11.241.489	23.047.702	24.955.461	2.257.921	11.458.399	24.415.107	97.420.955
1955	44.153	11.667.535	28.844.433	27.021.583	3.369.553	15.441.373	25.298.340	111.686.970
1956	39.768	7.034.285	23.048.301	21.882.000	2.276.006	11.572.680	18.322.720	84.175.760
1957	26.884	8.668.856	24.474.559	30.154.000	2.326.600	12.039.194	22.942.796	100.632.889
1958	32.691	8.946.964	31.154.968	47.289.000	3.383.782	16.755.337	28.801.939	136.364.681
1959	70.766	17.114.799	48.215.800	51.339.955	6.703.475	21.775.544	36.461.875	181.682.214
1960	69.934	19.136.735	64.786.200	54.557.173	6.890.256	21.764.441	47.569.587	214.774.326
1961	56.609	20.018.271	68.939.800	60.486.000	8.600.533	20.425.272	47.733.015	226.259.500
1962	63.936	18.992.067	80.488.000	69.896.000	8.083.574	21.859.228	50.065.956	249.448.761
1963	74.008	20.324.928	92.094.200	73.110.500	7.793.849	23.371.177	50.150.420	266.919.082

(6)

Les concurrents des négociants producteurs sont parfois aussi les coopératives, les vigneronns commercialisant eux-mêmes leur production, les caves coopératives d'achat, les magasins à succursales et, en partie aussi, des importateurs. C'est pourquoi ces négociants-producteurs ont dû modifier leur organisation et revoir leur orientation dans le cadre de l'économie générale. Certaines firmes ont repris dans leur programme de production la fabrication de vins de marque - tout comme certaines coopératives vinicoles - et elles ont ainsi obtenu d'excellents résultats.

Par rapport à d'autres firmes, elles ont pris une extension incomparable. Pour la marque qu'elles ont créée, ces firmes ont fait aller de pair le sens du renom et le souci de la qualité; elles vendent ainsi des petits vins à un niveau appréciable du point de vue oenologique et cette politique a contribué à recruter de nouveaux consommateurs pour le vin allemand. Ceci est dû, en premier lieu, à la constance de la qualité à laquelle les producteurs de vins de marque s'efforcent d'atteindre, et à la possibilité offerte au consommateur d'opter sans difficulté pour une marchandise qui ne lui pose pas de problème.

Les négociants en denrées alimentaires sont ainsi devenus de nouveaux partenaires des producteurs de vins de marque et il leur arrive de concurrencer sur leur terrain les négociants producteurs.

Ceci a permis à de grosses firmes de regagner, grâce au raccourcissement des canaux de distribution, le terrain qu'elles avaient parfois perdu à un autre niveau.

Etant donné que les quantités de vins disponibles sont beaucoup plus importantes qu'il y a une dizaine d'années, comme nous l'avons déjà souligné à plusieurs reprises, les négociants producteurs se sont équipés de capacités de stockage plus importantes et ils ont réussi à comprimer sensiblement les coûts de traitement et de transformation, ainsi que les coûts de distribution, grâce à la rationalisation de la commercialisation. Les études faites par Zerbe (41) aboutissent à la conclusion que les coûts de distribution dépassent 0,56 DM par bouteille dans le secteur orienté vers la vente, tandis que les négociants-producteurs qui ont adopté les palettes s'en tirent à 0,27 DM par bouteille. On peut estimer à 5 millions d'hectolitres la quantité totale de vin écoulée par l'ensemble des négociants en vins. Il n'est pas possible de déterminer la proportion de cette quantité qui est écoulée par les négociants producteurs.

Sur quelque 2.835 firmes qui font le commerce de vins et qui prétendent au titre de grossistes, 800 entreprises environ, établies à l'intérieur des territoires de production, ont vraisemblablement acquis une importance qui dépasse le cadre de la région.

A côté des négociants-producteurs en vins, il y a les négociants proprement dits. Leurs activités ne sont pas moins importantes, mais leur examen sort du cadre de la présente étude.

B. Données relatives à diverses catégories d'opérateurs participant à la transformation

1. Nombre et taille des exploitations disposant d'une cave de vinification

a) Exploitations privées produisant du vin pour la vente

On peut estimer à 60.000 environ le nombre d'exploitations viticoles qui procèdent directement à la vinification, car le recensement des exploitations viticoles de 1958 donne 69.911 exploitations pratiquant sur place les soins de cave. Ce chiffre se confirme si l'on déduit des 120.963 exploitations du territoire fédéral les 58.000 qui sont affiliées à des coopératives, chiffre donné par le recensement de 1964. Comme, entretemps, les coopératives ont continué d'enregistrer des affiliations, nous pouvons citer avec un degré relativement élevé de précision le chiffre de 60.000 exploitations qui procèdent directement à la vinification. Le tableau 72 montre quelle était en 1958 la proportion des vins stockés dans les propres caves des viticulteurs.

Le tableau 76 donne le nombre et la répartition des exploitations par classes de tailles.

Tableau 76 :

Nombre et superficie des exploitations produisant du vin pour la vente, réparties par classes de tailles - 1957 *

Classes de tailles	E x p l o i t a t i o n s	
	nombre	%
moins de 0,2 ha	13.452	14,8
de 0,2 ha à moins de 0,3 ha	17.068	18,7
de 0,3 ha à moins de 0,5 ha	22.432	24,6
de 0,5 ha à moins de 1 ha	23.218	25,5
de 1 ha à moins de 2 ha	10.437	11,5
de 2 ha à moins de 5 ha	3.693	4,1
de 5 ha à moins de 10 ha	530	0,6
dé 10 ha et plus	202	0,2
T O T A L	91.032	100,0

* Données du recensement vitivinicole de 1958; y compris la Sarre

Les pourcentages les plus élevés sont enregistrés dans les exploitations de 0,5 ha à 1 ha et de 0,3 ha à 0,5 ha de surface complantée en vigne, soit 25,5 et 24,6 %.

Il n'est pas possible de fournir des données précises sur l'importance des caves des exploitations privées qui produisent du vin pour la vente. En moyenne, il doit y avoir, par exploitation privée où l'on fait aussi le stockage, environ 4.000 à 6.000 litres de moût qui sont transformés en vin, si nous déduisons les quantités de raisins, de vendange foulée et de moût et qui sont vendus aux coopératives vinicoles et aux négociants de la région.

Le tableau suivant montre quelle était en 1958 la capacité de stockage dans les diverses classes de tailles d'exploitations.

Tableau 77

Utilisation des capacités de stockage dans les diverses classes de tailles d'exploitations - 1958

Classes de taille des exploitations	Capacité de stockage totale par exploitation, en hl
Moins de 0,5 ha *	14,3
de 0,5 à moins de 2 ha	53,9
de 2 à moins de 5 ha	266,4
de 5 à moins de 20 ha	891,1
de 20 ha et plus **	3.199,1

* moyenne : 0,35 ha

** moyenne : 30 ha

Ce tableau montre clairement que la capacité de stockage dépend de la taille de l'exploitation.

b) Coopératives

Il y avait en 1964, 534 coopératives vinicoles, dont 429 ont répondu à nos questionnaires. Leur capacité de stockage était au 31.8.1964 de 2,8 mill. hl, se répartissant de la façon suivante entre les diverses espèces de récipients.

Tableau 78

Tableau 78

Capacité de stockage des coopératives vinicoles
au 31.8.1964

	hl	%, sans le stock de bouteilles	pourcentage total
Fûts en bois	576.856	23,6	20,6
Réservoirs en ciment	1.027.240	42,1	36,8
Tanks en acier	765.117	31,3	27,4
Tanks en matière plastique	73.674	3,0	2,6
Stocks de bouteilles	352.177	-	12,6
T o t a l	2.795.064	100,0	100,0

(6)

Les réservoirs en ciment et les tanks en acier ont les plus forts pourcentages, tandis que les fûts en bois perdent du terrain par rapport à ces deux types de récipients. Avec un taux de 24% environ, sans le stock de bouteilles, les fûts en bois se remontent beaucoup moins fréquemment que dans les exploitations privées, où il y en avait encore 87% en 1958.

Le tableau suivant montre que les fûts en bois perdent du terrain alors que les autres types de récipients augmentent.

Tableau 79

Evolution des diverses espèces de récipients et de la capacité de stockage des coopératives vinicoles

Année	Fûts en bois hl	Réservoirs en ciment hl	Tanks en acier hl	Tanks en ma- tière plastique hl	Stocks de bouteilles hl	T o t a l hl
1961	626.313	780.564	533.957	30.418	271.274	2.242.526
1962	597.730	897.398	609.288	38.364	284.475	2.427.255
1963	581.014	925.047	616.546	47.033	313.574	2.483.214
1964	576.856	1027.240	765.117	73.674	352.177	2.795.064

(6)

En chiffres absolus, ce sont les réservoirs en ciment qui ont le plus fort taux de croissance, avec 250.000 hl; en chiffres relatifs, ce sont les réservoirs en matière plastique, avec 140% environ.

Nous disposons des données les plus précises sur la taille des coopératives vinicoles, qui pratiquent la vinification.

Tableau 80

Dans le secteur des coopératives vinicoles, les chiffres ont varié dans les diverses catégories au cours de ces dernières années.

Parmi les coopératives fournissant des données statistiques, le nombre d'établissements a diminué de 40% dans la catégorie produisant moins de 500 hl. Dans toutes les autres catégories, il y a augmentation, avec un maximum dans les catégories produisant de 3.000 à 5.000 hl et de 5.000 à 10.000 hl. Alors qu'aucune coopérative ayant une production de plus de 10.000 hl ne figure dans le tableau pour les trois années recensées, on en compte déjà 40 en 1963. C'est dans les districts ("Verbandsbezirke") de Ludwigshafen (18) et de Karlsruhe (23) que nous trouvons les plus forts pourcentages de coopératives importantes.

Tableau 81

c) Négociants-producteurs

Il est impossible de déterminer exactement le nombre et la taille des exploitations des négociants-producteurs, mais les statistiques peuvent nous fournir des points de repère.

Parmi les entreprises figurant dans le recensement commercial de 1960, il y avait 3.431 grossistes et 3.052 détaillants, répartis entre les divers Länder de la manière suivante :

Tableau 82 - Nombre de maisons de commerce, d'après le recensement commercial de 1960 (HG 60) et d'après la statistique des stocks de vin de 1963 ("Weinbestandsstatistik") (WBS 1963)

R é g i o n	Grossistes		Détaillants	
	HG 60	WBS 1963	HG 60	WBS 1963
Schleswig-Holstein	83	225	77	68
Hambourg	107	168	98	50
Basse-Saxe	239	1.065	173	17
Brème	73	92	28	8
Rhénanie du Nord-Westphalie	677	912	512	201
Hesse	299	498	370	79
Rhénanie-Palatinat	811	1.752	555	402
Bade-Wurtemberg	517	1.049	733	813
Bavière	564	1.152	377	62
Berlin	61	146	127	46
Territoire fédéral sans la Sarre	3.431	7.059	3.052	1.746
Sarre	-	122	-	21
Territoire fédéral (y compris la Sarre et Berlin)	-	7.181	-	1.767

Tableau 80

Nombre et taille des coopératives vinicoles
Données globales et données relatives aux divers districts ("Verbandsbezirke")

1 9 6 4

Association (siège)	Nombre de coopé- ratives au 30.6.64		Nombre de coopératives fournissant des renseignements sta- tistiques et ayant une production de ...						
	total	fournissant des renseigne- ments statis- tiques (1)	moins de 500 hl	plus de 500 hl à 1000 hl	plus de 1000 hl à 2000 hl	plus de 2000 hl à 3000 hl	plus de 3000 hl à 5000 hl	plus de 5000 hl à 10.000 hl	plus de 10.000 hl
Cologne	1	1	1	-	-	-	-	-	-
Francfort	72	71	7	13	16	8	16	4	7
Karlsruhe	125	125	27	18	17	10	17	23	13
Stuttgart	141	79	18	14	11	8	18	8	2
Munich	19	10	3	1	1	-	2	3	-
Coblence	114	90	34	28	10	7	4	7	-
Ludwigshafen	62	53	3	1	1	3	9	18	18
Total 1963	534	429	93	75	56	36	66	63	40
1962	540	427	125	67	77	39	52	44	23

(1) Cette catégorie compte 429 coopératives vinicoles sur un total de 534. Parmi les coopératives ne fournissant pas de données statistiques, 19 environ ne produisent pas du vin pour la vente; ces chiffres ne comprennent pas non plus 24 établissements exerçant leur activité en amont du pressurage (Keltervorgeschaltete) ou exerçant une activité de transformation (Verwertungsbetriebe), ni 62 co-
opératives ne disposant pas de capacités de stockage.

Tableau 81

Nombre de coopératives fournissant des données statistiques

Association	p r o d u c t i o n							Total
	moins de 500 hl	500-1 000 hl	1 000-2 000 hl	2 000-3 000 hl	3 000-5 000 hl	5 000-10 000 hl	plus de 10.000 hl	
<u>Cologne</u>								
1949/50	1	-	-	-	-	-	-	1
1954	1	-	-	-	-	-	-	1
1958	1	-	-	-	-	-	-	1
1963	1	-	-	-	-	-	-	1
<u>Francfort/M.</u>								
1949/50	35	21	13	6	2	-	-	77
1954	34	25	11	4	-	-	-	74
1958	13	14	20	10	5	7	-	69
1963	7	13	16	8	16	4	7	71
<u>Karlsruhe</u>								
1949/50	48	13	3	4	3	-	-	71
1954	17	15	18	9	7	6	-	72
1958	9	3	18	12	11	11	-	64
1963	27	18	17	10	17	23	13	125
<u>Stuttgart</u>								
1949/50	26	4	5	2	-	1	-	38
1954	38	20	17	11	3	3	-	92
1958	28	16	20	12	12	12	-	100
1963	18	14	11	8	18	8	2	79
<u>Munich</u>								
1949/50	15	-	1	-	-	-	-	16
1954	14	5	-	1	-	-	-	20
1958	6	22	2	4	3	1	-	38
1963	3	1	1	-	2	3	-	10
<u>Coblence</u>								
1949/50	94	17	7	1	2	-	-	121
1954	51	30	10	4	4	2	-	101
1958	46	2	13	8	5	2	-	76
1963	34	28	10	7	4	7	-	90
<u>Ludwigshafen</u>								
1949/50	11	10	20	11	10	2	-	64
1954	16	7	9	12	13	12	-	69
1958	8	6	11	3	17	26	-	71
1963	3	1	1	3	9	18	18	53
<u>T o t a l</u>								
1949/50	230	65	49	24	17	3	-	388
1954	171	102	65	41	27	23	-	429
1958	111	63	84	49	53	59	-	419
1963	95	75	56	36	66	63	40	429

Nous trouvons en même temps dans le tableau 82 les grossistes et les détaillants recensés d'après la statistique des stocks de vin (Weinbestandsstatistik) et qui sont beaucoup plus nombreux. Il est possible qu'il y figure des grossistes en denrées alimentaires ne possédant pas de cave de vinification. Parmi les grossistes, on peut considérer que les négociants producteurs sont :

dans la Hesse, au nombre de	50 environ
en Rhénanie-Palatinat, "	800 environ
dans le Bade-Wurtemberg, "	200 environ
en Bavière, "	100 environ
soit, au total	<u>1150 environ</u>

Il n'est pas possible de répartir ces firmes par classes de tailles dans les divers Länder.

La capacité de stockage est à coup sûr importante. Au 31.12.64, le recensement des stocks de vin a permis d'établir qu'il y avait chez les grossistes en vin 3,03 millions hl de vins allemands. Si on y ajoute les vins mousseux, les vins pétillants, les vins de liqueur et les vins étrangers, le stock est de 3,83 millions hl, dont la répartition entre les principaux Länder viticoles est la suivante :

Tableau 83

Stocks de vin détenus par les grossistes dans les Länder viticoles et estimation de la part des négociants-producteurs
en 1000 hl

Rhénanie-Palatinat	2.086	2.050
Bade-Wurtemberg	500	300
Bavière	239	100
Hesse	111	60
T o t a l	2.936	2.510

(24)

On peut présumer qu'au 31 décembre 1964 85% des stocks de vin recensés dans les Länder viticoles étaient détenus par les négociants-producteurs. Si donc, à première vue, dans ces Länder, comme dans les autres Länder, le secteur orienté vers la vente dispose d'une capacité de stockage relativement faible, cela ne correspond pas forcément à la réalité, car c'est précisément dans ce secteur qu'on a réalisé les chiffres d'affaires les plus élevés pour les fêtes de Noël et de Nouvel-An.

Si l'on veut encore répartir la capacité de stockage disponible entre les divers types de récipients, on obtient, dans le secteur orienté vers la production, les pourcentages suivants pour 1962 :

Tableau 84

Ventilation des récipients dans le secteur orienté vers la production

Fûts en bois	36,2 %
réservoirs en béton	43,8 %
tanks de stockage	15,2 %
tanks sous pression	4,8 %

En comparant les divers types de récipients, on constate qu'ici aussi la proportion des réservoirs en béton est la plus forte (plus de 2/5). Viennent ensuite les fûts en bois, qui sont beaucoup plus fréquents chez les négociants en vins que dans les coopératives (24 %).

2. Volume, types et qualités des vins produits

Dans les vins consommés comme vins de table, il y a vraisemblablement une proportion de 2/3 à 3/4 de vins indigènes. On estime que 95 % des raisins, de la vendange foulée ou du moût sont transformés en vins de table. Le reste ne représente apparemment qu'une quantité relativement faible (5 %) de moûts ou de vins très acides, principalement des moûts d'Elbling ou des moûts non stabilisés de crûs appartenant aux commissaires priseurs de vins naturels, qui vendent leurs petits vins aux fabricants de Sekt.

La majeure partie des vins commercialisés à l'intérieur de la République fédérale d'Allemagne peuvent être considérés comme des vins à appellation. On pourrait estimer leur pourcentage à 80 % environ. Il s'agit de vins

que nous avons décrits comme vins de qualité supérieure et vins de qualité. Du point de vue de la qualité des vins, le grand nombre d'appellations - et il y en a de 25.000 à 30.000 - ne peut qu'avoir une incidence défavorable. Pour le consommateur, qui habite un endroit éloigné du lieu de production, des noms de grands crus seraient plus significatifs qu'une multitude d'appellations empruntées aux lieux-dits d'une commune viticole. En règle générale, ces appellations ne sont connues que des connaisseurs de vins. Seuls, les vins qui sont indiscutablement des vins de consommation courante devraient être surtout vendus comme vins typiques.

Nous avons déjà mis en évidence les efforts déployés pour améliorer la qualité des diverses catégories de vins. Il importe de souligner une fois de plus qu'indépendamment du millésime, toute une série de mesures relevant des techniques viticoles visent à améliorer la qualité. Il faudra qu'à l'avenir les coopératives et les négociants récompensent les efforts des viticulteurs en les rémunérant comme il convient.

3. Où en est l'équipement des exploitations, pour ce qui est des techniques de vinification ?

D'une manière générale, l'équipement technique des exploitations viticoles est simple au stade de la vinification. En ce qui concerne la capacité de stockage, les fûts en bois sont les plus fréquents et représentent 85 % environ de cette capacité. L'usage des réservoirs en ciment et en matière plastique se répand de plus en plus, également dans les exploitations privées des vigneron qui produisent du vin pour la vente. Les récipients métalliques sont plus rares dans la viticulture, car ils sont relativement coûteux.

Dans la plupart des petites exploitations, l'équipement en matériel de vinification est réduit au filtre à couches superposées et à la pompe, mais les exploitations plus importantes disposent également de séparateurs qui accélèrent les travaux de vinification - notamment au stade du premier soutirage. Ceci est vrai également pour les coopératives et les maisons de commerce situées dans la région de production.

En règle générale, les appareils d'embouteillage et de conditionnement sont adaptés à la taille de l'exploitation. Les exploitations privées utilisent soit le robinet à deux becs, soit, encore que plus rarement, l'entonnoir automatique, tandis que les grosses et moyennes coopératives viticoles et les firmes commerciales utilisent des embouteilleuses auto-

matiques et semi-automatiques. On peut toutefois déjà trouver des embouteilleuses semi-automatiques dans des grosses unités de production. Les grosses exploitations, qui produisent surtout des vins de consommation courante, possèdent en outre également des réchauffeuses à plaques et des réfrigérants continus qui accélèrent le processus de vinification et contribuent à la stabilisation du vin.

En chiffres absolus, les investissements augmentent en fonction de la taille des exploitations ou du chiffre d'affaires; les charges du capital découlant des investissements diminuent avec l'accroissement de la production.

Le tableau suivant montre comment se présentent dans les exploitations privées la valeur du capital à la date de référence et son pourcentage pour la production de vins en vrac.

Tableau 85:

Structure du capital investi dans les exploitations viticoles de la République fédérale d'Allemagne pour le secteur de la vinification (partie agricole non comprise)

Valeur en DM par hectare de surface complantée en vigne et pourcentage par rapport au capital investi.

	Exploitations cultivant surtout des vignes en pentes escarpées				Exploitations cultivant surtout des vignes de coteaux et de plaines			
	15 - 30 %		plus de 30 %		15 - 30 %		plus de 30 %	
	de la S.A.U.							
	DM/ha	%	DM/ha	%	DM/ha	%	DM/ha	%
1. Bâtiments d'exploitation	5.709	50,3	3.259	38,9	2.847	37,2	3.961	42,1
2. Machines et outillage	3.015	26,6	2.331	27,8	2.022	26,4	1.928	20,5
3. Fûts et réservoirs	2.615	23,1	2.788	33,3	2.781	36,4	3.526	37,4
1.-3. Capital investi	11.339	100,0	8.378	100,0	7.650	100,0	9.415	100,0

D'après ce tableau, c'est dans les exploitations cultivant des vignes en pentes escarpées représentant 15 à 30 % de la S.A.U. que le capital investi est le plus élevé, soit 11.300 DM/ha. Dans les exploitations cultivant des vignes de coteaux et de plaines, c'est dans la catégorie des exploitations dont les vignes représentent plus de 30 % de la S.A.U. que l'investissement est le plus élevé avec 9.400 DM/ha, soit 1.800 DM/ha de plus que dans la catégorie des exploitations dont les vignes représentent 15 à 30 % de la S.A.U. Proportionnellement, ce sont les bâtiments d'exploitations qui absorbent la grosse part avec 37 à 50 %.

Les chiffres comparables pour le secteur de la vinification des coopératives vinicoles sont empruntés à Rinok (22). Il a rapporté le capital investi à une capacité de pressurage de 1.000 kg par jour et il obtient les chiffres de 330 à 1.840 DM pour les machines, l'outillage et l'équipement est de 100 à 1.200 DM pour les bâtiments. Le capital investi par 1.000 litres de capacité de stockage pour la cave ou le cellier varie de 100 à 210 DM; il est de 1.080 DM pour les machines, l'outillage et l'équipement et de 20 à 170 DM pour les bâtiments.

4. Coûts de production = coûts de vinification

Les coûts de la vinification diffèrent chez les divers opérateurs qui participent à la transformation et ils dépendent en premier lieu des quantités de vin à vinifier et des capacités de stockage disponibles. Pour avoir un tableau d'ensemble des coûts de la vinification, nous comparerons des chiffres provenant d'exploitations privées de vigneronnes qui produisent du vin pour la vente, de coopératives vinicoles et de firmes faisant le commerce des vins.

Les coûts de vinification dans les exploitations privées de vigneronnes qui produisent du vin pour la vente

Les coûts de vinification peuvent être calculés séparément pour les divers postes de coûts. Leur montant dépend, dans une mesure déterminante, du volume de la récolte, mais aussi des cépages et du type de commercialisation.

Si l'on étudie les coûts sur une période couvrant plusieurs années, on peut constater une diminution pour certains postes de coûts. Les résultats de l'enquête effectuée en 1962 montrent comment se présentent les niveaux des coûts dans diverses régions productrices de vins de consommation courante. Ces montants doivent correspondre à un nombre assez important d'exploitations.

Tableau 86

Dans toutes les régions, les coûts du capital et de la main-d'oeuvre absorbent la plus grosse part des diverses classes de coûts avec 11,3 à 15,76 DM et 6,51 à 11,20 DM/100 l.

Tableau 86

Coûts de la production jusqu'au stade du vin en vrac dans la Moselle, la Hesse Rhénane et le Palatinat - 1962

Région viticole	Moselle			Hesse Rhénane			Palatinat		
	21			28			16		
	DM par 100 l. de vin	Dispersion %	% des coûts totaux	DM par 100 l. de vin	Dispersion %	% des coûts totaux	DM par 100 l. de vin	Dispersion %	% des coûts totaux
Coûts du capital	12,86	35,3	47,1	15,76	64,7	54,8	11,33	42,9	55,4
Coûts de main-d'oeuvre	11,20	44,8	39,9	7,88	64,4	27,4	6,51	62,0	29,8
Coûts du matériel	1,98	85,0	6,8	2,07	78,1	7,2	1,55	88,6	7,3
Coûts d'entretien	0,82	112,5	2,9	1,55	121,7	5,4	0,63	89,0	2,9
Autres coûts	0,96	102,7	3,3	1,49	74,0	5,2	0,94	93,6	4,6
Coûts totaux	27,82	38,9	100,0	28,75	56,0	100,0	20,96	45,2	100,0

*) Nombre d'exploitations prises en considération pour le calcul des moyennes

(1)

Les coûts de vinification dans les coopératives vinicoles

Au regard de ces chiffres, les coûts moyens de la vinification, calculés pour 24 coopératives vinicoles de diverses tailles, étaient d'après Rinck, en 1962/63, de 19,50 DM pour 100 l de vin en vrac, non compris la part des coûts d'administration. L'éventail des coûts allait de 12,36 ; 41,98 DM/100 l.

Les coûts de la vinification dans les firmes faisant le commerce des vins

D'après Zerbe, les coûts de la vinification de 100 l de vin en vrac étaient en 1962 de 6 DM/100 l dans le secteur orienté vers la production (négociant-producteur), l'éventail étant de 4 à 9 DM par 100 l. Ces faibles coûts de vinification sont imputables à la rotation plus fréquente des stocks et, en partie aussi, à l'achat de vins nouveaux et de vins tranquilles.

Coûts de stockage

Les coûts de stockage ne sont pas repris séparément dans toutes les études de coûts, mais on les trouve dans les résultats des études sous forme de coûts d'utilisation du capital et de coûts du loyer de l'argent.

Le rapport (rendement financier)

Le rendement financier sera analysé ultérieurement (cf. chapitre sur la commercialisation et la formation des prix).

Mode de production

Le mode de production des vins allemands de consommation courante se caractérise par le fait qu'ils sont rapidement vinifiés - sauf les Riesling de la Moselle inférieure - et qu'ils sont parfois déjà mis dans le commerce dès la Noël.

De tels vins exigent toutefois un traitement approprié consistant à les séparer après le pressurage et à les découper très rapidement après la fermentation, pour les mettre en bouteille dès le mois de décembre, avec une teneur appropriée en sucre résiduaire.

L'écoulement rapide et à bas prix des vins de consommation courante assainit considérablement le marché du vin et contribue à relancer la demande immédiatement après Noël.

5. Octroi de crédits ou d'aides financières

a) Aux viticulteurs et aux coopératives vinicoles

Dans la mesure où ils étaient prélevés sur le budget du "Plan Vert", les crédits et les aides financières ont été accordés "exclusivement pour la rationalisation de la vinification, sous forme de subventions pour l'extension et la création de sociétés coopératives de viticulteurs". Ces mesures ont permis d'abaisser les coûts de production et d'améliorer la qualité. A cet égard, nous appelons l'attention sur l'efficacité et sur la portée des crédits octroyés par l'Etat fédéral, car ce sont surtout des viticulteurs économiquement faibles qui sont affiliés aux coopératives.

On verra dans le tableau suivant quelles furent de 1959 à 1965 les aides directes prévues et accordées en faveur de la viticulture et de la vinification, dans le cadre du "Plan Vert". Les aides des années antérieures n'ont pas été ventilées.

Outres les aides directes, d'autres crédits ont été mis à la disposition du secteur de la vinification, dans le cadre de la bonification du taux d'intérêt.

Tableau 87

Aides directes accordées par l'Etat fédéral en faveur de la viticulture et de la vinification, dans le cadre du "Plan Vert"

	Viticulture + vinification ou viticulture seule	Secteur de la vinification	Mesures prises en vue de stabi- liser le marché	Mesures prises en vue d'améliorer les structures
			<u>1.000.000 DM</u>	
1959	4			
1960	4			
1961	3,9			
1962	3,9			
1963	0,9	6		
1964	0,9	6		15,-
1965	0,81	x	9,3	

(x) repris dans d'autres postes

Le montant des crédits octroyés en faveur des investissements a été jusqu'à présent de 30 % des coûts des projets; il a été ramené à 20 % en 1966, conformément aux recommandations de la Cour des comptes fédérale.

A propos de ces aides, les négociants en vin font remarquer qu'il s'agit d'une mesure unilatérale en faveur des coopératives. S'ils sont acheteurs des vins des coopératives vinicoles, ils profitent aussi bien de l'accroissement de la qualité que des coûts plus réduits. La situation se complique lorsque les coopératives vinicoles et les négociants en vins entrent en concurrence pour accaparer la clientèle des consommateurs finals .

A l'heure actuelle, les groupements entre producteurs et négociants ("Verbundunternehmen") du secteur viticole s'efforcent également de bénéficier de l'aide financière des pouvoirs publics.

Les négociants en vin bénéficient d'aides indirectes lorsque le Fonds de Stabilisation du Vin reçoit pour la publicité des crédits du budget du Plan Vert, comme ce fut le cas en 1965. Une somme de 9,3 millions de DM a été octroyée en faveur de mesures visant la stabilisation du marché. Comme, jusqu'ici, la viticulture seule a été mise à contribution pour le financement du Fonds de Stabilisation, les viticulteurs estiment qu'il s'agit là d'une charge unilatérale. Depuis lors, les négociants en vin sont également tenus de [^]côtiser.

b) Aux négociants en vin

Il n'existe, pour les négociants en vin, aucun programme de crédits ou de financement proprement dit, tel que celui que nous avons examiné pour la viticulture et les coopératives. Les négociants en vin peuvent obtenir des crédits des pouvoirs publics, dans le cadre de programmes d'encouragement à l'industrie et l'artisanat. Il s'agit des crédits suivants :

1. Crédits provenant des fonds spéciaux ERP pour l'établissement de moyennes entreprises dans de nouveaux complexes urbains, dans des quartiers urbains rénovés et dans des zones industriels.

Le montant des crédits ne peut pas dépasser 100.000 DM; ils sont accordés, en vue de la construction et l'acquisition de terrains industriels, pour une durée de 20 ans, ou de 12 ans, au taux de 6% et entièrement remboursables.

2. Des crédits d'investissement sont accordés aux exclusés, réfugiés et sinistrés, victimes de la guerre.

Les crédits individuels ne peuvent pas dépasser 100.000 DM pour les petites entreprises, 200.000 DM pour les moyennes entreprises; le taux d'intérêt est de 5 à 6 %. La durée des prêts est de 8 à 17 ans.

3. Crédits dans le cadre des territoires limitrophes de la zone d'occupation ("Zonenrandgebiete"). Leur montant est de 50 % des investissements, l'intérêt de 3,5 %.

4. Crédits accordés pour des cas spéciaux en vue de la survie des moyennes entreprises. Montant du crédit: 50.000 DM; dans des cas exceptionnels jusqu'à 80% des besoins financiers. Taux d'intérêt: 4 %.

D'autres crédits sont aussi accordés, moyennant certaines conditions. Un tableau synoptique des "Aides financières et des cautionnements provenant des fonds spéciaux ERP et du budget fédéral" a été publié par les Editions Stollfuss.

6. Autres aides

Il est possible d'obtenir d'autres aides auprès des Ministères de l'Economie des divers Länder, mais il faut en faire la demande cas par cas.

7. Impôts et taxes

Au stade de la transformation, les impôts désignés ci-après doivent être acquittés :

Impôts périodiques : (comme pour la viticulture, cf. page 108)

impôt foncier

impôt sur le capital

taxe sur le chiffre d'affaires - 1% sur le chiffre d'affaires des grossistes et 4% sur le chiffre d'affaires des détaillants - cette taxe a été convertie en T.V.A. aux taux de 11%.

taxe sur les véhicules à moteur.

Outre ces impôts, il faut acquitter l'impôt sur les exploitations industrielles et commerciales, dont l'assiette est déterminée par le revenu de l'activité commerciale ou industrielle et le capital d'exploitation commercial et/ou industriel.

On entend par revenu de l'activité commerciale ou industrielle le bénéfice industriel et/ou commercial.

Le montant exonéré est de 7.200 DM.

Les taux d'imposition sont les suivants:

1 %	de 7.200	à	9.600 DM
2 %	de 9.600	à	12.000 DM
3 %	de 12.000	à	14.400 DM
4 %	de 14.400	à	16.800 DM
5 %	à partir de		16.800 DM

On considère comme capital d'exploitation commercial et/ou industriel la valeur globale intrinsèque d'un établissement industriel et/ou commercial augmentée des dettes permanentes, et diminuée de la valeur globale intrinsèque des terrains d'exploitation. Le taux d'imposition est de 2 %.

Le taux de l'impôt est calculé sur la somme des deux montants.

Taxe sur les prestations de transport.

Diverses taxes, dont les taux sont différenciés grèvent les transports à courte et à longue distance. Le seuil qui sépare ces deux modes de transport est un rayon de 80 km à compter du lieu d'implantation.

Le montant de l'impôt est fonction du moyen de transport et du genre de transport.

Comme impôts à payer une fois pour toutes, on a également :

les droits de mutation foncière et
les droits de succession (droit de donation)

Taxes

Les trois espèces de taxes prévues par la loi sur la péréquation des charges.

Redevance à la Chambre d'Industrie et de Commerce.

Elle est fonction du montant du chiffre d'affaires.

C. Problèmes particuliers qui se posent aux diverses catégories d'opérateurs participant à la transformation

1. Transformation chez les producteurs directs

Dans quelles exploitations le vin est-il transformé directement par le viticulteur ?

Dans le tableau 72, p 121, nous avons montré que pour les années 1955 et 1957, le stockage dans les propres caves de l'exploitation augmente dans la proportion de 41 à 94 % en partant des petites exploitations de moins de 0,2 ha jusqu'à la classe des exploitations de 10 à - de 20 ha, et qu'il ne diminue que légèrement (88 %) dans la classe des exploitations de plus de 20ha. Les livraisons aux coopératives et au commerce diminuent dans la même proportion.

Si la situation s'est modifiée depuis lors, il ne peut s'agir que d'un renforcement de cette tendance et de l'augmentation des livraisons faites par les petites exploitations. Cela ressort déjà du seul fait que le volume de la récolte a également augmenté dans ces petites exploitations et que les investissements qu'elles ont faits pour acheter du matériel de chais dépassent dans la plupart des cas leurs possibilités financières.

A l'origine, les viticulteurs et les négociants en vin-producteurs transformaient les raisins et les moûts pour en faire du vin. Lorsque, dans le courant des années 50 et 60 du siècle dernier, le mouvement coopératif s'est développé, les premières coopératives viticoles furent créées dans le Wurtemberg (à Asperg en 1854) et dans l'Ahr (à Mayschoss en 1868). Bassermann Jordan (2) dit que les difficultés d'écouler la production furent à l'origine de la fondation de l'association des viticulteurs.

Le mouvement coopératif viticole s'étendit au cours des décennies suivantes et connut un essor particulier lors de la mévente des années 20 de ce siècle et des bas prix qui en découlaient.

Il en est résulté qu'une partie des producteurs n'ont plus traité directement les raisins, mais les ont livrés aux coopératives en vue de la transformation et de l'élaboration de vin en vrac.

La majorité des exploitations viticoles qui transforment directement le vin et le vendent, soit en vrac, soit en bouteilles, se rencontrent dans la catégorie des grosses et moyennes exploitations.

Le nombre et la capacité de stockage des diverses classes de tailles d'exploitation ressortent des tableaux 76 et 77.

Quelle superficie complantée en vigne peut-on considérer comme indispensable pour garantir le minimum vital d'une famille dans l'hypothèse où le vin est vendu en vrac ?

Les coûts de la vinification par litre de vin en vrac englobent également la rémunération de l'exploitant; or, celle-ci est généralement surévaluée par rapport au prix des raisins, de la vendange foulée ou du moût; il suffira donc, pour assurer la subsistance d'une famille, de cultiver une superficie moindre que lorsque ces produits sont vendus directement. Si les coûts totaux sont couverts, le revenu est majoré du montant de la rémunération fictive de l'exploitant pour les travaux de vinification.

A l'heure actuelle, on considère qu'il faut pour couvrir les coûts 10.000 à 10.500 DM/ha dans les vignes de coteaux et de plaines et 16.500 à 17.000 DM/ha dans les vignes en pentes escarpées, dans les exploitations modernes. En supposant encore que 50 % environ de ces rendements représentent le revenu brut et la couverture des coûts, la taille des exploitations devrait être de 3 à 4 ha dans les vignes où l'on a recours à la traction directe et de 2,0 à 2,5 ha. dans les vignes en pentes escarpées.

Globalement, on constate que dans les deux catégories de vignes, soit les vignes de coteaux et de plaines et les vignes en pentes escarpées, il suffit de cultiver un ha au moins environ pour obtenir le revenu brut indiqué ci-dessus comme indispensable pour une famille (de 15.000 à 20.000 DM).

2. Coopératives ou groupement de producteurs

Approvisionnement en matière première : livraison par les membres de raisin, de vendange foulée ou de moût, conditions de livraison

Sur les 534 coopératives vinicoles que comptait en 1963 la République fédérale d'Allemagne, 429 établissements ayant répondu à nos questionnaires disposaient de leurs propres capacités de stockage. Les 105 coopératives restantes se bornent à prendre en charge la vendange, pour le compte des coopératives pratiquant la vinification (que l'on appelle "Coopératives de pressurage"). Les 58.376 vigneronns affiliés aux coopératives cultivaient une superficie de 21.598 ha de vigne. En moyenne, chaque coopérative compte 108 membres cultivant 0,37 ha. de vigne.

Dans leurs conditions, les coopératives vinicoles prévoient soit la livraison totale soit la livraison partielle de la production de leurs membres.

En cas de livraison partielle, les coopérateurs doivent s'engager à livrer le raisin de crus déterminés. Dans ce cas, il peut parfois y avoir, dans le domaine de la vente, concurrence entre les coopératives et leurs membres, qui continuent à être en même temps producteurs et négociants.

Les caves centrales, créées les dernières années pour des raisons relevant des mécanismes économiques de l'écoulement des produits, reçoivent des moûts et des vins des coopératives locales, suivant un système de quota. Toutefois, des particuliers, gros propriétaires vigneron y sont affiliés. Les coopératives s'adaptent ainsi à la concentration dans le domaine économique et deviennent des partenaires importants dans le commerce des vins et des denrées alimentaires.

Nature et répartition des coûts et des recettes entre les membres

Les coûts de transformation et de commercialisation sont défalqués des recettes. Après déduction des sommes affectées au Fonds de réserve et à la réserve pour le renouvellement du matériel, représentant dans chaque cas 50 % de la valeur comptable de l'immobilisé et de 5 % du prix payé, qui restent bloqués pendant 5 ans au titre de Fonds de péréquation des ressources viticoles ("Traubengeld-Ausgleichsstock"), le reste est réparti entre les membres en fonction des critères de qualité du raisin livré. Les paiements sont échelonnés de telle sorte qu'on accorde des primes ou que l'on opère des retenues d'après les catégories de qualité des crus, d'après les cépages et d'après les degrés Oechsle.

Le paiement a lieu suivant un système différent dans les coopératives. Un versement partiel a lieu en automne. Des acomptes sont ensuite versés, à deux ou trois reprises, suivant le rythme des ventes de chaque millésime. Il est fréquent que le décompte final n'est établi qu'après deux ou trois ans. Pour une partie de ces versements, les coopératives vinicoles font appel aux crédits des Caisses de crédit agricole Raiffeisen et d'établissements de crédit.

D'autres coopératives n'opèrent leurs versements que plus tard et, dans ce cas, uniquement au moyen des fonds provenant des recettes des ventes. Dans ces coopératives, il arrive que l'on procède jusqu'à 8 versements en un an.

Dans ce cas, le paiement correspond à la vente du vin de l'année, comme dans les exploitations de particuliers commercialisant eux-mêmes leur production. Le paiement s'échelonne sur une longue période dans les coopératives ayant une forte proportion de vins de qualité, qui requièrent un stockage plus prolongé.

Le paiement s'échelonne sur une période plus courte dans les exploitations qui appartiennent à un groupement entre producteurs et négociants. En règle générale, ces groupements garantissent à leurs fournisseurs un prix unitaire fixe et, dans certains cas, il font participer ces exploitations à une partie de leurs bénéfices.

Disponibilités financières

Les fonds nécessaires pour la création et l'extension des coopératives viticoles proviennent, pour une part, de l'apport des vignerons et pour le reste, des crédits et des subventions de l'Etat fédéral et des Länder. Jusqu'ici, les subventions accordées par l'Etat fédéral et les Länder s'élevaient à 30 %, mais à la suite d'une recommandation de la Cour des Comptes fédérale, les subventions fédérales s'élèveront désormais à 20 % et il n'y a plus obligation pour les Länder de participer à l'action. Les bénéficiaires des subventions sont tenus d'affecter celles-ci à un objectif déterminé, sinon, le remboursement est exigé.

Le montant des parts sociales est fixé, soit uniformément pour chaque membre, soit par unité de surface complantée en vignes. Setzer (25) signale pour les coopératives viticoles wurtembergeoises un droit d'affiliation de 5 à 20 DM et des apports dont le montant est fixé individuellement pour chaque membre. D'après le même auteur, le montant des apports varie de 50 à 500 DM, et le montant le plus fréquent est de 200 DM. Nous ne savons toutefois pas sur quelle base il est calculé. Les derniers temps, les droits d'affiliation sont mêmes encore plus élevés et ils varient de 50 à 500 DM, atteignant parfois 1.000 DM. Ces droits dépendent pour une large part du volume de la récolte prévisible. Le premier versement obligatoire est fixé à 10 % de l'apport, le reste étant constitué progressivement au moyen de prélèvements sur les recettes.

Il est recommandé dans les statuts de l'Union allemande des coopératives agricoles Raiffeisen de ne pas fixer en dessous de 100 DM le montant des apports. En règle générale, les coopératives de création plus récente ou les coopératives viticoles régionales exigent des apports plus élevés soit de 1000 à 4000 DM/ha. Les fonds nécessaires sont généralement fournis par les caisses d'épargne et les caisses locales de crédit ou par les coopératives centrales.

3. Négociants - producteurs (industrie de transformation du vin)

Nature de l'approvisionnement en matières premières (raisins, vendange foulée, moût)

Les négociants en vin se procurent les raisins, la vendange foulée et le moût nécessaires pour réaliser leur programme de production et de vente en achetant à l'automne chez les vigneron et, en partie aussi, aux coopératives. La quantité de matières premières achetées à cette époque est estimée à 20-25 % de la récolte. (8)

Ces achats sont destinés à utiliser dans une large mesure les capacités de stockage des négociants-producteurs. En règle générale, le souci de la rentabilité du capital investi oblige les firmes à prendre à l'automne leurs décisions en matière d'achats. Les achats complémentaires sont faits ultérieurement au fur et à mesure de la disponibilité de capacités de stockage^{ou} parfois, dans un but de spéculation, en fonction du régime des gelées tardives, du niveau de la qualité ou du rythme des ventes. Les achats sont effectués tant par des acheteurs directement au service des négociants que par le truchement de commissionnaires qui jouent leur rôle d'intermédiaire sans que leur nom intervienne dans la transaction; parfois aussi, le nom de l'acheteur final n'est pas cité.

Lors de l'achat des matières premières, il importe de savoir si le programme à réaliser consiste à élaborer et à commercialiser des vins de consommation courante ou des vins de qualité. C'est sur ce programme que sont axés les achats dans les diverses régions viticoles ainsi que les prix fixés pour les vins de l'année.

Données concernant les achats et les conditions de livraison, date des achats, les prix et leur incidence sur les prix du vin

En règle générale, les raisins, la vendange foulée et le moût achetés en automne sont payés à la St Martin (10 novembre). Si les vins sont achetés chez les viticulteurs, le paiement a lieu six semaines après l'achat. Si le vin reste encore stocké un certain temps dans les caves des viticulteurs, on n'applique aucune majoration de prix pour les soins et la consume.

Depuis quelques temps, les vins doivent être livrés par le viticulteur prêts pour le soutirage. Dans certains cas, le commissionnaire achète également du moût qui est vinifié par le viticulteur jusqu'après le premier décuvage.

Les mercuriales publiées par l'association viticole allemande ne permettent pas de déceler une augmentation notable entre le prix du moût et le prix du vin. Il est possible que les coûts supplémentaires entraînés par cette transformation sont pris en charge par le viticulteur, lorsqu'une offre importante exerce une pression sur les prix.

Bien que les coopératives vinicoles aient également leurs conditions de vente et de livraison, on y déroge dans le cas de relations d'affaires remontant à plusieurs années ou en période de stagnation des ventes.

IVe PARTIE

Production et stade de la vente : embouteillage et commercialisation du produit fini

A. Mise au point du produit fini

a) chez le viticulteur commercialisant lui-même sa production

Pour la majorité des viticulteurs, la production prend fin avec la vinification, le vin étant ensuite vendu en vrac. Toutefois, quelques viticulteurs embouteillent, conditionnent et commercialisent eux-mêmes leur production. Le pourcentage de ces viticulteurs varie d'une région à l'autre. Il est plus élevé, par exemple, dans la Moselle, dans le Rheingau et dans la Nahe que dans la Hesse Rhénane et dans l'Oberhaardt. On ne peut que fixer approximativement le nombre des viticulteurs commercialisant eux-mêmes leur production; ils doivent représenter 15 à 25 % de l'ensemble dans diverses régions viticoles, sauf dans le Bade-Würtemberg. Parmi ces viticulteurs, il s'en trouve encore un assez grand nombre qui vendent en outre des vins en vrac. Si on estime la quantité de vin en bouteille vendue par ces viticulteurs, le pourcentage doit probablement se situer entre 12 et 14 %.

En règle générale, ces producteurs qui commercialisent eux-mêmes leur production s'appliquent beaucoup plus que les autres à améliorer la qualité, contribuant ainsi à élever le niveau de la qualité dans les régions produisant des vins de consommation courante. Ils ne sont avares ni de leur temps ni de leur argent, car il faut généralement une grande dépense de temps et d'argent pour vendre et pour se faire une nouvelle clientèle. Après leur journée de travail et pendant les week-ends, ils consacrent leur temps à des dégustations et à la prospection de la clientèle. Les exploitants-propriétaires assurent la plupart du temps le service à la clientèle en livrant le vin au moyen de leur voiture personnelle. Cette politique de vente implique une grande dépense d'énergie physique et mentale, qui est souvent sousestimée par les viticulteurs. Les producteurs capables, commercialisant eux-mêmes leurs produits, réussissent à améliorer considérablement leurs revenus grâce à une politique des prix dynamiques. Mais il faut bien reconnaître que ceci ne s'applique pas à tous les viticulteurs qui vendent tout ou partie de leur vin en bouteille. La plupart des viticulteurs méconnaissent et sousestiment les coûts liés à l'embouteillage, au conditionnement et à la vente, et qui représentent souvent 1 DM, et davantage. Ainsi, quand le vigneron vend directement du vin en bouteille au prix de 1,80 DM ou 2 DM, ces prix ne permettent que très rarement de couvrir les coûts.

1. Embouteillage : conditionnement, récipients, coûts

La vinification se fait dans des récipients en bois, à savoir des demi-pièces, des pièces et des doubles pièces. Les fûts en bois d'une plus grande contenance sont rares chez les vignerons. On y trouve en outre des récipients en matière plastique, en métal et en ciment, dont la contenance varie suivant la taille de l'exploitation. Les coûts d'achat des diverses espèces de récipients sont les suivants:

tonnaux en bois	environ 0,60 DM/l
récipients en matière plastique	0,40 - 0,50 DM/l
récipients métalliques	0,40 - 0,50 DM/l
récipients en acier inoxydable	1,- DM/l
tanks en acier à haute pression	0,80 DM/l
cuves en béton	0,30 DM/l

En règle générale, l'embouteillage des vins se fait dans des bouteilles de 0,7 l et de 1/1 litre.

Les bouteilles de 1/2 et 1/4 de litre s'emploient rarement. On conditionne les vins de qualité en bouteilles de 0,7 l., les vins de consommation courante en bouteilles de 1 l., de même que les vins destinés aux débits de boissons et restaurants. Bien que la bouteille non-consignée ait été lancée et utilisée par un grand nombre de grandes entreprises, elle n'est pas parvenue à s'imposer d'une manière exclusive. On utilise très fréquemment la bouteille cautionnée, particulièrement dans les exploitations viticoles privées. Au cours des années 1962 à 1964, couvertes par l'étude, les coûts du lavage des bouteilles, de l'embouteillage et du stockage ont atteint dans les exploitations de pointe 0,26 à 0,30 DM/bouteille, non compris le prix de revient de la bouteille. Avec la bouteille non cautionnée, il faut y ajouter 0,25 DM pour la bouteille de 0,7 l. et 0,275 DM pour la bouteille de 1 l; avec la bouteille cautionnée, il faut y ajouter 0,075 DM.

2. Stockage : conditionnement, capacité, coûts

Le stockage et l'approvisionnement de la clientèle au moyen de vins provenant de leurs propres stocks posent un problème aux vigneron, car il doivent d'une part, avoir un bel assortiment de vins à offrir à leurs clients, et d'autre part, être à même de fournir un produit homogène pendant très longtemps. Ils doivent décider, en fonction de l'importance de leur clientèle et du volume à écouler, combien de vins ils feront figurer dans leur catalogue comme vins à appellation, et quelle doit être l'importance de leurs stocks pour être à même de poursuivre la livraison de ces vins les années suivantes.

Nombreux sont les consommateurs qui se heurtent à des difficultés pour prendre une décision au sujet de leurs achats, parce qu'il arrive fréquemment que des vins d'un millésime donné, qu'ils ont appris à connaître et dont ils passent une nouvelle commande, ne peuvent plus leur être livrés. Ceci suscite l'irritation de ces consommateurs, car le même cru peut parfois présenter des caractéristiques différentes d'une année à l'autre.

Ainsi, avoir du métier dans l'art de la vinification consiste généralement à conserver aux vins d'un cru déterminé leur goût et leur caractère typiques. Ce n'est pas tellement simple, déjà parce que le goût des vins se modifie avec la maturation et le vieillissement biologique et qu'il arrive ainsi que le consommateur est parfois convaincu qu'on lui a livré un autre vin que celui qu'il avait commandé.

Comme pour les récipients, les coûts d'investissement pour le local de stockage dépendent également du volume. Ils peuvent être évalués à 80 DM environ par m³ de cave. Pour les locaux de stockage au dessus de la surface du sol, il faut en outre environ 80 DM au m³ pour la construction des installations de climatisation. Les coûts du stockage en bouteille sont compris dans les montants cités ci-dessus. Ils doivent s'élever à 10 DM/100 bouteilles environ.

De 1962 à 1964, les coûts de conditionnement ont varié entre 6,4 et 8,0 Pfg/bouteille chez les vigneronns. Les charges salariales absorbent la majeure partie de ces coûts, qui ont tendance à augmenter et atteignent de 5,3 à 6,4 Pfg par bouteille de 0,7 l.

Le montant des coûts de distribution dépend du mode de distribution. Ils atteignent le maximum lorsque la distribution se fait au moyen d'un véhicule appartenant à l'entreprise. Ces coûts, qui ont tendance à diminuer, ont varié de 53 à 41,8 Pfg/bouteille, entre 1962 et 1964. Les coûts de distribution sont moins élevés en cas d'expédition par chemin de fer et par messageries. Ils sont passés de 28,4 à 30,0 Pfg/bouteille. Le mode de distribution le plus rentable est celui qui recourt de préférence à la vente par camions chargés d'une tournée, assortie de l'expédition par chemin de fer et par messageries. Ici, les coûts ont varié entre 10,7 et 15,0 Pfg/bouteille.

b) Coopératives vinicoles

Les coûts d'investissements, de vinification, d'embouteillage, de conditionnement et de distribution sont moins élevés que chez les vigneronns, en raison de la liaison entre la dégressivité des coûts et la croissance de la taille des coopératives vinicoles. En raison des quantités plus importantes qui y sont transformées, les coopératives vinicoles ont toute faculté de mettre en oeuvre des moyens techniques qui favorisent l'amélioration de la qualité. La plupart des quelque 430 coopératives vinicoles qui pratiquent la vinification sont des établissements qui vendent des vins en vrac. Le pourcentage des ventes de vins en bouteilles est faible, sauf dans les caves régionales, les caves de district (Bezirk) et les caves centrales. Toutefois, l'embouteillage à façon pour compte de négociants en vin et d'autres gros acheteurs est fréquent.

Bien que la part relative des ventes aux négociants en vins et à d'autres gros acheteurs ait diminué les dernières années, les ventes ont cependant augmenté du fait de l'augmentation du chiffre d'affaire.

Au cours des exercices 1960 à 1963, ces ventes ont diminué en passant de 74,7 à 68,5 %. Les instituts centraux de vente ont enregistré une augmentation substantielle de leurs ventes. Entre 1960 et 1963, les livraisons aux coopératives centrales sont passées de 7,4 % à 17 %. En 1962, 40 % des moûts et des vins ont été vendus en vrac et 60 % en bouteilles. En règle générale, les coopératives vinicoles ne vinifient que les vins de leurs affiliés; lorsqu'elles font des achats complémentaires, il s'agit tout au plus de vins destinés au coupage du vin rouge.

1. Embouteillage : conditionnement, récipients, coûts

En 1962/63, la moyenne arithmétique (calculée pour 24 coopératives vinicoles) des coûts d'embouteillage a, d'après Rinck, été de 9,25 DM/100 bouteilles, celle du conditionnement de 3,55 DM/100 bouteilles. Ce montant est beaucoup plus faible que chez les vigneron car l'embouteillage et le conditionnement automatique ou semi-automatique y sont très fréquents. A cela s'ajoute, en outre, qu'une part importante des bouteilles d'1/1 litre sont livrées aux restaurants et qu'elles sont simplement pourvues d'une banderole sur le goulot.

2. Stockage : conditionnement, capacité, coûts

Le stock de bouteilles détermine des coûts de 2,50 DM par 100 bouteilles. La distribution du vin en bouteille détermine des coûts de 11,22 DM/100 bouteilles, auxquels s'ajoutent les coûts de transport, soit 17,70 DM lorsque les livraisons s'effectuent à l'aide d'un véhicule appartenant à l'exploitation. Il convient de souligner que ces coûts comportent une large marge de fluctuation, qui est de 8,94 à 41,15 DM pour le transport.

A ces postes de coûts s'ajoutent les frais d'administration et de gestion. Bien que, depuis lors, ces coûts aient augmentés en raison de la hausse des salaires et des prix des moyens de production, on voit nettement que l'augmentation du volume des raisins et des moûts transformés s'est traduite par des coûts beaucoup plus favorables.

c) négociants - producteurs

Les coûts d'embouteillage, de conditionnement et de distribution sont aussi favorables chez les négociants producteurs que dans les coopératives. Ces négociants-producteurs sont beaucoup plus libres que les coopératives pour gérer leurs affaires. Les coûts plus faibles sont déterminés par le fait que pour leurs achats et leurs approvisionnements, ils s'adressent aux sources les plus favorables et que la rotation des stocks est très rapide, ce qui comprime surtout les coûts fixes. Ceci est particulièrement vrai pour les producteurs de vins de marque.

Tableau 88

Structure des coûts chez les négociants-producteurs

Coûts des achats par l. de vin DM	Coûts de la vinification par l. de vin DM	Coûts d'embouteillage par bouteille DM	Coûts de la distribution par l. de vin DM
0,03	0,06	0,10	0,60

On peut constater d'importantes fluctuations des coûts de distribution à l'intérieur des diverses catégories de clients. Ces coûts se situent entre 0,27 DM/bouteille quand on emploie des palettes de 1,09 DM/bouteille quand on vend aux consommateurs finals.

3. Possibilités du coupage du vin, soit entre vins de diverses années, soit au moyen d'autres vins

D'après la législation actuellement en vigueur, le viticulteur, de même que le négociant en vins est habilité à procéder à un coupage de millésimes et de crus; c'est ainsi qu'on peut ajouter 33 % d'un autre millésime ou d'un autre cru sans que le millésime ou le cru doive pour autant perdre sa qualification. La nouvelle législation prévoit toutefois des mesures plus sévères dans ce domaine. A l'avenir, on ne pourra utiliser que 10 % de crus ou de millésimes différents pour réaliser le coupage.

Il en va autrement pour les vins typiques ou les vins de marque. Ici, les producteurs s'efforcent d'offrir au consommateur un vin qui leur pose le moins de problèmes possible, et ils contribuent ainsi dans une large mesure à accroître la vente et à gagner à la cause du vin de nouvelles catégories de consommateurs.

D'après la législation vinicole, le coupage au moyen de vins étrangers n'est autorisé que pour les vins rouges, en vue de donner ainsi aux vins rouges allemands une couleur un peu plus prononcée. Comme la production de vin rouge a également augmenté les importations de vin de coupage ont également augmenté les dernières années.

4. Transformation du vin en eau-de-vie, en Sekt ou en apéritifs

Pour la fabrication des eaux-de-vie et des apéritifs à base de vin, on utilise presque exclusivement des vins importés à cause de leur plus forte teneur en alcool et de leur bas prix. Les stocks d'origine indigène recensés au 31.12.1964 étaient de 3.750 hl de distillats de vin, 44 hl de vins pour apéritifs (vermouth) et 406 hl de vinaigre de vin. Les chiffres de 1963 étaient de 3.877 hl de distillats de vin, 33 hl de vin pour apéritifs et 12.643 hl de vinaigre de vin.

La fabrication et la consommation de Sekt n'ont cessé d'augmenter depuis 1950 dans la République Fédérale d'Allemagne. C'est pour cette raison que les importations de vins utilisés pour la préparation de Sekt n'ont également cessé d'augmenter les dernières années. Mais la transformation de vins allemands accuse, elle aussi, une tendance à augmenter.

Vin importés en vue de la préparation de Sekt		: Vin provenant de la production allemande	
	hl		hl
1963	530.228	1963	87.676
1964	482.045	1964	136.270

B. Vente et formation des prix

1. Producteurs commercialisant eux-mêmes leur production

a) Canaux de vente

Les canaux de vente des producteurs commercialisant eux-mêmes leur production sont d'abord orientés vers le consommateur final. Une faible partie des ventes seulement est livrée aux débits de boisson et aux restaurants par les producteurs. Zerbe signale que les ventes ~~des~~ vins allemands par les producteurs représentent 12 % pour les ventes au consommateur final et 2 % pour les ventes aux restaurants.

L'accroissement de ces pourcentages au cours des dernières années est imputable au développement du tourisme. De nombreuses régions viticoles - notamment les vignobles de coteaux et les vignobles en pentes escarpées - possèdent un caractère pittoresque et, s'il s'y ajoute une tradition bien établie de gastronomie, ceci constitue un pôle d'attraction supplémentaire. Une grande partie des hôtes de passage et des vacanciers sont ainsi amenés à consommer du vin. Il en résulte que les vins de ces régions sont achetés et emportés par ces voyageurs, qui se les procurent chez les producteurs, dans les coopératives ou dans le commerce. Nous avons déjà montré que les coûts de vente des vins qui parviennent aux consommateurs par ce canal sont les plus bas. Il arrive fréquemment que ces clients procèdent à d'autres achats dans la suite.

A côté de cette forme de vente, on trouve la vente par circulaires publicitaires ou par la prospection du cercle des relations du producteur. Le niveau relativement bas des prix faits par beaucoup de producteurs commercialisant eux-mêmes leur production et assurant en outre un service à la clientèle, sous forme de livraison gratuite ou à prix réduit, aboutit à une concurrence serrée avec les négociants en vins de la place.

Il existe dans certaines communes viticoles des associations de viticulteurs, qui ont constitué une organisation commune de vente et de distribution afin de renforcer leur position sur le marché et de comprimer les coûts de distribution.

Là où il est question de ventes aux enchères, il s'agit la plupart du temps de ventes de vins en vrac dans des régions

produisant des vins de qualité, telles que la Moselle moyenne, le Rheingau, les bords du Rhin (Hesse rhénane) ou le Mittelhaardt. Dans ces régions, la plupart des vins vendus sont des vins de qualité supérieure, livrés en bouteilles. Pour être commercialisés comme " mise d'origine " , les vins sont la plupart du temps embouteillés à façon dans l'exploitation viticole. Seuls, les vins embouteillés dans l'exploitation où se fait la vinification peuvent prétendre à la qualification de "mise d'origine".

Les commissionnaires ont de multiples activités. Il en existe environ un millier dans la république fédérale d'Allemagne. Ils interviennent dans les transactions relatives au raisin, au moût et aux vins de qualités différentes, aux divers stades de la production. Leurs offres de service s'adressent dans une égale proportion aux négociants-producteurs, aux négociants-vendeurs et même aux viticulteurs. Leur activité est rétribuée par une commission de 5 %, prise en charge à raison de 3 % par les négociants en vins et de 2% par les viticulteurs.

On trouve sporadiquement des producteurs qui tiennent une auberge ou un restaurant mais, dans la plupart des cas, l'activité gastronomique est prépondérante de sorte que la viticulture devient alors une activité d'appoint.

De nombreuses entreprises viticoles exploitent un comptoir de dégustation qui est ouvert, soit tout au long de l'année, soit trois mois par an, en été. Les vins de la production personnelle du viticulteur y sont vendus à bas prix, pour combiner la publicité et la vente.

Dans les grandes villes, des débits de vins sont exploités en commun par les viticulteurs ou par des firmes spécialisées dans le commerce des vins de certaines régions viticoles, également dans le but de promouvoir la publicité et la vente.

On recourt couramment aux représentants dans les grosses exploitations commercialisant elles-mêmes leur production. En revanche, on trouve plus rarement des voyageurs, qui sont employés par la firme, car l'engagement d'un tel personnel entraîne des coûts fixes trop élevés, tandis que les coûts du représentant dépendent du chiffre d'affaires et consistent en commissions. On n'a pas publié jusqu'ici les pourcentages de ventes des voyageurs ou des représentants.

b) Quelle est la part des vins vendus par les producteurs dans les diverses régions viticoles ?

Il est impossible de fournir des données exactes sur la part des ventes des producteurs commercialisant eux-mêmes leur production dans les diverses régions viticoles, car on n'a pas fait d'enquêtes à ce sujet. Comme nous l'avons indiqués plus haut, on pourrait l'évaluer entre 10 et 25 % dans les diverses régions, sauf dans le Bade-Wurtemberg.

Le tableau suivant indique la part des stocks vendus en 1955 et en 1957 aux consommateurs finals par les producteurs commercialisant eux-mêmes leur production, dans les diverses classes de tailles d'exploitations.

Tableau 89

Pourcentage des ventes de vins stockés dans leurs propres caves par les producteurs, suivant les diverses classes de tailles des exploitations. Situation au 1.2.1958 par référence aux années 1955 et 1957.

Classes de tailles des exploitations d'après la superficie complantée en vigne.	Vente directe aux consommateurs	
	1955 %	1957* %
moins de 0,2 ha	7	3
0,2 moins de 0,3 ha	7	3
0,3 moins de 0,5 ha	8	3
0,5 moins de 1 ha	8	3
1 moins de 2 ha	10	3
2 moins de 3 ha	11	3
3 moins de 4 ha	12	3
4 moins de 5 ha	13	3
5 moins de 10 ha	18	2
10 moins de 20 ha	19	1
20 ha et plus	17	6
Total	11	2

(30)

* Le pourcentage des ventes de 1957 était encore relativement faible à l'époque de l'enquête. On n'a pas tenu compte dans l'enquête des chiffres de 1956 à cause de la catastrophe provoquée par la gelée.

Le pourcentage des ventes augmente de 7 à 19 % suivant la taille de l'exploitation, et est en moyenne de 11 %. Cela devrait approximativement correspondre à 6 % de la production totale de 1955. Le pourcentage des ventes de 1957 n'est pas encore représentatif. Il est estimé à 12 % pour 1962 (41) .

Si l'on diminue le volume de la production de 30 % environ, représentant la quantité prise en charge par les coopératives, il devrait rester de 53 à 58 % de la production allemande pour la vente directe du viticulteur aux négociants en vins, compte tenu de l'autoconsommation des producteurs et des livraisons aux restaurants et débits de boissons.

Les viticulteurs ne font pratiquement pas de livraisons aux négociants en denrées alimentaires ni aux industries de transformation.

2. Coopérative et groupement de producteurs

a) Canaux de vente

Nous avons déjà souligné que les ventes des coopératives vinicoles aux négociants en vins ont apparemment tendance à diminuer, car le pourcentage des livraisons aux caves centrales a augmenté les dernières années.

Le tableau 90 montre l'évolution des chiffres d'affaires dans les divers secteurs de la vente:

Tableau 90

Vente des coopératives vinicoles aux diverses catégories d'acheteurs au cours des exercices 1955 à 1963

en %

Année	Négociants en vins et autres acheteurs	Débits de boissons et commerce de détail	Consommateurs finals	Coopératives centrales de vente
1955	31	58	12	9
1956		87		13
1957		80	10	10
1958		74		26
1959	38,2	35,5	16,2	10,1
1960		74,7	17,9	7,4
1961		74	15	11
1962		72	16	12
1963		68,5	14,5	17

(6)

En raison de l'augmentation des livraisons aux coopératives centrales de vente, le pourcentage des ventes directes aux négociants en vins et aux autres gros acheteurs (y compris les débits de boissons et les magasins de détail) a diminué.

Comme la plupart des rapports de gestion de l'union des coopératives agricoles Raiffeisen englobent divers groupes d'acheteurs, il est impossible d'obtenir des données détaillées sur les ventes aux négociants en vin, aux négociants en denrées alimentaires ou aux restaurants et débits de boissons.

L'évolution des caves centrales :

Les caves centrales sont des organismes destinés à centraliser l'offre. En tant qu'organismes de vente, elles ont enregistré un accroissement notable du volume, en hl, et partant, une augmentation sensible du montant du chiffre d'affaires.

Tableau 91

Ventes des caves centrales au cours des campagnes de 1954 à 1963

Année	Négociants en vin et autres gros acheteurs	Consommateurs finals	Quantité vendue	Valeur en mill. DM	Prix moyen DM/hl
	%	%	hl		
1954	-	-	76.249	16,2	212
1955	90	10	72.977	18,5	254
1956	87	13	50.067	14,5	289
1957	88	12	55.734	15,1	270
1958	87	13	73.136	16,2	221
1959	93	7	119.779	24,5	205
1960	90	10	186.944	38,5	206
1961	90	10	203.222	43,9	216
1962	92,3	7,7	222.270	50,7	228
1963	93,6	6,4	251.901	61,1	242

De 76.000 hl en 1954, le volume a d'abord diminué, jusqu'à 50.000 hl en 1956, pour remonter ensuite sans interruption, jusqu'à 252.000 hl,

Le chiffre d'affaires est passé de 16 millions de DM à plus de 61 millions de DM, après avoir enregistré un léger tassement à 14,5 mio. de DM.

Le prix moyen le plus élevé, soit 289 DM/hl, a été atteint lorsque l'offre s'est raréfiée, après les gelées catastrophiques de l'hiver 1955/56. Le niveau minimum du prix à l'hl a été enregistré pendant les campagnes de 1959 et de 1960 avec 205 et 206 DM/hl. Les prix ont ensuite remonté jusqu'à 242 DM en 1963. Les rapports de gestion ne permettent pas de déterminer si ces prix ont également été influencés par le rapport entre les ventes de vins en bouteilles et les ventes de vins en vrac.

Le tableau montre qu'il y a eu augmentation du pourcentage des ventes aux négociants en vin et aux autres gros acheteurs et régression des ventes aux consommateurs finals.

Les grosses coopératives vinicoles et les caves centrales ont recours aux voyageurs et aux représentants pour vendre leurs produits. Les rapports de gestion n'indiquent pas quelles sont les quantités vendues par ces agents. En outre, les commissionnaires interviennent surtout comme intermédiaires pour placer de grandes quantités de vin chez les négociants en vins.

b) Quelle est la part des ventes des coopératives ou des groupements dans les diverses régions viticoles ?

Le volume des ventes dépend dans une large mesure du volume de la récolte, car les coopératives vinicoles ne transforment que la production de leurs affiliés. Dans les divers districts (Verbandbezirke), le volume des ventes a considérablement augmenté à la suite de l'affiliation de nouveaux membres et, partant, de l'augmentation de la superficie complantée en vigne et du volume de la production. Dans le même temps, les stocks des coopératives vinicoles ont également augmenté car elles s'efforcent, d'une part, de faire la soudure les années où la production est peu abondante et, d'autre part, d'être en mesure d'approvisionner la clientèle, si possible sans interruption. Les deux tableaux suivants montrent cette évolution.

Tableau 92

Ventes des coopératives vinicoles, en hl

1949 - 1963

District	Cologne	Francfort	Karlsruhe	Stuttgart	Munich	Coblence	Ludwigshafen	Total
1949	188	70.946	33.085	46.351	3.933	45.496	118.470	318.469
1951	238	90.798	99.575	156.227	10.129	69.448	205.274	631.689
1952	200	109.732	83.073	146.778	12.755	85.244	186.282	616.064
1953	231	78.386	112.860	115.788	12.062	71.696	165.170	556.193
1955	201	70.567	124.679	117.598	14.882	79.695	186.598	594.110
1956	155	27.020	81.334	85.677	7.412	50.975	85.544	338.117
1957	99	45.130	85.518	123.400	7.133	68.134	144.681	474.095
1958	145	71.814	124.515	228.063	16.419	91.341	235.696	767.988
1959	286	116.395	222.511	235.928	28.695	114.818	307.694	1,026.327
1960	247	207.272	296.183	223.663	28.623	139.715	402.312	1,298.015
1961	217	161.405	302.910	268.852	36.861	119.573	422.771	1,312.589
1962	242	122.318	346.906	280.126	26.998	112.239	347.738	1,236.567
1963	260	164.715	418.306	266.938	24.591	129.198	344.542	1,348.550

(6)

Tableau 93

stocks de vins et de moûts des coopératives vinicoles, en hl 1949-1963

District	Cologne	Francfort	Karlsruhe	Stuttgart	Munich	Coblence	Ludwigshafen	Total
1949	104	18.520	21.153	26.645	1.832	15.630	42.882	126.766
1951	164	50.022	77.792	108.549	9.196	27.490	106.043	379.256
1952	207	31.756	61.856	97.005	7.450	26.941	91.858	317.073
1953	191	24.301	52.772	61.558	8.867	25.371	71.689	244.749
1955	169	30.279	73.443	96.025	9.380	42.386	100.247	351.929
1956	80	26.310	29.623	66.595	5.119	26.828	76.923	231.478
1957	121	23.822	47.656	73.000	6.145	41.538	133.570	325.852
1958	217	48.399	130.900	159.539	31.841	65.026	245.662	681.584
1959	118	62.799	152.306	140.427	25.503	69.743	264.719	715.615
1960	256	133.186	286.386	493.606	62.693	111.710	452.025	1,489.862
1961	146	126.981	202.624	384.885	41.819	90.634	364.384	1.211.473
1962	124	111.522	214.800	285.759	33.280	88.126	217.080	950.691
1963	144	166.494	271.827	390.696	48.594	112.338	324.499	1,314.592

Tableaux 92 et 93

Il ressort du tableau 92 que le volume total des ventes a presque quadruplé depuis 1949. Toutefois, l'accroissement des ventes est fortement différencié dans les divers districts. Alors qu'il n'a été que de 40 % dans le district (Verbandbezirk) de Cologne, qui est le plus petit, il atteint son maximum dans le district de Karlsruhe, où les ventes passent de 33.100 hl à 418.300 hl. Ceci représente plusieurs fois le volume des ventes de l'année de référence. On note aussi une augmentation significative des ventes dans les districts de Ludwigshafen, de Stuttgart, Francfort/main, Coblenze et Munich.

Les rapports des groupements ne permettent pas de déceler par quels canaux de distribution le vin a été écoulé dans les divers districts. Les stocks ont également augmenté dans une forte proportion, et, jusqu'à la campagne de 1963, leur volume total égalait celui des ventes. Le tableau 93 montre que, pour l'exercice 1963, les stocks et les ventes sont à peu près au même niveau dans les districts de Francfort s/main, Coblenze et Ludwigshafen par exemple, tandis que, le volume des stocks est inférieur au volume des ventes dans les districts de Karlsruhe et supérieur dans le district de Stuttgart.

Le tableau 75, p. 127 nous donne la valeur des ventes de vin réalisées par les coopératives viticoles de 1949 à 1963, pour un total de 267 millions de DM.

Dans son étude, Zerbe (41) a établi de quelle manière se présente le processus de la commercialisation des vins dans les diverses régions viticoles ou dans les divers districts. Le tableau 94 donne la répartition de ces ventes par catégories d'acheteurs.

Tableau 94

Globalement, les ventes comprennent les ventes de vins en vrac (en fûts) et de vins en bouteilles. C'est dans le Palatinat et dans la Hesse rhénane que l'on rencontre le pourcentage le plus fort de ventes de vins en vrac, tandis qu'on vend surtout des vins en bouteilles dans le Land de Bade-Wurtemberg.

Tableau 94

Canaux de distribution de l'ensemble des vins vendus par les
coopératives vinicoles
Répartition par régions

	Hesse rhénane Rheingau	Palat- inat	Bade	Wurtemberg
	en %	%	%	%
Commerce de vin en gros	43,38	30,54	14,56	15,00
Commerce de gros d'assortis- sément	10,85	7,87	22,73	3,74
Coopératives d'achat	8,17	4,69	5,25	4,60
Total du commerce de gros	62,40	43,10	42,54	23,34
Magasins spécialisés dans la vente de vins et de spi- ritueux	2,97	1,64	0,44	1,18
Détaillants en denrées ali- mentaires	0,98	6,88	0,93	7,12
Autres détaillants	-	0,35	-	0,65
Total commerce de détail	3,95	8,87	1,37	8,95
Grands magasins	2,04	3,23	2,67	0,95
Magasins à succursales multiples	5,62	10,88	8,18	7,75
Sociétés coopératives de consommation	5,37	1,28	4,16	2,14
Epiceries appartenant à la coopérative	-	-	-	-
Auberges et restaurants appar- tenant à la coopérative	0,80	4,08	-	-
Total des points de vente ap- partenant en propre aux coop.	4,39	13,75	3,90	5,92
Expéditions aux consommateurs finaux	4,48	7,60	4,91	10,56
Restaurants et débits de bois- sons	3,19	11,29	30,69	40,05
Transformateurs à un stade ultérieur	2,84	-	-	0,34
Exportations	0,21	-	-	-
Divers	5,51	-	1,58	-
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

3. Négociants en vin

Après la guerre, le raccourcissement des canaux de vente a contraint les négociants-producteurs à opérer une conversion et à s'adresser à de nouvelles catégories d'acheteurs. Alors que jusqu'à la deuxième guerre mondiale, les négociants-producteurs étaient les fournisseurs attitrés des négociants-vendeurs, ces derniers se sont fréquemment adressés, les dernières années, soit directement aux coopératives de vignerons, soit aux producteurs indépendants, pour y faire leurs achats, par l'intermédiaire de commissionnaires.

Entre-temps, certains gros acheteurs des négociants-producteurs, comme les grands magasins et les magasins à succursales multiples, ont créé leurs propres établissements de vinification et ont ainsi réussi à se rendre indépendants des négociants en vin. Cette situation exige une adaptation aux nouvelles conditions du marché.

De gros établissements du secteur mixte (production-distribution) offrent fréquemment des vins typiques ou des vins de marque aux magasins de détail de denrées alimentaires. Une forte proportion de ces vins typiques ou de ces vins de marque provient de coupages inter-régionaux.

A côté de quelques caves centrales et de quelques coopératives viticoles régionales, des firmes qui occupent une position de pointe dans le commerce des vins de marque peuvent se targuer d'avoir gagné de nouvelles couches de consommateurs à la cause du vin en créant des marques.

La grande majorité des négociants-producteurs possèdent dans leurs chais un assortiment très riche de vins à appellation et de vins millésimés. Ils écoulent une grande partie de leurs vins par l'intermédiaire de représentants et de voyageurs. Ces derniers temps, on a pu constater l'engagement plus fréquent de voyageurs, qui ont pour tâche de resserrer les contacts avec les firmes de distribution.

Plus que le représentant, le voyageur qui est un employé tenu de se conformer aux instructions qui lui sont données, ce qui permet de le recruter en vue d'un objectif déterminé. Le coût d'un voyageur doit être estimé à 50.000 DM environ par an. Pour que le recrutement d'un voyageur soit économiquement rentable et rationnel, il faut qu'il rapporte un chiffre d'affaires de 200.000 DM environ. Il ressort de ces chiffres que c'est surtout dans les grosses entreprises que son activité est rentable. Les représentants sont les plus nombreux dans la branche du vin. Il s'agit de commerçants indépendants qui, en règle générale, élaborent à l'intention de leurs clients des programmes de livraison dans lesquels figurent les vins de plusieurs producteurs.

Pour leurs achats de raisins, de vendange foulée, de moûts et de vins, les négociants-producteurs ont recours tantôt aux commissionnaires, tantôt à leurs propres acheteurs.

Suivant l'importance et la spécialisation de leur entreprise, ils exploitent des épiceries ou des auberges et restaurants qui leur appartiennent en propre. Les exploitations moins importantes tiennent parfois une épicerie qui leur appartient en propre, afin d'entretenir ainsi des contacts supplémentaires avec la clientèle.

Une étude faite en 1961 a permis d'établir par quels canaux de distribution les négociants-producteurs écoulent leurs vins. Il est à présumer que la situation se sera modifiée depuis lors, car l'économie viticole tout entière fait preuve d'un dynamisme remarquable. Le tableau suivant montre qu'à l'intérieur de diverses classes de chiffres d'affaires, les ventes se cristallisent autour de divers axes.

Tableau 95

Structure des ventes dans les diverses classes de tailles d'exploitations d'après le chiffre d'affaires en %

	Négociants spécialisés	Négociants en denrées alimentaires	Restaurants et débits de boissons	Consommateurs finals
Jusqu'à 250.000 DM	29,4	0,7	19,6	50,3
Jusqu'à 500.000 DM	7,4	23,3	55,0	14,3
Jusqu'à 1 million de DM	19,3	9,8	36,3	34,6
Jusqu'à 2 millions de DM	22,4	19,6	39,6	18,4
Jusqu'à 5 millions de DM	32,2	36,2	18,8	12,8
Plus de 5 millions de DM	8,4	59,6	17,5	14,5
Moyenne générale	20,7	26,1	31,5	21,7

Ces résultats ont été collectés au moyen de questionnaires, auxquels 73 exploitations ont répondu. Il ressort de l'analyse que la classe qui a le chiffre d'affaires le plus faible (en dessous de 250.000 DM) approvisionne surtout le consommateur final (environ 50 % du chiffre d'affaires), tandis que pour la deuxième classe (jusqu'à 500.000 DM) la part la plus

forte du chiffre d'affaires , soit 55 % , provient des livraisons aux restaurants et débits de boissons. Dans la troisième classe (jusqu'à 1 million DM de chiffre d'affaires), les restaurants et débits de boissons et les consommateurs finals absorbent chacun 35 %.

Dans l'avant dernière classe (jusqu'à 5 millions de DM de chiffre d'affaires) les négociants spécialisés et les négociants en denrées alimentaires viennent en tête des acheteurs, avec respectivement 32 et 36 %. Dans la dernière classe (plus de 5 millions DM de chiffre d'affaires) le commerce des denrées alimentaires vient en tête avec plus de 60 %.

c) Formation des prix

Comment les prix se forment-ils sur les marchés des vins ?

La formation des prix sur les divers marchés des vins d'Allemagne fédérale obéit dans une large mesure à la loi de l'offre et de la demande. Nous constatons toutefois l'existence d'une série de facteurs qui influent sur le niveau des prix. C'est ainsi que la quantité et la qualité du millésime jouent un rôle déterminant dans la formation des prix. Mais les stocks restants de la récolte de l'année précédente influent également sur le niveau des prix. L'évolution des prix d'une année donnée est également influencée par les perspectives quantitatives et qualitatives de l'année suivante. C'est ainsi qu'en dépit d'une bonne qualité, l'année 1964 a été d'un faible rendement financier jusqu'aux environs du mois d'août 1965, à cause du volume important des stocks de 1963. Les prix ont ensuite monté sensiblement quand on s'est rendu compte que les perspectives de la récolte de l'année 1965 n'étaient guère favorables. Les prix de divers vins dépendent cependant aussi du niveau de la consommation. Les prix des vins importés se répercutent également sur les prix des vins allemands. Ils ne sont pas les seuls, d'ailleurs, car les prix des autres boissons, telles que la bière, les spiritueux, les vins mousseux, les boissons rafraîchissantes non alcoolisées et l'eau minérale, se répercutent dans la même mesure sur les prix des vins allemands. Même si, dans l'ensemble, le marché du vin se compose d'une constellation de marchés partiels, il existe néanmoins une certaine interdépendance des prix.

Nous avons déjà expliqué que les vins de qualité supérieure occupent une position particulière du côté de l'offre, en raison de leur quantité restreinte. Mais les prix des vins de qualité et des vins de consommation courante sont influencés par toute offre dont le volume excède la normale. La réputation commerciale d'une région joue aussi

son rôle, ainsi que nous l'avons déjà montré plus haut.

Comme le vin subit un processus d'évolution biologique, sa capacité de stockage est limitée. Les petits vins (c'est à dire les vins de consommation courante) auront normalement une espérance de vie plus brève que les vins de qualité et les vins de qualité supérieure.

C'est pourquoi de grandes quantités de vin de consommation courante peuvent exercer une pression supplémentaire sur le marché et provoquer ainsi une baisse des prix.

La formation des prix découle de l'offre émanant d'un grand nombre d'exploitations de vigneronnes qui produisent du vin pour la vente. Sur plus de 120.000 exploitations, on en compte environ 60.000, surtout des petites exploitations, qui sont affiliées à des coopératives vinicoles, tandis que les 60.000 exploitations restantes, vendant du vin en vrac ou du vin en bouteilles, constituent avec les quelque 430 coopératives vinicoles qui pratiquent la vinification, une structure extrêmement ramifiée de l'offre.

Du côté de la demande, il existe environ 3.000 firmes qui font le commerce des vins. A chaque firme faisant le commerce des vins correspondent environ 20 exploitations productrices, à quoi il faut ajouter l'offre des coopératives vinicoles. Nous pouvons d'ores et déjà y déceler les fondements d'une structure oligopolistique de la demande. En raison de la concentration au niveau de la production et de l'extension des coopératives vinicoles, on décèle la tendance à l'oligopole de l'offre. Mais, en raison de leur nombre restreint, les producteurs de vins de marque constituent également un oligopole du côté de l'offre.

Du côté de la demande, on constate de fortes tendances oligopolistiques, voire même parfois des tendances monopolistiques, en raison de la concentration qui existe dans le secteur des denrées alimentaires. Ainsi, un magasin à succursales multiples fait élaborer un vin de marque par une grande exploitation. En raison des fluctuations du volume de la production et de la diversification de la qualité des raisins et ultérieurement, des vins, la position des vendeurs et des acheteurs varie fréquemment sur le marché. Le marché est vendeur lorsque l'offre est peu abondante et que les acheteurs font monter les prix par le mécanisme du marché. La hausse des prix s'impose par suite de la raréfaction de l'offre. Il en résulte généralement un recul de la demande. Mais des prix forts incitent les producteurs à produire davantage ou à livrer davantage de leurs produits, ce qui peut déterminer un certain équilibre du marché et la baisse des prix.

Le marché est acheteur quand l'offre est importante et quand il y a pléthore de biens sur le marché. Celle-ci affaiblit la position des producteurs et détermine la baisse des prix, qui s'impose par le jeu de la concurrence et renforce la position des acheteurs.

On peut constater une telle situation depuis quelques années dans le secteur de la viticulture. Les négociants en vin ayant dans une large mesure répercuté les bas prix sur les consommateurs, il est certain que ces prix avantageux ont permis de gagner de nouveaux consommateurs à la cause du vin.

La position des viticulteurs sur le marché s'est renforcée ces dernières années car les capacités de stockage ont augmenté dans les trois branches de l'économie viticole (viticulteurs, coopératives et négociants en vins) en même temps que le volume des récoltes augmentait.

Cette position a contribué à une certaine stabilité. Si on apporte une solution aux problèmes du financement par l'auto-financement ou par l'octroi de crédits, on ne devrait plus connaître à l'avenir de fluctuations considérables des prix, imputables à l'accroissement des stocks.

Bien que des accords sur les prix aient été passés ces dernières années entre les groupements régionaux de viticulteurs et de négociants en vins, ils n'ont pas toujours été respectés par les divers partenaires, qui les ont "aménagés".

Les deux partenaires sont d'accord pour dire que le prix d'automne doit être raisonnable pour atteindre le niveau des coûts ou, à tout le moins, pour s'en approcher. Le prix d'automne est significatif en tant que prix de lancement de la campagne et il contribue également à susciter l'intérêt du consommateur pour le vin allemand (18).

A cet égard, il convient de souligner les mesures de soutien du marché et des prix, prises par le Fonds de stabilisation, mesures dont nous avons déjà parlé ci-dessus (p. 67-f).

Au nombre des tâches du Fonds, figure en outre l'élaboration d'études prospectives relatives au volume de la récolte, en vue de permettre la préparation adéquate des diverses tâches prévues.

Dans la région viticole de l'Oberhaardt, où les vendanges ont généralement lieu plus tôt que dans les autres régions, le prix de départ se forme sur la base de la récolte prévisible. Le niveau de ce prix se répercute habituellement sur d'autres régions productrices de vins de consommation courante, comme la Hesse Rhénane.

C'est pourquoi il est important pour le Fonds de stabilisation de connaître la structure des coûts et le volume de la récolte dans les diverses régions viticoles, afin de baser sur la couverture des coûts les négociations avec les firmes qui doivent faire des achats en vue du soutien des prix.

Mesures prises par le Fonds de stabilisation: (26)

Au cours de la campagne de 1963, le Fonds a consacré un montant de 500.000 DM à diverses mesures visant à équilibrer le marché, en se basant sur les prévisions relatives au volume de la récolte. Les mesures à prendre ont été décidées de commun accord avec les groupements viticoles et les groupements des négociants en vins, afin de pouvoir éliminer rapidement les perturbations du marché que l'on avait enregistrées en 1963 à l'intérieur de zones très restreintes.

Diverses autres actions ont été menées: bonification du taux d'intérêt en général, octroi de crédits pour la rentrée de la récolte et la mutation des stocks à l'intérieur des coopératives, interventions pour procurer des capacités de stockage, bonification du taux d'intérêt pour le stockage temporaire dans le secteur de la production, afin de diminuer la pression de l'offre, adoption de mesures visant à promouvoir la demande, bonification du taux d'intérêt dans le secteur commercial. En outre, les responsables ont mis l'accent sur une action à information consistant à tenir les viticulteurs et les négociants en vins au courant de certaines mesures et à prévenir toute inquiétude injustifiée de leur part. Ces mesures avaient pour objet de les encourager à avoir confiance dans l'expansion du marché.

En 1963, 69 établissements ont bénéficié des mesures prises pour abaisser le taux d'intérêt dans le secteur de la production. Pour une production de 19 millions de l de vin, ils ont bénéficié de crédits à taux d'intérêt réduit, d'un montant total de 13,85 millions de DM. En 1964, 133 producteurs ont perçu un montant de 355.000 DM au titre de bonification du taux d'intérêt pour 25,4 millions de litres de vin.

En 1965, 9 producteurs ont reçu 55.000 DM de crédits à taux d'intérêt réduit pour 4,7 millions de litres de vin.

Dans le secteur commercial, 72 entreprises ont bénéficié de crédits à taux d'intérêt réduit représentant au total 3,6 millions de DM pour 5,45 millions de litres de vin. En 1964, les crédits à taux d'intérêt réduit représentent 24.600 DM pour 2,3 millions de litres de vin. En 1965, 8 maisons de commerce ont bénéficié de crédits à taux d'intérêt réduits représentant 11.700 DM pour 1,4 million de litres de vin.

Les perturbations suivantes ont été signalées concernant l'évolution du marché en 1963: estimations erronées quant au volume de la récolte dans certaines régions peu étendues; propagation de faux bruits concernant le marché; vente de faibles quantités de vin de qualité médiocre au prix le plus bas, qui a déterminé les orientations de prix pour des régions entières; distorsion du rapport des forces "entre vendeurs et acheteurs".

Des vendanges trop hâtives et précipitées perturbent parfois le marché du côté de l'offre. Une qualité médiocre et l'anarchie du côté de l'offre agissent sur le niveau des prix. On signale également comme facteurs susceptibles de constituer une menace pour les prix, le manque de prévoyance lors de la rentrée de la récolte ainsi que l'absence de coopératives ou un nombre trop peu élevé de coopératives. Des unités commerciales trop petites et une démarcation insuffisante entre les cépages ont également des répercussions défavorables.

Du côté de la demande, les facteurs défavorables sont: la pénurie de moyens de transport, d'établissements de transformation et de capacités de stockage. D'autres éléments peuvent localement exercer une forte influence sur les prix: la spécialisation de certaines firmes dans la vente de vins importés, le refus d'absorber une récolte de qualité médiocre, le fait que les prix payés par les négociants ne sont pas suffisamment échelonnés en fonction de la qualité, la position monopolistique ou oligopolistique de commissionnaires ou de centrales d'achat des négociants.

Des allocations ont été versées au titre de contribution aux loyers de capacités de stockage: en 1964, 84 producteurs ont ainsi perçu 229.000 DM pour le stockage de 81.000 hl environ; en 1965, 13 producteurs ont ainsi perçu 37.300 DM pour le stockage de 17.150 hl. de vin.

Des contributions analogues ont également été versées à des firmes commerciales pour le stockage de vins: 76.800 DM pour 27.000 hl en 1964 et 63.900 DM, répartis entre 10 entreprises, pour 22.400 hl en 1965.

En outre, on a procédé en 1964 à des achats de soutien pour empêcher une nouvelle baisse de prix: 87.400 hl ont été ainsi achetés pour 1,5 million de DM. Comme la pression de l'offre était anormalement forte en raison du volume important des stocks provenant de la campagne de 1963, le Fonds a affecté des crédits relativement importants à une action publicitaire, afin de relancer la vente des vins.

Où se font les relevés des cours, quels sont les prix qui font l'objet d'un relevé ?

Nous avons signalé, au chapitre B I.4 Prix, que l'Association viticole allemande procède depuis plus de 10 ans au relevé des cours dans le secteur de la production. Le réseau de collecte d'informations a été renforcé depuis la création du Fonds de stabilisation. A l'époque des vendanges, il faut relever les cours tous les jours et en même temps dans les régions productrices de vins de consommation courante, où la pression de l'offre est forte, afin de pouvoir mettre en oeuvre, dans un laps de temps très bref, des actions de soutien du marché.

Le ministère de la viticulture, de l'agriculture et des forêts du Land de Rhénanie Palatinat, ainsi que l'Office fédéral de statistiques relèvent les cours; ce dernier relève également les prix chez les grossistes et les détaillants.

A quels relevés peut-on accorder la plus grande importance ?

Nous pouvons attribuer la même importance à toutes les mercuriales. Celles du Fonds de stabilisation sont plus représentatives à cause de la fréquence des relevés.

Quelles sont les répercussions de l'intégration verticale sur la formation des prix des vins ?

L'intégration verticale contribue à la stabilisation des marchés des vins. Ceci vaut aussi bien pour les coopératives vinicoles que pour les exploitations affiliées à un groupement entre négociants et producteurs (Verbundbetriebe). En raison de l'importance de leurs capacités de stockage et de la possibilité, qui en dérive, d'absorber la vendange de leurs membres, les coopératives vinicoles contribuent à l'assainissement permanent du marché. Ainsi, les prix sont équilibrés et, dans le même temps, la concentration de l'offre détermine la stabilisation des prix du marché.

Les coopératives vinicoles versent à leurs membres des acomptes au fur et à mesure des ventes, après déduction de leurs frais et des retenues destinées à la constitution des réserves.

Les groupements entre producteurs et négociants procèdent différemment. Ils garantissent aux exploitations productrices un prix unitaire minimum et ce prix est payé à date fixe. Ainsi, ils contribuent également à la stabilité du marché et les prix à l'intérieur d'une région.

Quels sont les groupements qui existent entre les négociants en vins et les exploitations productrices ou les coopératives ?

Jusqu'ici, on ne connaît que des cas isolés de groupements organisés entre négociants en vins et exploitations productrices, en Allemagne fédérale. Il n'est pas encore possible, à l'heure actuelle, de prévoir si de tels groupements se constitueront à l'avenir entre négociants en vins et coopératives. On peut très bien concevoir les possibilités de fonctionnement de ces groupements, mais ils devraient présenter un intérêt pour les négociants en vins dans le secteur de la consommation.

Vème partie

Rentabilité de la production de vins de consommation courante

Quelle est la rentabilité de la production de vins de consommation courante aux divers stades de la commercialisation ?

a) Pour les exploitations qui vendent leur raisin

On ne dispose pas encore à l'heure actuelle de données relatives aux résultats de la vente exclusive de raisin. Nous avons montré, par des considérations fondées sur des modèles (tableau 65, page 102) à quel prix il faut vendre pour couvrir les coûts.

Il est toutefois possible que les prix du moût, dont les niveaux sont connus, ont la même signification, car ils permettent d'opérer la conversion pour connaître le prix du raisin. Il faut en moyenne 125 kg de raisin pour faire 100 litres de moût avec les cépages Müller-Thurgau et Silvaner et 133 kg environ avec le Riesling.

Le Fonds de stabilisation a publié, pour la période de 1959 à 1963, les chiffres relatifs au volume des récoltes, aux prix à l'hectolitre et aux prix de vente d'automne des moûts, par rapport à l'hectare de vigne productive; ces chiffres ont été complétés pour 1964 pour les deux régions productrices de vins de consommation courante de l'Oberhaardt et d'Alzey et environs. (Hesse rhénane) (26).

Tableau 96

Rendements (en hectolitres/ha), prix et rapport (en DM/ha) de deux régions productrices de vins de consommation courante.

Année	Rendements hl/ha	Prix DM/hl	Rapport DM/ha
<u>Oberhaardt-Moûts blancs</u>			
1959	83,6	86	7.189,6
1960	157,8	38	5.996,4
1961	59,9	88	5.271,2
1962	76,5	90	6.885,0
1963	114,7	60	6.882,0
1964	134,4	37,50	5.040,0
Moyenne de 5 années			6.444,8
Moyenne de 6 années			6.210,7
<u>Alzey et environs - Moûts blancs</u>			
1959	70,7	98	6.928,6
1960	125,4	37	4.639,8
1961	54,5	99	5.395,5
1962	45,3	120	5.436,0
1963	95,4	60	5.724,0
1964	108,2	42	4.250,0
Moyenne de 5 années			5.624,7
Moyenne de 6 années			5.395,6

Les estimations du Fonds de stabilisation pour 1963 ont été remplacées par les chiffres publiés dans les statistiques et complétées pour 1964. Pour Alzey et environs, nous avons adopté les moyennes de la Hesse rhénane. Comme rapport des moûts, nous avons retenu les valeurs moyennes des chiffres communiquées par l'Association viticole allemande.

En comparant le rapport des moûts blancs dans ces deux régions, nous voyons que les chiffres de l'Oberhaardt (moyenne calculée sur 5 et 6 années) dépassent de 815 à 820 DM/ha ceux de la Hesse rhénane, parce que les rendements à l'hectare y sont plus élevés. Les deux régions ont connu en 1959 le rapport le plus élevé (7.190 et 6.930 DM/ha pour les ventes de moûts, grâce à la qualité). Les rapports les plus faibles ont été enregistrés en 1964, dans l'Oberhaardt et dans la Hesse rhénane soit respectivement 5.040 et 4.250 DM/ha.

En comparant le rapport à l'ha aux coûts de production à l'hectare dans ces deux régions, on obtient le tableau suivant pour les dernières années :

Tableau 97

Coûts et rapport en DM/ha de vignoble productif dans l'Oberhaardt et dans la Hesse rhénane, régions productrices de vins de consommation courante.

Année	Oberhaardt		Hesse rhénane	
	Coûts	Rapport	Coûts	Rapport
1960	-	-	6.654 (5)	4.639
1962	6.982	6.885	6.728	3.436
1963	6.672	6.882	6.691	5.724
1964	6.873 (1)	5.040*	7.205 (1)	4.250*
Moyenne de 3 années	6.842	6.269	6.875	5.137
Moyenne de 4 années	-	-	6.820	5.012

La comparaison des coûts par hectare de vignoble productif et du rendement des ventes de moûts en automne montre que l'Oberhaardt est mieux partagé que la Hesse rhénane. L'Oberhaardt a non seulement des rapports plus élevés, mais également des coûts un peu plus faibles. C'est ainsi qu'en 1963, le bénéfice du producteur vendant du moût a été de 200 DM alors que les deux autres années, les coûts ont dépassé le rapport. En prenant la moyenne de trois années, nous voyons que les coûts ont atteint 20.527 DM pour un rapport de 18.807 DM, ce qui implique que les coûts totaux sont couverts à raison de 91,6 %. Les coûts et les rapports sont beaucoup moins favorables dans la Hesse rhénane. Sur trois ou quatre années, les coûts sont respectivement de 20.624 DM et 27.278 DM pour un rapport de 15.410 et 20.049 DM.

* Estimations fondées sur les mercuriales d'automne de l'Association viticole allemande.

Ceci correspond à une couverture des coûts de l'ordre de 74,7 % sur trois ans et de 73,5 % sur quatre ans.

Il convient, en outre, de souligner qu'en règle générale, les exploitations ne bornent pas leur activité à la vente de raisin ou de moût, mais qu'elles stockent elles mêmes des moûts en vue de la production de vins en vrac.

Dans l'hypothèse où le niveau moyen des coûts serait plus élevé de 500 DM, la couverture des coûts en cas de vente de moût serait de 85,4 % dans l'Oberhaardt, et de 69,7 % (moyenne de trois ans) ou de 68,5 % (moyenne de quatre ans) dans la Hesse rhénane.

b) pour les exploitations qui livrent aux coopératives

Pour faire une comparaison, il faudrait mettre en parallèle les prix payés par les coopératives vinicoles par ha de surface complantée en vigne, car ils correspondent à la vente de raisin. Nous ne disposons pas de telles données, car les coopératives ne publient les chiffres d'affaires que pour les districts (Verbandsbezirken).

Mais l'union allemande des coopératives agricoles Raiffeisen publie également le rapport moyen par litre de vin pour divers districts. Ce rapport représente un prix mixte, dans lequel entrent les ventes de vin en vrac et de vin en bouteilles et, éventuellement, les ventes de moût. Ces chiffres ne peuvent donc être utilisés à des fins de comparaison que sous certaines réserves.

Si, par exemple, le pourcentage des vins vendus en bouteilles augmente, le prix moyen est, certes, plus fort, mais dans le même temps, les coûts de commercialisation du vin en bouteilles ont augmenté.

Le tableau 98 donne les relations de prix des diverses régions, compte tenu des restrictions formulées.

Tableau 98 :

Prix moyen de l'hl de vin (en DM) dans divers districts (Verbandsbezirke) et dans diverses régions viticoles
1954 - 1963.

Région viticole	Verbandsbezirk	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
Basse et moyenne Franconie	Munich	208	226	307	326	206	234	241	233	299	318
Rhénanie du Nord- Westphalie	Cologne	-	-	-	-	225	248	283	261	264	292
Ahr	Coblence	214	220	-	-	265	222	213	240	263	307
Wurtemberg	Stuttgart	225	230	255	244	207	218	244	225	249	273
Rheingau, Rhin moyen	Francfort	-	202	290	222	190	235	170	226	241	220 280
Bade	Karlsruhe	221	232	283	286	252	217	219	227	232	285
Berghasse	Francfort	274	273	304	-	269	226	239	187	229	290
Nahe	Coblence	166	176	-	-	148	163	134	147	186	161
Rhin moyen	Coblence	190	240	306	239	175	186	-	176	182	162
Moselle-Sarre-Ruver	Coblence	161	210	-	-	180	199	157	157	160	146
Hesse rhénane	Francfort	134	144	-	-	103	126	62	108	132	105
Palatinat et Rhénanie-Palatinat	Ludwigshafen	97	101	-	-	122	139			144	146
1. Vin blanc								160	155		
a) Mittelhaardt								114	110		
b) autres sous-régions							76	72	68		
2. vin rouge											

Sur ces prix moyens, on prélève les coûts de transformation et de commercialisation du vin en vrac et du vin en bouteilles. Le restant est payé aux viticulteurs. Ce tableau montre que le rapport dans la Hesse rhénane peut, par exemple, être de moitié inférieur au rapport obtenu dans le Rheingau. Mais les rapports plus élevés du Rheingau sont imputables au fait que le marché des vins en bouteilles y est beaucoup plus actif. Ces chiffres ne peuvent donc être utilisés à des fins de comparaison que dans certaines limites.

L'union allemande des coopératives agricoles Raiffeisen publie le rapport moyen de tous les districts (Verbandsbezirke) et ces chiffres sont encore ventilés chaque année pour donner le rapport de la dernière récolte et le rapport des récoltes antérieures.

Tableau 99

Rapport moyen, en DM/hl de vin pour tous les districts (Verbandsbezirke) rapport de la dernière récolte et rapport des récoltes antérieures.

Année	Moyenne	Dernière récolte	Récoltes antérieures	Prix théorique payé aux viticulteurs
1954	174	138		
1955	188	159	215	146,24
1956	250			170,11
1957	212			163,75
1958	178			142,80
1959	177,02			131,20
1960	165,46	114,12	218,86	120
1961	172,38	131,-	187,-	117,55
1962	201,73	153,83	234,30	144,97
1963	197,93	144,59	255,82	

Il est intéressant de noter que le rapport des récoltes plus anciennes est beaucoup plus élevé que celui de la dernière récolte. Ici également il est possible qu'une plus grande partie des vins vieux soient vendus en bouteilles. Le prix théorique payé aux viticulteurs, qui est cité, n'a aucune signification pour les régions productrices de vins de consommation courante, car le rapport y est sensiblement moins élevé, en tant que produit brut, comme on peut le voir d'après le tableau précédent.

Le rapport brut par ha de vignoble productif dans les divers districts est également significatif. Il permet de constater les différences de niveau à l'intérieur des diverses régions. Mais ces chiffres ne fournissent non plus aucune indication précise sur les prix payés, car ils comprennent également le rapport des ventes de vin en vrac et de vin en bouteilles.

D'autre part, ce rapport moyen ne peut être comparé à des coûts moyens car les coûts sont beaucoup plus élevés dans les vignes en pentes escarpées que dans les vignes de coteaux et de plaines.

Tableau 100

Surface complantée en vigne cultivée par les membres des coopératives viticoles dans les divers districts (Verbandsbezirken) et rapport brut en DM/ha.

Région	Surface complantée en vigne ha	Rapport brut DM/ha
Siebengebirge	6	12.335
Hesse rhénane	2.049	9.566
Rheingau	525	14.857
Bade (méridional et septentrional)	5.991	15.372
Wurtemberg	5.200	14.560
Franconie	706	11.039
Moselle-Sarre-Ruwer, Nahe, Ahr, Rhin moyen	2.082	11.225
Rhénanie-Palatinat	3.869	12.962
Total	20.528	

(7)

En outre, il ne faut pas perdre de vue que ces rapports bruts ne représentent pas uniquement le niveau du rendement, car de 1962 à 1963, les stocks ont augmenté de 364.000 hectolitres pour l'ensemble des districts, c'est-à-dire qu'ils sont passés de 950.700 hectolitres à 1.314.600 hectolitres; ceci correspond à une augmentation de 38,3 %. Si, au lieu d'augmenter, les stocks avaient également été vendus, les rapports bruts à l'hectare auraient été plus élevés.

C'est à Ludwigshafen, que l'augmentation des stocks a été la plus forte (107.000 ha), et ensuite à Stuttgart (105.000 hl). Grâce au rôle qu'elles jouent dans le stockage et l'équilibrage du marché, les coopératives vini- coles contribuent à la stabilité du marché. On ne peut pas tirer de con- clusions globales sur la rentabilité des livraisons aux coopératives.

c) pour les exploitations qui vendent leur vin en vrac

Il est impossible, à l'heure actuelle, de fixer globalement la rentabi- lité de la vente du vin en vrac dans les diverses régions viticoles; c'est pourquoi nous allons travailler sur des modèles.

Nous montrerons d'abord, à l'aide d'un tableau, quel est le rapport indis- pensable pour divers rendements quantitatifs; si l'on veut couvrir les coûts en vendant du vin en vrac.

Tableau 101

Rapport indispensable de 1 litre en vrac pour couvrir les coûts totaux.

Moselle prédominance de vignes en pentes escarpées			Hesse rhénane et Oberhaardt		
Récolte hl	Rapport brut/ha DM	Prix du litre de vin en vrac DM	Récolte hl	Rapport brut ha DM	Prix du litre de vin en vrac DM
60	15.500	2,58	60	9.800	1,63
70	15.750	2,25	70	10.050	1,44
80	16.000	2,--	80	10.300	1,29
90	16.250	1,81	90	10.550	1,17
100	16.500	1,65	100	10.800	1,08
110	16.750	1,52	110	11.050	1,--
120	17.000	1,42	120	11.300	0,94
130	17.250	1,33	130	11.550	0,89
140	17.500	1,25	140	11.800	0,84

Si l'on veut couvrir les coûts en vendant du vin en vrac, il faut encore englober dans les coûts de production par ha de vignoble productif les coûts de la récolte d'un ha de vigne.

Comme les coûts de production ont encore augmenté depuis lors on peut prévoir pour ce poste un montant de 13.500 DM environ dans les vignobles en pentes escarpées. Il faut encore y ajouter 2.000 DM au titre des coûts de vinification pour une production de 60 hl.

Les coûts de la cueillette et de la vinification sont encore plus élevés si la production est plus forte.

On aura des relations semblables pour 1966 dans les vignobles de la Hesse rhénane et de l'Oberhaardt où on a recours à la traction directe. Il faut prévoir dans ce cas 8.000 DM environ au titre de coûts de production par ha de vignoble productif, somme à laquelle il faut encore ajouter 1.800 DM environ comme coûts de vinification de 60 hl de vin. Ici aussi, il faut que le rapport brut soit plus élevé pour couvrir les coûts totaux si la récolte est plus abondante.

Etant donné que, suivant les diverses conditions d'exploitation des vignobles, les coûts se répartissent sur une plus grande quantité de raisin récolté, le prix du litre de vin diminue quand la récolte augmente.

Le tableau montre en même temps l'importance des coûts dans les vignes en pentes escarpées par rapport aux coûts dans les vignes de plaines et de côteaux. Il faut rentrer une récolte abondante si l'on veut couvrir les coûts, sans tenir compte de la qualité.

Comparaison des mercuriales du marché vinicole des diverses régions viticoles, de 1960 à 1966.

La comparaison des prix des vins en vrac de diverses régions permet de répondre à la question de savoir si l'accroissement des coûts de production se répercute sur les prix. La comparaison porte sur trois régions productrices de vins de qualité : le Mittelhaardt est comparé à l'Oberhaardt, la région des bords du Rhin (Rheinfrost) est comparée aux collines (Hügel-land) de la Hesse rhénane, et la Moselle moyenne est comparée à la Moselle supérieure et inférieure, pour montrer quel est le rôle joué par la réputation d'une région dans la formation des prix. Les mercuriales d'octobre et de novembre se rapportent aux prix des moûts.

Tableaux 102 - 106.

Tableau 102

Evolution des prix (*) des vins blancs allemands de diverses régions productrices de vins de consommation courante par comparaison avec les prix des vins de régions productrices de vins de qualité, départ producteur, en DM/hl.

Millésime 1960

	Oberhaardt Mittelhaardt		Hesse rhénane Hügelland - Bords du Rhin		Moselle inf. supér. moyen.		
	1960						
octobre	40	45	40	50	-	-	-
novembre	35	45	45	43	75	70	70
décembre	40	65	55	60	90	65	90
1961							
janvier	55	70	60	65	90	65	110
février	55	75	62	70	90	75	110
mars	42,50	65	60	70	90	75	105
avril	37,50	80	55	66	90	72	90
mai	35	80	50	66	80	70	90
juin	35	75	46	60	75	70	80
juillet	40	80	45	60	90	68	95
août	45	85	50	75	90	70	90
septembre	70	100	75	90	95	90	100
octobre	80	120	80	85	100	95	110
novembre	95	120	95	-	110	100	115
décembre	95	140	100	-	125	110	130
1962							
janvier	95	150	100	100	125	-	130
février	95	150	100	105	125	-	135
mars	95	150	95	105	120	-	130
avril	85	160	92	105	115	-	120

(9)

(*) Prix moyen s'il y a différents prix.

Tableau 103

Evolution des prix (*) des vins blancs allemands de diverses régions productrices de vins de consommation courante par comparaison avec les prix des vins de régions productrices de vins de qualité, départ producteur, en DM/hl.

Millésime 1961

	Oberhaardt		Hesse rhénane		Moselle		
	Mittelhaardt		Hügelland	Bords du Rhin	inf.	supér.	moyen.
<u>1961</u>							
novembre	95	150	100	110	-	-	-
décembre	95	150	100	110	120	110	130
<u>1962</u>							
janvier	95	160	100	110	125	110	135
février	95	160	105	115	120	115	140
mars	95	160	100	110	118	115	130
avril	80	160	96	120	115	110	120
mai	80	180	95	115	110	110	120
juin	80	180	93	120	107	110	120
juillet	82	150	93	120	110	110	115
août	82	150	92	110	110	110	120
septembre	87	160	105	120	100	110	115
octobre	95	160	115	120	120	95	125
novembre	92	165	115	125	120	-	130
décembre	92	175	116	135	120	-	135
<u>1963</u>							
janvier	95	170	116	135	125	-	135
février	95	170	116	135	125	-	135

(9)

(*) Prix moyen s'il y a différents prix.

Tableau 104

Evolution des prix (x) des vins blancs allemands de diverses régions productrices de vins de consommation courante par comparaison avec les prix de régions productrices de vins de qualité, départ producteur, en DM/hl

Millésime 1962

	Oberhaardt Mittelhaardt		Hesse rhénane Hügelland Bords du Rhin		inf.	Moselle supér. moyen.	
<u>1962</u>							
novembre	95	150	115	-	115	100	-
décembre	95	150	120	140	120	100	130
<u>1963</u>							
Janvier	95	175	116	135	115	105	-
février	95	180	120	135	115	105	135
mars	100	180	120	140	120	110	125
avril	110	200	120	140	125	120	130
mai	110	200	112	140	125	120	130
juin	115	180	117	150	130	125	140
juillet	120	190	117	150	140	125	140
août	105	180	110	130	132,50	130	140
septembre	95	160	105	120	135	-	130
octobre	85	160	100	120	125	-	130
novembre	100	-	105	-	-	-	130
décembre	97,50	-	110	-	125	110	130
<u>1964</u>							
janvier	97,50	180	105	120	125	-	130
février	100	180	105	125	115	-	145
mars	100	180	100	125	-	-	110
avril	-	-	-	-	-	-	100

(x) Prix moyens s'il y a différents prix.

(9)

Tableau 105

Evolution des prix (*) des vins blancs allemands de diverses régions productrices de vins de consommation courante par comparaison avec les prix des vins de régions productrices de vins de qualité, départ producteur, en DM/hl

Millésime 1963

	Ober- haardt	Mittel- haardt	Hesse rhénane Hügelland Bords du Rhin		inf.	Moselle supér.	moyen.
<u>1963</u>							
octobre	67,50	115	65	82,50	-	95	135
novembre	67,50	115	68	82,50	112,50	85	135
décembre	70	-	75	-	105	83,50	130
<u>1964</u>							
janvier	67,50	120	75	85	105	85	130
février	67,50	130	75	100	107,50	80	120
mars	65	105	72,50	100	97,50	70	112,50
avril	65	105	70	100	100	87,50	102,50
mai	70	120	70	95	100	80	100
juin	60	120	67	85	97,50	80	95
juillet	57,50	110	62,50	85	95	80	97,50
août	55	110	58	75	87,50	75	97,50
septembre	65	115	69	77	95	72,50	100
octobre	60	110	69,50	77	95	72,50	110
novembre	57,50	110	-	-	-	-	-
décembre	57,50	110	60	75	100	-	110
<u>1965</u>							
janvier	55	110	60	75	100	-	115
février	55	110	58	87,50	100	-	120
mars	55	110	58	87,50	110	-	125
avril	57,50	110	61,50	82,50	110	-	125
mai	67,50	150	61,50	87,50	115	-	130
juin	67,50	150	65	92,50	-	-	130

(*) Prix moyen s'il y a différents prix.

(9)

Tableau 106

Evolution des prix (*) des vins blancs allemands de diverses régions productrices de vins de consommation courante par comparaison avec les prix des vins de régions productrices de vins de qualité, départ producteur, en DM/hl

Millésime 1964

	Ober- Mittel-		Hesse rhénane			inf.	Moselle supér.	moyen.
	haardt	haardt	Worms	Hügel- land	Bords du Rhin			
1964								
octobre	37,50	75	47,50	42,50	80	80	52,50	-
novembre	45	-	45	45	80	80	60	150
décembre	55	70	60	50	90	85	61,50	150
1965								
janvier	50	100	60	54	78,50	87,50	65	150
février	52,50	100	70	54	78	97,50	85	150
mars	52,50	110	67,50	57	78	110	87,50	240
avril	57,50	110	70	61	77,50	115	95	240
mai	65	110	70	62,50	77,50	117,50	100	240
juin	65	110	75	65	77,50	125	95	240
juillet	67,50	120	77,50	70	77,50	125	95	180
août	77,50	120	77,50	81,50	120	150	95	200
septembre	95	120	95	96	125	170	102,50	200
octobre	110	130	110	120	150	170	125	220
novembre	115	130	110	135	150	170	-	220
décembre	110	140	130	150	200	170	-	300
1966								
janvier	175	200	150	150	200	170	-	300
février	170	200	170	165	210	170	-	300
mars	170	200	175	170	210	170	-	300

(*) Prix moyen s'il y a différents prix.

(9)

Les mercuriales indiquent que pour la majorité des millésimes, les prix sont forts dans la Moselle inférieure et dans la Moselle moyenne (vignobles en pentes escarpées). Cette constatation est particulièrement frappante dans les régions productrices de vins de consommation courante. En comparant les prix de la Moselle inférieure (vignobles en pentes escarpées) à ceux du Mittelhaardt (région productrice de vins de qualité, avec des vignobles de coteaux et de plaines) nous voyons que ces derniers sont plus forts, bien que les coûts de production y soient plus faibles.

Comme dans les autres régions productrices de vins de qualité, le Mittelhaardt et la Moselle moyenne, les prix relevés sur les bords du Rhin de la Hesse rhénane (région productrice de vins de qualité) sont également supérieurs à ceux des régions limitrophes produisant des vins de consommation courante.

Bien que dans ces régions, l'accroissement des coûts ait été inférieur à la hausse des salaires au cours des dernières années (cf. tableau 106 pour 1965), nous pouvons cependant constater que la vente des vins en vrac n'a pas encore permis de couvrir les coûts dans les régions productrices de vins de consommation courante.

Cette affirmation est appuyée par les résultats comptables d'un grand nombre d'exploitations mixtes (agriculture et viticulture) de la Hesse rhénane. Malheureusement, ces résultats comptables ne permettent pas de déterminer le stade de la commercialisation, de sorte que le rapport par ha de surface complantée en vigne ne peut pas être comparé aux coûts de production à ce stade de la production. Comme la plupart des exploitations de la Hesse rhénane vendent leur vin en vrac, c'est cette vente qui procurera l'essentiel du rendement financier. Il est certain que dans certaines classes d'exploitations, on vend aussi du vin en bouteilles, de sorte que les résultats sont partiellement influencés par ces ventes également.

Tableau 107

Examinons en premier lieu la moyenne décennale des 6 systèmes de mise en valeur du sol qui comportent un certain pourcentage de cultures de plantes sarclées : seules les plus grandes exploitations qui cultivent des plantes sarclées ont un revenu qui dépasse 8.000 DM à l'ha (8.300 DM), tandis que la moyenne de toutes les autres classes de tailles reste très inférieure à ce chiffre. Même en supposant que dans les cinq autres classes d'exploitations, toutes les récoltes sont vendues sous forme de raisin ou de moût, il est probable que l'on ne pourrait couvrir les coûts totaux que dans la classe des exploitations d'une taille inférieure à 15 ou à 20 ha pratiquant la culture des plantes sarclées, alors que ce résultat n'a pas été atteint une seule fois dans les quatre autres classes de tailles d'exploitations.

Tableau 107 : Rapport (en DM) par ha de surface complantée en vigne pour diverses tailles d'exploitations et pour diverses structures d'exploitation, et nombre d'exploitations

Taille des exploitations	1955/56	1956/57	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	Moyenne
Culture de plantes sarclées expl. de - 15 ha	(25)	(20)	(24)	(20)	(29)	(27)	(20)	(36)	(42)	(35)	
à partir de 1959/60	4745	1360	4111	4103	6840	13.500	8775	6400	7540	7983	6536
Culture de plantes sarclées expl. de + 15 ha	(21)	(18)	(21)	(29)	(11)	(13)	(9)	(17)	(17)	(24)	
à partir de 1959/60	3923	1769	4154	5913	6425	7633	13.400	12.967	15.133	11.633	8295
Culture de plantes sarclées -céréales expl. de - 15 ha	(7)	(10)	(8)	(10)	(15)	(26)	(30)	(26)	(17)	(15)	
à partir de 1959/60	2309	1872	1757	3586	9286	5960	5817	7283	8117	7271	5325
Culture de plantes sarclées + céréales expl. de + 15 ha	(19)	(27)	(18)	(13)	(15)	(14)	(14)	(18)	(20)	(16)	
à partir de 1959/60	4113	2432	3156	6185	7925	7700	6517	6025	7680	6800	5853
Culture de plantes sarclées + céréales expl. de - 15 ha	(5)	(7)	(9)	(6)	(10)	(15)	(29)	(21)	(13)	(16)	
à partir de 1959/60	2321	846	3579	1754	7857	4186	6450	5371	4360	10.580	4730
Culture de plantes sarclées + céréales expl. de + 15 ha	(14)	(15)	(13)	(14)	(10)	(19)	(35)	(18)	(16)	(15)	
à partir de 1959/60	4349	1000	3880	3022	5367	4920	6541	8224	5625	6620	4955
Cultures spéciales + 10 à 15 % de la SAU expl. de + 20 ha	(34)	(24)	(20)	(28)	(34)	(60)					
à partir de 1959/60	4696	3852	3713	3755	8295	5989					5050
Cultures spéciales + de 15 % dans la SAU expl. de + 20 ha	(43)	(32)	(25)	(32)	(19)	(20)					
à partir de 1959/60	5237	3051	4317	5428	7171	5563					5128
Cultures spéciales et viticulture	(30)	(30)	(31)								
	4377	4377	5590								4983
Cultures spéciales jusque 20% surf. complantées à partir de 1959/60 jusque 10 ha dans la SAU				(21)	(20)	(23)					
				3390	8183	8098					6537
Cultures spéciales + de 20 % dans la SAU surface compl. vigne: + de 10 % dans la SAU à partir de 1959/60				(20)	(19)	(18)					
				7730	7642	5975					7116
Expl. viticole jusqu'à 10 ha plus de 30 % surf. complantée en vigne							(17)	(16)	(20)	(20)	
							7749	9615	11.820	14.079	10.816
Expl. viticoles de + de 10 ha plus de 30 % surf. complantée en vigne							(23)	(15)	(20)	(20)	
							8203	9197	7532	10.455	8847
Expl. viticole jusqu'à 10 ha nois de 30 % de surf. complantée en vigne							(23)	(17)	(25)	(20)	
							5371	6900	8460	9895	7657
Expl. viticole de plus de 10 ha nois de 30 % de surf. complantée en vigne							(46)	(45)	(44)	(52)	
							6584	6800	7124	7965	7118

Toutefois, comme la plupart de ces exploitations produisent du vin en vrac, il faut en conclure qu'on peut présumer, en prenant la moyenne calculée sur une longue période, que sur ces 6 classes d'exploitations, une seule s'est approchée de cet objectif, s'il est vrai que ces résultats n'englobent aucun chiffre d'affaires relatif à la vente de vins en bouteilles.

Les autres classes, pour lesquelles une répartition différente ne permet pas de calculer des moyennes sur des périodes excédant 2 à 6 ans, ne peuvent pas non plus faire état de résultats d'exploitation satisfaisants.

En examinant les résultats des diverses années, on constate qu'ils sont plus favorables à partir de 1960/61 qu'au cours des cinq premières années. Cette constatation vaut particulièrement pour la classe des grandes exploitations de culture de plantes sarclées et pour les exploitations viticoles de moins de 10 ha dans lesquelles la surface complantée en vigne représente plus de 30 % de la SAU. Il n'est pas possible de préciser dans quelle mesure ces deux classes d'exploitations ont obtenu ces résultats en vendant uniquement des vins en vrac. Il est permis de supposer que ce rapport comprend également la vente de vins en bouteille, l'écart par rapport aux autres valeurs moyennes étant considérable. En ce qui concerne les grandes exploitations de culture de plantes sarclées, on pourrait encore supposer que les exploitants réussissent à mieux s'adapter à la situation du marché en raison de la structure plus favorable de leurs exploitations et de leurs disponibilités financières, et qu'ils ne vendent que lorsqu'ils obtiennent des prix plus forts que les patrons d'exploitations mixtes, qui pâtissent du manque de liquidité et qui, dans certains cas, sont contraints de vendre sans tenir compte de la situation du marché.

Dans l'Oberhaardt, les résultats devraient être plus favorables puisque les rendements quantitatifs sont plus forts. Malheureusement, le nombre de comptes clôturés dont on dispose est tellement restreint que les dirigeants des bureaux de comptabilité ont exprimé les réserves les plus expresses quant à l'utilisation de ces chiffres. Sur un total de 9.184 exploitations, un bureau de comptabilité ne disposait de comptes de clôture que pour 8 exploitations, dont l'activité principale était la vente de vin en vrac. Les dirigeants des bureaux de comptabilité ont en outre fait savoir que dans leur région, il n'y a pratiquement aucune exploitation vendant exclusivement du vin en vrac et ceci vaut également pour la Moselle inférieure où, sur un total de 4.607 exploitations, on a recensé en moyenne 10 exploitations vendant surtout des vins en vrac. Ces exploitations vendent toujours une certaine quantité de vin en bouteilles, de sorte que les résultats sont influencés par ce facteur.

Comme rapport par ha de vigne productive, on a cité pour les diverses années les chiffres de 8.000 à 10.000 DM pour l'Oberhaardt et de 13.000 à 15.000 DM pour la Moselle inférieure, lorsque les vins sont vendus en vrac. Il est probable qu'un tel rapport devrait permettre de couvrir les coûts dans une partie des établissements vendant du vin en vrac.

d) Vente des vins en bouteilles

Alors que l'on ne couvre qu'une partie des coûts en vendant du raisin, du moût ou du vin en vrac, le rapport est sensiblement meilleur lorsque le vin est vendu en bouteilles. Cela réside surtout dans le fait qu'à ce stade de la commercialisation, le viticulteur peut mener une politique active en matière de prix et exiger du consommateur final des prix correspondant à ses coûts. Toutefois, à ce stade de la commercialisation, les coûts d'embouteillage, de conditionnement et de vente s'ajoutent encore aux coûts de production et de vinification du vin en vrac. Sur la base de 0,75 à 0,85 DM, soit un coût moyen de 0,80 DM pour les bouteilles d'un litre et de 0,80 à 0,90 DM par bouteille pour les bouteilles de 0,72 l, suivant le mode de commercialisation, et en convertissant les chiffres pour obtenir le coût par litre de vin, ces coûts supplémentaires atteignent de 1,11 à 1,25 DM, soit en moyenne 1,18 DM au litre. Ces coûts doivent être ajoutés aux coûts figurant au tableau 101 pour les vignobles en pentes escarpées et pour les vignobles de coteaux et de plaines.

Tableau 108

Prix de vente (en DM) du litre de vin vendu en bouteilles, nécessaire pour couvrir les coûts, suivant le volume de la récolte.

Récol- te hl	Moselle, prédominance de vigno- bles en pentes escarpées			Hesse rhénane et Oberhaardt, vigno- gnobles avec traction directe			
	Prix du litre de vin en vrac	Prix du litre de vin en bouteil- le	Prix par bouteil- les de 1 l.	Prix du litre de vin en vrac	Prix du litre de vin en bouteille litre	Prix du litre de vin en bouteille de 0,72 l	Prix bouteil- le de 0,72 l
60	2,58	3,76	2,71	1,63	2,43	2,81	2,02
70	2,25	3,43	2,47	1,44	2,24	2,62	1,89
80	2,--	3,18	2,29	1,29	2,09	2,47	1,78
90	1,81	2,99	2,15	1,17	1,97	2,35	1,69
100	1,65	2,83	2,04	1,08	1,88	2,26	1,63
110	1,52	2,70	1,94	1,--	1,80	2,18	1,57
120	1,42	2,60	1,87	0,94	1,74	2,12	1,53
130	1,33	2,51	1,81	0,89	1,69	2,07	1,49
140	1,25	2,43	1,75	0,84	1,64	2,02	1,45

Le coût total du vin en bouteilles a été calculé à partir des coûts de production du vin en vrac et des coûts supplémentaires d'embouteillage, de conditionnement et de vente, soit en bouteilles de 1 litre soit en bouteilles de 0,72 litre.

Le tableau donne les coûts du litre de vin en bouteille, suivant le profil du terrain complanté en vigne (prédominance de vignes en pentes escarpées sur la Moselle inférieure et de vignes de coteaux et de plaines dans la Hesse rhénane et dans l'Oberhaardt) et suivant le volume des récoltes. Etant donné que pour la vente au consommateur final on utilise surtout des bouteilles de 1/1 ± 0,72 litre, nous avons encore repris leurs coûts séparément.

Les résultats des exploitations vendant du vin en bouteilles influent considérablement sur les résultats moyens figurant dans les publications relatives aux données comptables, de sorte que l'accroissement des rendements financiers d'une année sur l'autre pourrait leur être imputable. C'est pourquoi les données comptables du Ministère fédéral de l'Alimentation, de l'agriculture et des forêts indiquent également que les revenus d'exploitation sont en augmentation constante les dernières années.

VIe partie.

Résumé et discussion des conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante, et conclusions que l'on peut en tirer.

Dans le cadre de la tâche qui nous était impartie, nous avons d'abord décrit brièvement les régions viticoles de la république fédérale d'Allemagne, en mettant l'accent sur les modifications des structures des exploitations et sur l'accroissement des superficies cultivées, et nous avons caractérisé l'écologie des régions. Nous avons joint à cette discussion un tableau des récoltes, des rendements à l'ha et de la consommation par tête.

Le point suivant a été consacré aux structures et à l'extension des vignobles productifs dans les régions productrices de vins de consommation courante. Outre le volume de la récolte de divers années et les données relatives au volume moyen récolté au cours de la dernière décennie et au rapport quantitatif entre vin blanc et vin rouge, c'est surtout la qualité de la production des diverses régions productrices de vins de consommation courante qui est significative à cet égard.

Après avoir décrit les conditions générales de production, nous avons étudié le marché des vins avec ses aspects particuliers et les facteurs qui le différencient des autres marchés agricoles en général. L'analyse de la consommation montre les tendances de l'évolution lorsque diverses conditions sont remplies.

Non seulement le marché du vin n'absorbe pas la production nationale mais, de plus en plus, les importations augmentent le volume de l'offre; nous avons donc montré l'évolution des importations depuis 15 ans et depuis 12 ans, ainsi que la part de ces importations en provenance des pays de la CEE.

Mais il n'y a pas que les importations qui ont augmenté; on note aussi un accroissement des exportations, qui ont quantitativement quadruplé par rapport à 1953, les prix ayant tendance à diminuer légèrement. En plus de la ventilation des vins exportés par catégories, nous avons précisé quels étaient les pays acheteurs. Nous avons ensuite exposé les répercussions des interventions des pouvoirs publics sur le marché du vin et surtout sur les prix. Nous avons exposé l'évolution, sur une décennie, des cours des vins de consommation courante chez les producteurs des diverses régions viticoles.

Pour suivre, nous avons montré, au vu des prix de vente du commerce de gros que la tendance des prix à fléchir au niveau de la production se répercute aux stades ultérieurs de la distribution.

La deuxième partie a été consacrée à l'exposé des techniques de production des raisins, de la vendange foulée ou du moût dans les diverses régions productrices de vins de consommation courante, ainsi qu'à l'analyse du degré de mécanisation et du montant des investissements nécessaires pour réaliser la mécanisation; les besoins de main-d'oeuvre ont fait l'objet d'un examen critique et on a étudié le problème de la taille minimale indispensable pour que les exploitations familiales soient viables.

Les coûts totaux par hectare de surface complantée en vigne dans les divers vignobles sont particulièrement significatifs. Pour pouvoir les déterminer avec précision, il faut disposer de données comptables sur les temps de travaux et sur l'évaluation du capital et de toutes les pièces justificatives sur la consommation des matières premières et l'utilisation du matériel, les coûts d'entretien et les autres coûts.

Nous avons montré comment se présentent en 1964, dans les exploitations de premier ordre, les temps de travaux pour les diverses catégories de tâches dans les diverses régions productrices de vins de consommation courante. L'année 1964 a été particulièrement favorable pour ce qui est des conditions dans lesquelles les travaux étaient effectués, ce qui nous permet d'affirmer qu'il est pour ainsi dire impossible d'aboutir à des chiffres moins élevés sans améliorer les structures, les modes de conduite de vignoble étant ce qu'ils sont. Avec des conditions climatiques plus défavorables, il faudrait prévoir un supplément de 50 à 100 heures car les années normales, la lutte contre les parasites et le travail du sol exigent des temps de travaux plus longs.

Les coûts totaux par hectare de vigne productive sont essentiellement influencés par les coûts salariaux. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que les coûts soient de 80 à 90 % plus forts dans les vignobles en pentes escarpées que dans les vignobles de coteaux et de plaine (vignobles exploités avec la traction directe). Les coûts de production par quintal de raisin dépendent essentiellement du volume de la récolte.

La charge représentée par les taxes et les impôts n'a pu être étudiée que d'une manière générale. Nous avons également énuméré les diverses espèces de taxes et d'impôts en précisant les taux de chacun d'eux.

Le chapitre suivant traite de l'utilisation de la récolte de raisins.

Nous avons comparé les volumes des ventes de moûts dans les diverses classes de tailles des exploitations viticoles privées produisant du vin pour la vente, les pourcentages des livraisons aux coopératives et le stockage dans les exploitations. Alors que le stockage augmente avec la taille de l'exploitation, les livraisons aux coopératives et aux négociants diminuent.

Dans la IIIe partie, nous avons étudié le stade de la transformation, c'est-à-dire le stade de la vinification dans les divers secteurs (viticulteurs, coopératives et négociants). Comme la stabilité du marché du vin, et le niveau des prix qui en est le corollaire, dépendent des capacités de stockage nous avons recensé celles-ci dans les divers secteurs partiels.

Lors du recensement des exploitations viticoles de 1958, la capacité de stockage était de 4,3 mill. hl, mais il est probable que ce chiffre ait fortement augmenté depuis lors. Nous ne risquons pas de nous tromper en l'estimant à 5 - 6 millions d'hl. Au 31.8.1965, la capacité de stockage des coopératives vinicoles s'élevait à 2,84 millions d'hl - y compris les caves centrales : 3,7 millions d'hl.

Pour les négociants-producteurs, on doit se contenter d'estimations, car les chiffres concernant les stocks de vins sont toujours arrêtés au 31.12, c'est-à-dire à une époque où les ventes de fin d'année ne permettent pas de tirer des conclusions sur les capacités de stockage. On peut estimer à 4 - 5 millions d'hl la capacité de stockage des négociants-producteurs et à 1 - 1,5 millions d'hl celle des négociants-vendeurs. On pourrait compter au total sur une capacité de stockage de 14 - 16 millions d'hl. Nous avons procédé dans les trois secteurs à la ventilation des capacités de stockage d'après les divers types de récipients.

Les résultats d'enquêtes sur les coûts ont permis de déterminer les coûts de la vinification chez les viticulteurs, dans les coopératives vinicoles et chez les négociants en vin. C'est chez le viticulteur que les coûts de la vinification sont les plus élevés pour le vin en vrac. Ces coûts peuvent aller jusqu'à 0,40 DM/hl chez les viticulteurs produisant pour la vente, qui soignent particulièrement leur production. Dans la majorité des exploitations faisant l'objet de l'étude, ces coûts s'élèvent à 0,30 DM environ.

Les coûts sont plus favorables dans les coopératives vinicoles : 0,20 DM/l (22) sans les frais d'administration, et 0,06 DM/l (41) dans les maisons de commerce dont les coûts de vinification se répartissent sur des quantités relativement grandes de moût et de vin.

Si, dans cette dernière catégorie on calculait les coûts nets de vinification depuis le pressurage jusqu'à la mise du vin en fût (vin en vrac), ils seraient également plus élevés que ceux que nous venons d'indiquer.

Nous avons également exposé les possibilités offertes aux viticulteurs et aux négociants en vin en matière de crédits et d'aides financières, ainsi que les charges fiscales grevant le commerce des vins.

Dans le 4^e chapitre, nous avons étudié les problèmes particuliers qui se posent aux divers catégories de transformateurs. Les réponses à ces questions ont également été ventilées par secteurs : viticulteurs, coopératives vinicoles et négociants-producteurs.

La IV^e partie a été consacrée à l'élaboration du vin et à la vente. Une fois encore nous avons d'abord déterminé les coûts des viticulteurs commercialisant eux-mêmes leur production; nous avons ensuite examiné ceux des coopératives vinicoles et des négociants.

Alors que les coûts du lavage des bouteilles, de l'embouteillage et du stockage se situent aux environs de 0,30 DM/bouteille sans le verre chez les viticulteurs et représentent environ 0,10 DM/bouteille pour le conditionnement, suivant le mode de commercialisation, ces mêmes coûts se situent, dans les coopératives vinicoles, à 35 - 40 % environ des coûts cités plus haut, pour l'embouteillage et le conditionnement. La situation est également favorable pour la vente du vin en bouteille, dont le coût est d'environ 0,15DM/bouteille, stockage compris. Il faut en moyenne y ajouter 0,18 DM/bouteille pour la livraison au moyen d'un véhicule appartenant au producteur. Il n'y a pas lieu d'insister particulièrement sur le fait que ces chiffres peuvent accuser une forte marge de fluctuation, car ils dépendent aussi bien du rayon de distribution que du volume des lots et de la capacité du véhicule affecté au transport. Quand on porte un jugement sur les coûts, il ne faut pas non plus perdre de vue qu'une partie de ces études remonte à 1962, et qu'entre temps les coûts ont pu augmenter sensiblement, en raison des hausses de salaires et du renchérissement des moyens de production. Il faut également tenir compte de ces réserves en ce qui concerne les chiffres des négociants. Dans ce secteur, les coûts d'embouteillage étaient en 1962 de 0,10 DM/bouteille, les coûts de commercialisation de 0,60 DM/bouteille, avec une marge de variation de 0,27 DM à 1,09 DM/bouteille en cas de vente au consommateur final.

La part des moûts allemands transformés en produits secondaires de la vinification est faible. Ce n'est que pour la fabrication de Sekt que la consommation de vins allemands a augmenté.

Dans le chapitre relatif à la vente et à la formation des prix, nous avons d'abord traité des canaux de distribution et des possibilités d'écoulement des producteurs commercialisant eux-mêmes leur production.

Nous avons en outre donné les chiffres de vente, sur la base d'enquêtes statistiques et des études de l'Institut für Betriebs- und Wirtschaftslehre.

Nous avons ensuite donné une appréciation sur les canaux de distribution dans le secteur des coopératives viticoles et des centrales de vente des coopératives, et nous avons recensé les ventes (en hectolitres) et les stocks dans les divers districts où il existe des groupements entre négociants et producteurs (Verbandsbezirke) pendant une période de 15 ans.

Nous avons pu fournir un tableau d'ensemble des canaux de distribution des vins, d'après une étude des structures, faite par Zerbe.

Les négociants en vin ont également procédé à des réformes des structures au cours de ces dernières années. Une étude que nous avons faite pour les années 1961 a permis de dégager les facteurs essentiels de vente pour les diverses classes de tailles d'exploitations.

Au chapitre suivant, nous avons analysé l'ensemble des facteurs qui contribuent à la formation des prix des vins. Nous avons surtout essayé de mettre en évidence les causes des différents niveaux de prix. La quantité et la qualité, les stocks, les importations, les boissons de substitution et les conditions dans lesquelles se fait la récolte de l'année jouent un rôle à cet égard. La réputation de la région est un autre facteur. Même des vins de qualité égale sont plus appréciés des négociants quand ils proviennent de la région de la Moselle moyenne que ceux de la Moselle inférieure.

Les ventes aux enchères, à partir de 1958 et, surtout, l'abondance inattendue de la récolte de 1960 ont incité les associations viticoles à s'adresser au législateur pour obtenir des mesures visant à la stabilisation du marché. La loi sur l'économie viticole, promulguée en 1961, prévoyait la création du Fonds de stabilisation, dont les activités ont été couronnées de succès, et qui effectivement a contribué à la stabilisation du marché, notamment en 1963 et en 1964.

La Vème partie, consacrée à la rentabilité des vins de consommation courante, constitue un élément essentiel du rapport. Nous avons calculé le rapport à l'hectare (produit brut et produit d'exploitation) sur la base du rapport des moûts et des rendements quantitatifs de deux régions productrices de vin de consommation courante et ce rapport a été comparé aux coûts relevés par l'Institut für Betriebs-und Wirtschaftslehre dans ces deux régions. Il ressort de cette comparaison que les coûts étaient couverts à raison de 85 à 92 % dans l'Oberhaardt et de 69 à 75 % dans la Hesse rhénane.

Il n'est pas possible de fournir des indications pour le secteur des coopératives, car on ne connaît pas les prix payés dans les régions productrices de vin de consommation courante. On doit se borner à citer les chiffres d'affaires bruts par hectare de surface complantée en vigne, et ces chiffres ne sont pas représentatifs parce que les stocks ont augmenté de 364.000 hl au cours de la campagne 1963. Il faudrait procéder à des études différenciées pour répondre à cette question.

Nous nous sommes efforcés, en reproduisant des mercuriales et des résultats comptables, de répondre à la question de savoir si la vente de vin en vrac permet de couvrir les coûts totaux. Nous avons abouti à la constatation que la vente de vin en vrac ne couvre qu'une partie des coûts dans les régions productrices de vins de consommation courante.

Les exploitations de vigneronnes qui commercialisent elles-mêmes leur production peuvent arriver à couvrir les coûts et à réaliser un bénéfice, dans la mesure où le niveau de leurs prix répond à ces exigences, mais ceci ne vaut que pour une partie du nombre relativement élevé des exploitations commercialisant elles-mêmes leur production. Alors que les exploitations qui vendent des raisins, du moût, de la vendange foulée et du vin en vrac ne parviennent qu'à couvrir une partie de leurs coûts, car elles sont tributaires des fluctuations du marché, les vigneronnes qui commercialisent elles-mêmes leur production peuvent mettre en oeuvre une politique active des prix, qui peut s'orienter sur les coûts. Mais comme seuls les viticulteurs épris de progrès ont été formés à l'école de la couverture des coûts, c'est uniquement de ceux-là que l'on peut dire que leur situation est bonne sous l'angle du revenu.

A l'issue de ces recherches, on constate que la vente des raisins ou des moûts, ainsi que la vente des vins en vrac ne permet qu'une couverture partielle des coûts. Il faudra, à l'avenir, entreprendre d'autres études pour voir comment se présente le rendement dans un plus grand nombre d'exploitations.

La commercialisation directe par les producteurs ne peut pratiquement pas être considérée comme une alternative, car elle implique qu'il faut posséder non seulement les connaissances professionnelles indispensables, mais également les aptitudes pour faire un bon commerçant et les capitaux nécessaires pour les investissements complémentaires. L'amélioration de la qualité est le seul moyen de sortir de cette situation.

B i b l i o g r a p h i e

1. Adams, K., Köbelin, H.D.,
Rosenbaum, K. u. Willner, S.:
Ausgewählte betriebswirtschaftliche
Ergebnisse aus Untersuchungen in Betrie-
ben mit Weinbau, Verarbeitung und Ver-
marktung von Wein. Geisenheim 1965
2. Bassermann-Jordan:
Geschichte des Weinbaues mit besonde-
rer Berücksichtigung der bayerischen
Rheinpfalz. Band 1 - 3, Frankfurt/Main
1907.
3. Ministère de l'alimentation,
de l'agriculture et des forêts:
Rapport sur la situation de l'agricul-
ture, rapport vert, Bonn 1962-1966.
4. idem:
Buchführungsergebnisse von Weinbaube-
trieben 1956/57 - 1963/64, Heft 1 - 4,
Bonn, 1959-1965.
5. Bieser, K.L.:
Untersuchungen über die Mindestbetriebs-
grösse weinbaulich-landwirtschaftlicher
Gemischtbetriebe in Rheinhessen.
Diss. Gießen 1962.
6. Deutscher Raiffeisenverband e.V.:
Jahrbücher, 3.-18. Jg., 1950-1965, Bonn.
7. idem:
schriftliche Mitteilungen.
8. Deutscher Weinbauverband e.V.:
Geschäftsberichte 1960-1965, Bonn.
9. idem:
Zusammenstellung von Verkaufserlösen
für verschiedene Weinbaugebiete.
10. idem:
schriftliche Mitteilungen, Bonn.
11. Divo-Institut:
Der westdeutsche Markt in Zahlen,
Frankfurt 1962.
12. Jahrbuch für Statistik und Landeskunde 1960, 5. Jg., 2. Heft, Stuttgart.
13. Kalinke, H.:
Die betriebswirtschaftliche Situation
im Weinhandel. Deutsche Wein-Zeitung,
Nr. 1-4/1963, Jg. 99.
14. idem:
Die Entwicklung der Kostenstruktur und
der Rentabilität im deutschen Weinbau.
Der deutsche Weinbau, Nr. 25, 21. Jg.,
1966.
15. Chambre d'agriculture de la
Hesse rhénane:
Buchführungsergebnisse aus landwirt-
schaftlichen Betrieben, 1955/56 bis
1964/65, Alzey.
16. Leber, W.:
Steuern und Abgaben des Landwirts.
Frankfurt/M., 1956.
17. Lorenz, H.:
Communication verbale, Deutscher Wein-
bauverband, Bonn.

18. Michel, F.W.: Zur Preisbildung auf dem deutschen Weinmarkt. Marktformen und Verhaltensweisen. Das Weinblatt, Nr. 33-34/1963, 57. Jg.
19. Pröllochs, D.: Der Kapitalbesatz in Weinbaubetrieben. Manuskript.
20. Reichardt, A.: Die Zukunft des deutschen Weinbaus in der EWG. Veröffentl.d.Wirtschaftshochschule Mannheim, Reihe 1: Abhandlungen, Band 8, Stuttgart 1960.
2. Reichsamt für Wetterdienst: Klimakunde des deutschen Reiches, Band 2 (Tab.), Berlin 1939.
22. Rinck, R.: Zur Frage der optimalen Betriebsgestaltung in Winzergenossenschaften. Diss. Hohenheim 1966.
23. Schubring, W.: Die Statistik über den Weinhandel bietet ein buntes Bild. Deutsche Wein-Zeitung, Nr. 26, 101. Jg., 1965.
24. idem: mündliche Auskunft, Stat. Bundesamt, Wiesbaden.
25. Setzer, F.: Strukturwandlungen auf dem Gebiet des Rebenanbaues, der Weinproduktion und des Weinabsatzes in Württemberg unter dem Einfluss der württ. Winzergenossenschaften. Diss. Erlangen 1957.
26. Fonds de stabilisation du vin: Berichte über die Weinernten 1963-1964 und die Massnahmen des Stabilisierungsfonds für Wein zur Förderung ihrer Unterbringung. Mainz.
27. Statistisches Bundesamt (Office fédéral de statistique): Gartenbau und Weinbau 1960, Band 263, Stuttgart und Mainz.
28. idem: Land- und Forstwirtschaft, Fischerei: Reihe 2, Gartenbau und Weinbau, 1962 u. 1964, Fachserie B. Stuttgart u. Mainz.
29. idem: Statistisches Jahrbuch für die BRD, 1952-1964, Stuttgart und Mainz.
30. idem: Weinbaubetriebserheb. 1958, Band 224, Stuttgart und Mainz.
31. idem: Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen, Fachserie M, Reihe 6: Einzelhandelspreise und Indices der Verbraucherpreise, Jan.-Nov. 1965, Stuttgart und Mainz, 1965.

32. Statistisches Bundesamt
(Office fédéral de statistique): Preise, Löhne, Wirtschaftsrechnungen, Fachserie M, Reihe 8: Verkaufspreise des Grosshandels 1964, Aug. - Dez. 1965, Febr. - März 1966, Stuttgart und Mainz.
33. idem: Rapports divers.
34. Statistisches Landesamt
Rheinland-Pfalz (Office statistique
du Land de Rhénanie-Palatinat): Der Weinbau in Rheinland-Pfalz, 1950 - 1957, Band 55, Bad Ems 1958.
35. idem: Produktions- und Absatzverhältnisse des Weinbaues in Rheinland-Pfalz, 1957, Band 78, Bad Ems 1959.
36. Statistisches Reichsamt
(Office statistique du Reich): Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich, 1938, Berlin.
37. Vogt, E.: Weinbau. Ein Lehr- und Handbuch für Winzer und Weinbauschüler. Stuttgart 1954.
38. Weinbau-Jahrbuch, Deutsches: 1966, 17. Jg., Waldkirch/Baden.
39. Weinbaustatistiken der Statistischen Landesämter.
40. Weinfach-Kalender, 1952 - 1960, Mainz.
41. Zerbe, K.H.: Die Absatz- und Kostenstruktur in der deutschen Weinwirtschaft unter besonderer Berücksichtigung der Vertriebswege. Diss. Gießen 1967.

S O M M A I R E

Page

Ière PARTIE

A. Généralités sur la viticulture, notamment sur les régions productrices de vins de consommation courante	1
I. Généralités	1
1. Description générale de la viticulture dans la république fédérale d'Allemagne	1
2. Description des diverses régions viticoles	8
3. Données générales relatives à la production et à la consommation du vin	21
II. Vins de consommation courante	24
1. Dans quelles régions produit-on surtout des vins de consommation courante ?	24
2. Quelle est la proportion des vignobles produisant respectivement des vins de consommation courante et des vins de qualité ?	25
3. Elements structurels	26
a) Taille des exploitations et structure de la propriété	26
b) Part de la vigne dans la superficie agricole utile (SAU)	27
c) Rapport entre les exploitations de monoculture viticole et les exploitations mixtes	28
d) Quelles modifications des éléments structurels peut-on constater depuis 1950 ?	28
4. Données pluri-annuelles sur la production quantitative et qualitative à l'intérieur des diverses régions produisant des vins de consommation courante	35
a) Production quantitative	35
b) Production qualitative	40
B. Généralités sur le marché des vins et notamment des vins de consommation courante	43
I. Généralités	43
1. Consommation et demande, consommation par tête dans les diverses régions, tendances évolutives	45
2. Commerce extérieur	50
a) Evolution des importations de vin	50
b) Les exportations de vin	61

	<u>Page</u>
3. Interventions des pouvoirs publics	67
4. Les prix	68
a) L'évolution des prix à la production dans les diverses régions viticoles	70
b) Prix de vente du commerce de gros	80
 <u>II^o PARTIE</u>	
Le stade de la production du raisin, de la vendange foulée et du moût (matière première)	84
A. Aperçu sommaire des techniques de production	84
Rendement à l'ha de 1950 à 1964	88
Techniques de production et niveau de mécanisation	90
B. Main-d'oeuvre	91
Taille minimale requise pour qu'une exploitation familiale soit viable	96
C. Coûts de production et étude des divers facteurs pour les modes importants de conduite et de culture	96
1. Coûts totaux par ha de surface complantée en vigne	96
a) Les temps de travaux dans trois régions produc- trices de vins de consommation courante	97
b) Les coûts par ha de vignoble productif dans diverses régions productrices de vins de consommation courante	100
2. Coûts de production par quintal de raisins	102
3. Tendances des coûts de production et écarts entre les coûts de production des exploitations à l'in- térieur des diverses régions	103
4. Charges fiscales et aides	105
a) Impôts	108
b) Taxes	110
5. La situation économique et financière des viti- culteurs dans les diverses régions productrices de vins de consommation courante	112
Quel est, en fonction du volume différencié de la récolte, le prix auquel il faut vendre le raisin pour couvrir les coûts totaux ?	113
Quelle est la surface complantée en vigne requise pour garantir le minimum vital d'une famille lorsque le raisin est vendu ou livré à une coopérative ?	113
D. L'utilisation de la récolte de raisin	116

III^o PARTIE

Stade de la transformation, stade de la vinification depuis le pressurage jusqu'au vin en fût (semi-produit)	120
A. Quelle est, dans les diverses régions viticoles, la part des produits vinifiés et écoulés par les diverses catégories d'opérateurs ?	120
1. Viticulteurs	120
2. Coopératives ou groupements de producteurs	121
3. Négociants-producteurs	124
B. Données relatives à diverses catégories d'opérateurs participant à la transformation	127
1. Nombre et taille des exploitations disposant d'une cave de vinification	127
a) Exploitations privées produisant du vin pour la vente	127
b) Coopératives	128
c) Négociants-producteurs	130
2. Volume, types et qualités des vins produits	134
3. Où en est l'équipement des exploitations pour ce qui est des techniques de vinification	135
4. Coûts de production = coûts de la vinification	137
Les coûts de vinification dans les exploitations privées	137
Les coûts de vinification dans les coopératives viticoles	139
Les coûts de vinification dans les firmes faisant le commerce du vin	139
Coûts de stockage	139
Le rapport (rendement financier)	139
Mode de production	139
5. Octroi de crédits ou d'aides financières	140
a) aux viticulteurs et aux coopératives viticoles	140
b) aux négociants en vin	141
6. Autres aides	142
7. Impôts et taxes	142
C. Problèmes particuliers qui se posent aux diverses catégories d'opérateurs participant à la transformation	144
1. Transformation chez les producteurs directs	144
Dans quelles exploitations le vin est-il transformé directement par le viticulteur ?	144

	<u>Page</u>
Quelle superficie complantée en vigne peut-on considérer comme indispensable pour garantir le minimum vital d'une famille dans l'hypothèse où le vin est vendu en vrac ?	145
2. Coopératives ou groupements de producteurs	145
Approvisionnement en matières premières : livraison de raisins, de vendange foulée ou de moût par les membres, conditions de livraison	145
Nature et répartition des coûts et des recettes entre les membres	146
Disponibilités financières	147
3. Négociants producteurs (industrie de transformation du vin)	148
Nature de l'approvisionnement en matières premières (raisins, vendange foulée, moût)	148
Données concernant les achats et les conditions de livraison, date des achats, les prix et leur incidence sur les prix du vin	148
 <u>IV^o PARTIE</u>	
Production et stade de la vente : embouteillage et commercialisation du produit fini	149
A. Mise au point du produit fini	149
a) chez le viticulteur commercialisant lui-même sa production	149
1. embouteillage: conditionnement, récipients, coûts	150
2. stockage: conditionnement, capacité, coûts	151
b) coopératives vinicoles	152
1. embouteillage: conditionnement, récipients, coûts	153
2. stockage: conditionnement, capacité, coûts	153
c) négociants-producteurs	154
3. possibilités de coupage du vin, soit entre vins de diverses années, soit au moyen d'autres vins	154
4. transformation du vin en eau-de-vie, en Sekt ou en apéritifs	155
B. Vente et formation des prix	156
1. Producteurs commercialisant eux-mêmes leur production	156
a) Canaux de vente	156
b) Quelle est la part des vins vendus par les producteurs dans les diverses régions viticoles ?	158
2. Coopératives et groupements de producteurs	159
a) Canaux de vente	159

b) Quelle est la part des ventes des coopératives ou des groupements dans les diverses régions viticoles?	161
3. Négociants en vin	166
C. Formation des prix	168
Comment les prix se forment-ils sur les marchés des vins ?	168
Où se font les relevés des cours, quels sont les prix re- levés ?	173
A quels relevés peut-on accorder la plus grande importance ?	173
Quelles sont les répercussions de l'intégration verticale sur la formation des prix des vins ?	173
Quels sont les groupements (Verbundorganisationen) qui existent entre les négociants en vin et les exploitations productrices ou les coopératives ?	174
<u>V^o PARTIE</u>	
Rentabilité de la production de vin de consommation courante	174
Quelle est la rentabilité de la production de vins de consom- mation courante aux divers stades de la commercialisation ?	174
a) pour les exploitations qui vendent leur raisin	174
b) pour les exploitations qui livrent aux coopératives	177
c) pour les exploitations qui vendent leur vin en vrac	181
Comparaison de mercuriales du marché vinicole de diverses régions viticoles, de 1960 à 1966	182
d) vente des vins en bouteilles	191
<u>VI^o PARTIE</u>	
Résumé et discussion des conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante, et conclusions que l'on peut en tirer	193
Bibliographie	200

LES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE
FORMATION DES PRIX DES VINS DE CONSOMMATION COURANTE
AU NIVEAU DE LA PREMIERE VENTE DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CEE

III. GRAND DUCHE DE LUXEMBOURG
=====

Préparation et rédaction : M. W. WILTZIUS, Président, et
M. N. SCHMIT, Directeur de la Fédération des Associations Viticoles
du Grand-Duché de Luxembourg en collaboration avec le
Prof. H. KALINKE de Geisenheim (Rheingau)

CHAPITRE I

GENERALITES CONCERNANT LA VITICULTURE, NOTAMMENT SUR LA VITICULTURE ORIENTEE
VERS LES VINS DE CONSOMMATION COURANTE

Dans le domaine de l'agriculture, le Luxembourg connaît la même mutation de structures que ses autres partenaires de la C.E.E. Le nombre des exploitations agricoles a diminué de plus de 25% de 1950 à 1960, passant de 25.222 à 18.504 exploitations. De ces 18.500 exploitations, 1.703, soit environ 10%, comportent une exploitation viticole.

En 1963, sur 135.642 ha de surface agricole utile, 1.188, soit environ 1%, étaient plantés en vigne. Si l'on compare le revenu de la viticulture à celui de l'ensemble de la production agricole de rapport, on remarque que le premier constitue presque 10 % du deuxième, ce qui correspond à une productivité environ 10 fois plus élevée de la viticulture par rapport au reste de l'agriculture.

De là l'importance extraordinairement grande que revêt la viticulture, précisément dans les petites exploitations, comme moyen pour les exploitations viticoles et mixtes d'atteindre au seuil minimum de rentabilité.

1. Généralités

a) Aperçu général de la viticulture luxembourgeoise

La viticulture luxembourgeoise a une histoire bimillénaire. On la pratique le long de la Moselle en des lieux climatiquement favorables exposés au midi; son aire s'étend de la frontière lorraine à la frontière allemande sur une distance d'environ 40 km.

Les conditions écologiques y sont exceptionnellement favorables à la viticulture car la température moyenne dans la vallée de la Moselle est de 9,5 degrés Celsius; en des endroits particulièrement abrités, elle atteint même 10 degrés Celsius. Les précipitations atteignent en moyenne 650 mm; oscillant entre 500 et 800 mm.

Cette aire viticole du nord de l'Europe souffre d'un inconvénient certain du fait que des gelées tardives se produisent deux ou trois années par décennie, entraînant la ruine partielle, ou, comme en 1949, totale, de la récolte.

Couvrant environ 1.200 ha, le vignoble se partage entre deux cantons, à savoir les cantons de Grevenmacher et de Remich. Le canton de Remich produit les meilleurs vins, principalement à Keuper et Tonmergel. Dans le canton de Grevenmacher prédomine le calcaire coquillier. La constitution géologique exerce une influence sur la qualité et surtout sur la quantité des vins produits dans les divers terroirs. La disposition en terrasses, qu'on rencontre par endroits, représente un facteur défavorable pour l'exploitation du vignoble et accroît sensiblement la somme de travail ainsi que les prix de revient.

b) Indications générales concernant la production et la consommation des vins

Le Luxembourg est une région qui, compte tenu du nombre de ses habitants, possède une production propre considérable et accuse une consommation de vin certes plus élevée que celle de la République fédérale, mais inférieure des deux tiers à celle de la France ou de l'Italie. La consommation par tête est d'environ 35 litres. Récemment elle a pu être légèrement augmentée; cependant la production a augmenté plus vite que la consommation.

De 1950 à 1966 ou de 1966 à 1967, le niveau de la récolte a oscillé entre 50.000 hectolitres et 195.000 hl en 1950-51. La récolte exceptionnellement abondante de 1950-51 ne saurait être considérée comme une récolte moyenne. Le tableau 1 présente la production de vin en milliers d'hl de 1950-51 à 1966-67.

TABLEAU 1

Production de vin en milliers d'hl de 1950/51 à 1966/67

50/51	51/52	52/53	53/54	54/55	55/56	56/57	57/58	58/59
195	102	101	110	113	124	74	50	144
59/60	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67	
143	136	117	127	157	163	112	133	

Si l'on considère la période de 1958-59 à 1966-67, le rendement est légèrement inférieur à 120 hl/ha. Il atteint ainsi un niveau d'ensemble considérable et dépasse celui des récoltes allemandes de plus de 40%, des récoltes italiennes et françaises de 200% parfois, bien que des récoltes de 120 hl/ha et plus sont également atteinte dans les autres pays de la C.E.E.

Ces hauts rendements moyens persistants ont conduit à une certaine surproduction de vin. Cela ressort des statistiques agricoles de la C.E.E. qui accusent une augmentation des stocks.

A une production croissante correspond une consommation dont la tendance est à la hausse, mais qui dans l'ensemble, a un niveau inférieur à la production. Dans l'hypothèse où l'on n'avait pas faite simultanément un exutoire à travers l'exportation, la situation du marché du vin se présenterait sous des auspices peu favorables.

Vins de consommation courante

Dans le cas du Luxembourg, il est difficile de faire une distinction entre vins de qualité et vins de consommation courante. On ne peut non plus prétendre "a priori" que tel ou tel terroir ne produit que des vins de consommation courante. Aussi procède-t-on à une définition globale du domaine viticole tant pour les vins de consommation courante que pour les vins de qualité. Le critère de classification des vins de qualité ou vins de consommation courante est davantage conditionné par le cépage que par la situation géographique des vignobles.

2. Eléments de structure

a) Dimensions des exploitations et structure de la propriété

La répartition des divers groupes d'exploitation selon leur dimension apparaît dans le tableau n° 2.

Le tableau n° 2 définit d'abord le groupe des exploitations de 0 à 0,1 ha. Ce groupe comprend 214 exploitations, soit 12% du total. Le groupe des exploitations de 0,1 à 0,25 ha est plus important. On y trouve 339 exploitations, soit 20%. Avec environ 334 exploitations, le groupe suivant de 0,25 à 0,50 ha détient également environ 20% de l'ensemble des exploitations. Le groupe le plus fourni est constitué par les exploitations de 0,5 à 1 ha : elles sont 384, soit pratiquement 23%. Les exploitations de 1 à 2 ha forment pour leur part 20% du total. Un tout petit nombre d'exploitations se situe entre 5 et 10 ha.

Si l'on considère maintenant les superficies exploitées en vigne de chacun de ces groupes, on observe que la catégorie des plus petites exploitations comprend, avec 15 ha, 1,2 % des superficies en vigne. Le groupe suivant exploite 60 ha, soit 5% de la surface totale du vignoble. Le groupe des exploitations de 0,25 à 0,50 ha cultive 10% des superficies en vigne. Le groupe suivant 33 %. Celui des exploitations de 1 à 2 ha, 49%. 20% reviennent au groupe comprenant les exploitations de 2 à 5 ha et les exploitations plus grandes entrent pour 1,5 % dans la superficie totale du vignoble. Leur dimension moyenne est d'environ 6 ha par exploitation.

Le tableau n° 2 fait en outre ressortir combien de ces 1.700 exploitations viticoles font partie de coopératives vinicoles. Ce nombre est de 1.305, soit environ 70% des vigneron. Environ 76% des vigneron sont groupés en coopératives. Ils exploitent en tout 842 ha, soit à peu près 70% du vignoble.

Considérons maintenant le morcellement des exploitations : 363 ont une seule parcelle de vigne, 378 sont constituées par 2 à 3 parcelles, 391 par 11 parcelles et plus. C'est ce qui ressort du tableau n° 4.

TABLEAU 2

Exploitations viticoles et leurs caractéristiques principales

1964

Classes de grandeur des superficies en vigne des expl. viticoles	Total des expl. viticoles		Expl. viticoles réunies en coopératives	
	Nombre	(a) Superficie vigne en ha.	Nombre	(a) Superficie vigne en ha.
0 - 0,10 ha	214	14,88	171	10,99
0,10 - 0,25 ha	339	60,08	268	43,75
0,25 - 0,50 ha	334	123,79	318	115,95
0,50 - 1 ha	384	277,74	236	141,58
1 - 2 ha	337	477,48	225	296,04
2 - 5 ha	92	242,14	85	221,35
5 - 10 ha	3	17,61	2	12,24
10 - 20 ha	-	-	-	-
20 - 30 ha	-	-	-	-
30 ha et plus	-	-	-	-
	1.703	1213,72	1.305	841,90

(a) Il s'agit de superficie en plein

TABLEAU 3

Exploitations viticoles et leurs caractéristiques principales Nombre de parcelles de vigne

Classes de grandeur des superficies en vigne des exploitat. viticoles	Nombre de parcelles de vignes par exploitation viticole											
	1 parcelle		2 à 3 parcelles		4 à 6 parcelles		7 à 10 parcelles		11 parcelles et plus		(a) superf. en ha	
	nombre expl. vit.	(a) superf. en ha	nombre expl. vit.	(a) superf. en ha.	nombre expl. vit.	(a) superf. en ha	nombre expl. vit.	(a) superf. en ha	nombre expl. vit.	(a) superf. en ha		
0 - 0,10 ha	203	14,11	11	0,77	-	-	-	-	-	-	-	-
0,10 - 0,25 ha	151	18,54	183	40,84	5	0,70	-	-	-	-	-	-
0,25 - 0,50 ha	9	24,46	122	33,40	203	65,93	-	-	-	-	-	-
0,50 - 1 ha	-	-	62	50,90	90	83,02	128	74,92	104	68,90	-	-
1 - 2 ha	-	-	-	-	21	23,73	113	131,08	203	322,67	-	-
2 - 5 ha	-	-	-	-	-	-	11	22,88	81	219,26	-	-
5 - 10 ha	-	-	-	-	-	-	-	-	3	17,61	-	-
10 - 20 ha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20 - 30 ha	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	363	57,11	378	125,91	319	173,38	252	228,88	391	628,44	-	-

(a) Il s'agit du total des superficies en plein.

TABLEAU 4

Parcelles de vigne à raisin de cuve (vigne en production)

1964

Classes de grandeur des parcelles de vigne	total général des parcelles de vigne en plein		Ventilation d'après le type de culture													
			plaine ou fond de vallée						coteau						plateau	
	nombre de parcelles	superficie en ha	culture en plein		culture en plein		culture en plein		culture en plein		culture en plein		nombre de parc.	superf. en ha	cult. mixt.	cult. mixt.
			nombre de parc.	superf. en ha	nombre de parc.	superf. en ha	nombre de parc.	superf. en ha	nombre de parc.	superf. en ha						
moins de 0,05 ha	3.418	120,99	300	12,00	-	3.118	108,99	-	-	-	-	64	4,62	-	-	
0,05-0,10 ha	3.940	314,41	626	49,83	-	3.250	259,96	-	-	-	-	32	4,28	-	-	
0,10-0,25 ha	3.088	468,44	736	124,29	-	2.320	339,87	-	-	-	-	36	13,00	-	-	
0,25-0,50 ha	624	213,28	213	62,04	-	375	138,24	-	-	-	-	4	2,32	-	-	
0,50-1 ha	92	58,47	31	22,32	-	57	33,83	-	-	-	-	-	-	-	-	
1-2 ha	16	28,64	3	4,11	-	13	24,53	-	-	-	-	-	-	-	-	
2-5 ha	3	9,49	-	-	-	3	9,49	-	-	-	-	-	-	-	-	
5 ha et plus	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
total	11.181	1213,72	1909	274,59	-	9.136	914,91	-	-	-	-	136	24,22	-	-	

N.B. Ce document porte sur les seules vignes à fruits

Les 11.181 parcelles de vigne situées dans la vallée sont réparties de la façon suivante : 1.909 parcelles couvrant 274,6 ha et 9.136 parcelles de 915 ha se trouvent situées en pente et 136 parcelles couvrant 24 ha sur le plateau. En résumé, l'on peut constater qu'une mutation dans la structure des exploitations, ainsi qu'une diminution du nombre des exploitations viticoles, qui en 1956 s'élevait encore à 2050 était descendu en 1964 à 1.675, c'est-à-dire qu'il y avait une régression d'environ 20%. La dimension moyenne des entreprises est de 0,72 ha.

Le relevé statistique entrepris par la suite diffère de celui du 10.9.1956 de sorte qu'aucune affirmation concrète ne peut être donnée quant à la variation des superficies dans les divers groupes d'exploitations. Dans la viticulture luxembourgeoise, la part du vin de consommation courante dans la récolte totale est fonction dans une large mesure de la répartition des cépages et de chacun des cépages pris isolément. Le tableau 5 indique les cépages inventoriés par le cadastre du vignoble luxembourgeois.

Sur les 1.213 ha de vigne, le tableau 5 en attribue 400 au cépage "Elbling", ce qui correspond à plus de 30% ou pratiquement 1/3 du total. De son côté, le cépage "Müller-Thurgau" est fortement représenté : 520 ha, c'est-à-dire 43%. Le reste se répartit entre des cépages produisant exclusivement des vins de qualité. A examiner ce registre des cépages, il s'en dégage que l'Elbling, qui couvre le quart du vignoble, est à classer expressément parmi les cépages de vin de consommation courante. Les Riesling-Sylvaner (Müller-Thurgau) avec leurs 40% et plus, sont à classer parmi les cépages de qualité produisant des vins de table de choix. Les 25 % restant correspondent tout entier à des cépages de qualité. Le nombre des exploitations mixtes prédomine. On estime à environ 5 % la proportion des exploitations purement viticoles existantes. Pour l'instant, il n'est pas possible de reconstituer l'évolution survenue dans les 15 dernières années en ce qui concerne chacun de ces cépages. Un fait est néanmoins sûr : l'essor des cépages de qualité a fortement contribué à relever la qualité d'ensemble de la viticulture. Le tableau 7 indique les qualités ou la définition des qualités d'ensemble.

TABEAU 5

Encépagement d'après l'âge des céps

1964

Dénomination des cépages	total ha	année de plantation et superficie en vigne correspondante (a)									
		1964 ha	1963 ha	1962 ha	1959/61 ha	1955/58 ha	1945/54 ha	1935/44 ha	1934 + ant. ha		
ELBLING	395,73	5,94	6,61	12,83	37,68	41,93	82,82	143,79	64,13		
RIESLING SYLVANER	519,38	10,08	8,46	18,97	84,47	94,82	141,99	123,04	37,55		
AUXERROIS	98,69	0,73	1,19	1,50	8,39	17,71	32,82	29,11	7,24		
PINOT BLANC	11,63	0,23	0,10	0,33	0,54	0,75	1,23	6,29	2,16		
PINOT GRIS	24,31	0,10	0,02	0,07	0,18	2,36	7,51	11,33	2,74		
RIESLING	137,86	1,09	1,56	2,49	4,74	8,70	23,79	66,83	28,66		
TRAMINER	15,55	0,02	0,13	1,22	1,64	2,66	1,70	6,44	1,74		
SYLVANER	7,66	0,01	-	0,12	0,15	0,43	0,72	3,62	2,61		
MUSCAT OTHONEL	1,13	-	-	-	0,14	0,07	0,18	0,45	0,29		
DIVERS	1,78	-	0,20	0,04	0,51	0,46	0,14	0,28	0,15		
TOTAL	1213,72	18,20	18,27	37,57	138,44	169,89	292,90	391,18	147,27		

(a) Il s'agit du total des superficies en plein

TABLEAU 6

Evolution de la production de moût en hl en hl/ha

1945	32.000 hl de vin	30,4 hl/ha
1947	125.000 hl de vin	117,9 hl/ha
1951	115.000 hl " "	104,5 hl/ha
1960	133.000 hl " "	116,6 hl/ha
1961	113.000 hl " "	98,2 hl/ha
1962	132.000 hl " "	114,7 hl/ha
1963	157.000 hl " "	135,3 hl/ha
1964	165.000 hl " "	142 hl/ha

TABLEAU 7

Qualité des vins par année

Qualité exception- nellement bonne	1921	1947	1953	1959	1964
très bonne	1933 1949	1934 1952	1937 1958	1943 1962	1948
bonne	1920 1942	1928 1945	1929 1951	1935 1955	1938 1961
moyenne	1925 1940	1926 1941	1927 1946	1931 1960	1932 1961
médiocre	1922 1939 1957	1923 1944	1924 1950	1930 1954	1936 1956

b) Généralités sur le marché du vin, spécialement sur les vins de consommation courante

Le marché du vin luxembourgeois présente les caractéristiques suivantes : le rendement par hectare de vignes est relativement élevé; la consommation se situe autour de 35 litres par habitant; les quantités consommées restent inférieures à la production. Une certaine stabilisation du marché a pu être obtenue par 6 grandes coopératives fondées au cours des 40 dernières années. Elles ont inséré dans leurs plans de production la recherche de la qualité et - indépendamment de leur tâche de vinification - elles exercent leur influence sur la culture des différents cépages. La capacité de stockage des caves des coopératives vinicoles a été sensiblement augmentée ces dernières années. Elle a presque doublé depuis les années 1950-1955. Actuellement elles peuvent contenir 2 récoltes 1/2. On projette de porter leur capacité totale à 3 récoltes 1/2.

Les coopératives vinicoles reçoivent et élaborent de 70% de la récolte globale. Environ 20% sont absorbés par le commerce de vins sous forme de raisin et de moût, 10% sont commercialisés par les vignerons eux-mêmes. Le commerce de vins en gros, c.à.d. en prise directe sur la production, contribue dans une certaine mesure à soulager le marché en cas de récoltes abondantes, d'autant plus qu'en de telles années le négoce en vin constitue des stocks un peu plus importants. Le volume de vin supplémentaire mis en vente par le négoce est racheté en fûts au cours de l'année par les coopératives vinicoles. On peut admettre qu'au cours de l'année, le négoce en vin rachète encore 20% de la récolte aux coopératives vinicoles. Le volume des ventes à l'intérieur du pays est d'environ 60.000 hl. Environ 5.000 foudres, soit 50.000 hl sont exportés. Ces dernières années, des récoltes relativement abondantes ont entraîné la formation d'excédents de vins de sorte qu'un volume correspondant à 3.000 foudres se trouve disponible, sans qu'il soit pour l'instant possible de l'intégrer aux prévisions du marché.

En raison du développement de la surproduction, on a cherché des débouchés, d'une part, fin de parvenir à un accroissement de la consommation sur le marché intérieur, d'autre part, afin d'augmenter les exportations. Le succès obtenu ces dernières années est exemplaire et le tableau n° 8 donne les chiffres de cette évolution.

TABLEAU 8

Exportations de vins vers la C.E.E. et les autres pays

Année	Belgique	Pays-Bas	R.F.d'Alle- magne	Autres pays	Total hl.
1933	21.287	568	1.593	2.086	25.534
1936	34.280	1.284	592	1.004	37.160
1949	19.960	745	-	380	21.085
1950	18.340	1.020	63	147	19.570
1960	30.480	5.810	23.650	120	60.060
1961	31.420	6.230	2.870	63	40.583
1962	33.860	6.635	17.300	155	57.950
1963	38.340	7.725	11.440	185	57.690
1964	50.940	9.700	6.230	110	66.980

Il peut être intéressant d'y relever que la Belgique est le premier pays importateur de vins luxembourgeois. Sa consommation s'est accrue de 70 % au cours des dernières années, compte tenu du fait qu'en 1960 les exportations de vin vers ce pays étaient de 30.000 hl et qu'elles étaient de 51.000 hl en 1964. Les Pays-Bas viennent en deuxième position dans cette évolution. Les Pays-Bas ont eux aussi augmenté leur consommation de vins au cours de ces dernières années et ont porté leurs importations à 80 %. A côté de la Belgique, les Pays-Bas pourraient devenir un usager intéressant du marché de vins luxembourgeois. En troisième position vient la R.F. d'Allemagne qui d'ailleurs importe du Luxembourg d'autres qualités de vins. Ces dernières années, elle a importé en particulier des vins champagnisables destinés à être coupés avec des vins champagnisables en provenance d'autres pays comme la France ou l'Italie, apportant ainsi leur fort taux d'acidité aux vins de coupages préparés pour la champagnisation.

L'exportation vers d'autres pays est relativement faible. Là aussi, les possibilités de débouchés futurs devraient se faire jour. Si l'on considère le tableau dans son ensemble, on peut constater qu'en 1960 le niveau total des exportations se situe certes assez haut du fait de la forte proportion de vin champagnisable pour la R.F. d'Allemagne, que néanmoins de 1961 à 1964 - voir même 1966 - on observe une tendance à la hausse qui laisse présager la persistance dans l'avenir de cette évolution favorable si - condition primordiale - les efforts de l'Association des Vignerons et de sa commission de propagande en vue d'exporter peuvent être poursuivis. Les efforts du Centre de propagande en vue de développer exportations et débouchés sont soutenus par l'Office de la "marque nationale du vin luxembourgeois". Au cours de ces dernières années, cet Office a accompli un fructueux travail en obtenant la reconnaissance d'un vin de qualité par l'attribution d'un cachet de qualité. Cet Office peut se prévaloir d'une activité efficace pendant 30 ans. Si l'on songe qu'en 1936 il ne

TABLEAU 9

Label de qualité délivré par l'Office de la marque nationale du vin luxembourgeois

Période	Nombre d'étiquettes
1936	348.000
1936 - 1940	3.618.500
1941 - 1945	4.107.500
1946 - 1950	5.369.000
1951 - 1955 (1)	7.342.000
1956 - 1960	9.090.000
1961 - 1965	12.000.000

(1) Depuis la récolte de 1951, l'Elbling est exclu de la marque nationale.

fut attribué qu'à peine 350.000 étiquettes de qualité et que depuis lors leur nombre a dépassé 12 millions, on a une idée du volume du vin soumis à présent au contrôle de qualité. Le nombre des étiquettes ("collerettes") décernées aux vins qui satisfont aux exigences de qualité s'est multiplié par 35 entre 1936 et 1964. En ce qui concerne l'évolution des prix, le tableau n° 10 fournit des chiffres significatifs.

TABLEAU 10

Volume de la vinification par les six caves coopératives et production commercialisée par l'ensemble et par litre pendant la période de 1957-61

Année	Prix moyen par litre	quantité de moût produite en litres	valeur des récoltes en F.lux.	superficie en production en ha	valeur moyenne par ha en F.lux.	rendement moyen par ha en l.
1957	17,71	3.214.498	56.925.613	737,36	77.215	4.350
1958	14,56	8.441.361	122.952.115	753,42	163.191	11.204
1959	15,04	10.434.677	156.846.332	764,97	205.035	13.627
1960	13,64	8.322.403	113.542.078	776,94	146.158	10.713
1961	13,58	7.774.910	105.625.294	788,62	133.926	9.858
total	-	38.177.849	555.901.332	3.821,31	-	-
moyenne générale	<u>14,56</u>	-	-	-	<u>145.477</u>	<u>9.999</u>

= Globalement, ce tableau permet d'enregistrer depuis 1957 (année de mauvaise récolte à cause de dégâts dus aux gelées) une tendance à la régression des prix ces dernières années. Cette tendance n'est interrompue que par les vins de 1959 qui atteignent dans toute la région viticole une qualité exceptionnelle. Les prix moyens ont baissé de 17,71 à 13,58 F. lux. entre 1957 et 1961.

Pour terminer, analysons et commentons encore brièvement la valeur moyenne des récoltes par ha de vigne. En raison de la très haute qualité de l'année 1959, les prix - ramenés à l'hectare - sont alors passés par leur sommet : 205.000 F. lux. Pour les 5 années considérées, le prix moyen par ha de vigne s'établit à 145.000 F.lux.

Le tableau 11 indique les prix moyens par litre de vin obtenus de 1957 à 1961 dans les 6 coopératives vinicoles. Ces prix sont complètement divergents, même si l'on compare leur moyenne sur les 5 ans pour chaque coopérative. Cela tient à ce que les vins de qualité, de table et de consommation courante entrent dans des proportions différentes dans le total des vins traités par chaque coopérative et dans la production des zones de vignoble correspondantes, ce qui a entraîné des prix différents.

Le tableau 12 récapitule les prix moyens par cépage et par année, de 1957 à 1961, pour les 6 coopératives vinicoles.

TABLEAU 11

Prix moyens par litres de 1957 à 1961 dans chacune des coopératives vinicoles

(en F. lux.)

1	2	3	4	5	6	
16,79	16,05	18,14	18,54	18,07	18,76	1957
13,91	13,91	13,93	13,16	16,07	13,98	1958
14,17	14,22	13,76	14,24	16,16	14,96	1959
14	12,52	13,75	12,59	15,08	13,45	1960
12,65	11,80	13,67	12,63	14,90	13,14	1961
<u>13,77</u>	<u>13,42</u>	<u>14,05</u>	<u>13,58</u>	<u>15,89</u>	<u>14,30</u>	Valeur moyenne des 5 années

TABLEAU 12

Prix moyens par cépage et par année (1957-1961) dans les 6 coopératives vinicoles

Prix moyens par cépage et par litre en F.lux.

cépage	1957	1958	1959	1960	1961
1) ELBLING	14	12	12,25	12,25	10,50
SYLVANER	17	14	14	13	11,50
RIVANER (RXS)	17	14,50	14,75	14,75	13
AUXERROIS	19	16	16,25	16,25	15
PINOT BLANC	19	16	16,25	16,25	15
RULAENDER	19	16	16,25	16,25	15
RIESLING	19	16	17	16,25	15
2) ELBLING	14	12,20	12,20	11	10,50
RIVANER (RXS)	17	14,30	14	12,50	11,50
AUXERROIS	18	16	18	15	15
PINOT BLANC	18				
RULAENDER	18	16	18	15	15
RIESLING	19	18	22	16,50	16
TRAMINER	35	30	30	25	25
3) ELBLING	16	13,10	12	12,10	12
SYLVANER	17	12,90	12,70	12,90	13
RIVANER (RXS)	19	14	13,70	13,70	13,50
AUXERROIS	21	16,20	16,20	16,20	16
PINOT BLANC	21	16,20	16,20	16,20	16,50
RULAENDER	21	16,70	16,70	16,70	17
RIESLING	21,40	16,70	16,70	16,70	17
TRAMINER	30	24,70	26,70	24,70	30
4) ELBLING	15,70	11,50	12,20	11	11
SYLVANER	16,70	12	12,20	11	11
RIVANER	17,70	12,50	13,50	12,25	12,25
AUXERROIS					
PINOT BLANC	19,70	14,50	15	14	14
RULAENDER					
RIESLING	21,65	15,50	18	15,50	15,50
5) ELBLING	15,65	13,65	13,62	12,73	12,23
SYLVANER	17,65	15,65	15,73	14,70	14,20
RIVANER (RXS)	18,40	16,40	16,54	15,46	14,96
AUXERROIS	20,50	18,50	18,78	17,56	17,06
PINOT BLANC	20,50	18,50	18,78	17,56	17,06
RULAENDER	20,50	18,50	18,78	17,56	17,56
RIESLING	23	21	22,47	21	20,50
TRAMINER	37	35	37,45	35	34,58
ELBLING	16	12,20	12,50	11,70	11
RIVANER (RXS)	19	14,20	15	13,70	13
Aux., Pin.bl., Rul.	21	16	18	15,70	16
RIESLING	22	17,20	20,10	16	16,70
TRAMINER	40	30	35	25	35

Là encore, il peut être intéressant de noter que chacun des cépages accuse une tendance à la baisse durant la période considérée. Certes, cette tendance peut s'interrompre ici ou là en 1959, mais elle ne se traduit pas moins dans l'ensemble par une baisse.

Les prix fixés pour le commerce des raisons et du moût ainsi que du vin reflètent ceux des coopératives. D'où la grande importance des prix pratiqués par les coopératives vinicoles qui jouissent dans le pays d'une position très solide.

CHAPITRE II

PHASES DE PRODUCTION DES RAISONS, DE LA VENDANGE ET DU MOUT (MATIERE PREMIERE)

A) Brève présentation de la technique de production

Dans le domaine de la technique de production, la viticulture luxembourgeoise ressemble beaucoup à celle de la Moselle. On rencontre trois formes de culture qui déterminent des soins différents :

- la culture sur échelas avec un intervalle de 1 m 20 entre les rangs et de 1 m entre les céps.
- la culture avec support de fil de fer agencé pour l'instant en vue d'un large intervalle entre les rangs, intervalle qui est prévu de porter à 1 m 50 ou 1 m 60 afin de permettre la mécanisation.

Mentionnons aussi les cultures à grands intervalles, de bien moindre envergure, et qui permettent des conditions de travail favorables, mais qui peuvent, quant à la qualité, donner des vins de quelques degrés Oechsle plus faibles que ceux provenant des raisons obtenus par les procédés normaux de culture.

On a déjà traité de la quantité, relativement grande, de la récolte. Sur ce point, on se référera au chapitre précédent.

En ce qui concerne la technique de production, on ne saurait trop insister sur le degré relativement élevé de mécanisation dans le vignoble.

On peut qualifier de bonne la mécanisation des exploitations. Il faut souligner la forte dotation en tracteurs. Dans les sites aménagés en nombreuses terrasses, le travail du sol ne va pas sans certaines difficultés. A l'heure actuelle, lors des aménagements, on s'efforce d'agrandir le plateau grâce à des murs plus élevés, pour pouvoir ensuite exécuter les travaux du sol au moyen de motoculteurs.

La lutte contre les parasites a été elle aussi modernisée depuis un certain temps. On la pratique surtout au moyen d'installations de pulvérisation à tuyaux flexibles, équipés généralement avec des jets à haute pression. On prévoit d'utiliser dorénavant des hélicoptères ou des avions à vol stationnaire pour la lutte de grande envergure contre les parasites.

Actuellement, on dispose d'une main d'oeuvre suffisante pour la vendange, car en plus de la main d'oeuvre familiale employée hors de l'exploitation agricole, une main d'oeuvre agricole d'appoint vient des communes voisines pour que la vendange qui représente une pointe de travail, puisse se faire dans les meilleures conditions.

B) Main-d'oeuvre

Le nombre des travailleurs du secteur agricole s'élevait en 1950 à 35.548. On estime qu'en 1966, ce nombre était réduit d'un tiers, c'est-à-dire que dans l'intervalle, 1/3 de la main-d'oeuvre avait quitté le secteur agricole. On peut estimer que le nombre des travailleurs agricoles fournis à la viticulture par la main-d'oeuvre familiale (ou non familiale) se monte à 1.500 ou 1.800 personnes. L'évolution des salaires qui, comme dans d'autres pays européens, accuse une nette tendance à la hausse, est d'une importance particulière pour la viticulture luxembourgeoise. Alors qu'en 1944 le salaire horaire des travailleurs de plus de 21 ans se situait entre 9 et 10 F.lux., il s'élevait à 26 F.lux. en 1963 et en 1966

il fut fixé à 42 F.lux. A l'heure actuelle, le salaire horaire minimum devrait être de 36 F.lux. Comme il est impossible de trouver de la main-d'oeuvre à ce prix, le salaire horaire dans le secteur industriel est de 42 à 48 F.lux. pour les travailleurs sans formation. Une partie de l'agriculture a déjà adopté ces prix.

Pour les travaux en vert, on fait appel dans une large mesure à des femmes qui perçoivent le même salaire que les hommes à cause de leur habilité manuelle.

C) Coûts de production et recherche des divers facteurs déterminant les principaux modes de culture et d'entretien

a) Coût global per hectare de vigne

Omission regrettable, nulle recherche approfondie n'a été faite jusqu'ici sur les coûts par hectare dans le vignoble luxembourgeois, l'Institut viticole n'étant pas assez riche en collaborateurs scientifiques et techniques. Cependant, pour pouvoir faire une certaine évaluation des coûts, il faut recourir à une enquête exécutée comme thèse de doctorat par Thiel dans les circonscriptions de Saarburg et de Trèves suivant plusieurs hypothèses différentes et dans le cadre d'une mission de recherche confiée par le B.M.L. (1) à l'"Institut für Betriebs- und Wirtschaftslehre" de Geisenheim (Rheingau). Les résultats de l'enquête de Thiel datent de 1961. Depuis lors, le travail fourni en Haute Moselle a dû sensiblement diminuer par suite du manque de main-d'oeuvre. Peut-être, à l'exemple des exploitations n° 1 et n° 5, s'en tirera-t-on avec une moyenne de 1.600 - 1.900 heures. Le nombre d'heures de travail fourni devrait suffire l'exploitation du vignoble luxembourgeois.

b) Coûts détaillés par hectare de vigne en production du vignoble luxembourgeois

On peut voir que les coûts globaux des 5 exploitations de sondage de

(1) Ministère de l'Agriculture de la R.F. d'Allemagne

Thiel (République fédérale) se sont situés pour 1961 entre 8.200 et 13.800 DM. Depuis cette enquête, 5 années sont écoulées, de sorte que les charges salariales ont augmenté. Suivant la position des versants, il faudra s'attendre aujourd'hui à des coûts globaux compris entre 10.000 et 15.000 DM. Si des rendements relativement élevés ne correspondaient pas à ces coûts, la rentabilité du vignoble serait mise en péril par l'accroissement des coûts. En complément des chiffres cités ici, mentionnons d'autres données rassemblées par "l'Institut für Betriebs- und Wirtschaftslehre" de Geisenheim (Rheingau) à partir d'un nombre important d'exploitations de la région de la Moselle. Pour les années 1962-1964, ces chiffres révèlent une tendance à la hausse des coûts qui peuvent atteindre jusqu'à 13.000 DM par hectare de vigne en production. Si l'on considère maintenant les deux dernières années et l'augmentation de salaires correspondante, on peut admettre comme valeurs de base les valeurs indiquées ci-dessus.

1) Coûts de production par quintal de raisin

Les coûts de production par quintal de raisin dépendent évidemment du niveau de la récolte. En admettant comme coûts moyens les valeurs ci-dessus citées de 10.000 à 15.000 DM, et si, à une récolte de 120 hl correspondaient 150 qx, les coûts de production par quintal de raisin se situeraient entre 67 et 100 DM.

2) Tendances des coûts de production et différences entre les coûts de production des exploitations au sein du vignoble luxembourgeois

Par suite de la hausse continue des salaires, les coûts de production des exploitations viticoles luxembourgeoises s'accroissent également. Les différences de coûts de production d'une exploitation à l'autre ont pour cause d'une part les diverses sommes de travail, suivant le mode de culture, le mode de support de la vigne : échelas ou réseau de fils de fer, d'autre part la disposition en terrasses,

par endroits très fréquente dans certains secteurs de la région mosellane.

3) Charges et soutiens

a) Impôts

Voir le "Letzeburger Wönnzer" 1) n° 24 du 11 décembre 1965.

b) Redevances

Fonds de soutien du vignoble. Les cotisations sont perçues par hectare de superficie en vigne et peuvent atteindre jusqu'à 1500 F.lux./ha. L'Etat prend cependant à sa charge les 2/3 des dépenses du fonds; c'est-à-dire quand le vigneron verse 1500 F.lux., la subvention est de 3000 F.lux. Ces cotisations sont destinées à de nombreuses tâches, entre autres à des mesures d'aménagement du vignoble et à des investissements visant à transformer l'installation des chais pour l'amélioration de la qualité.

4) La situation économique et financière des vignerons dans les différentes régions productrices de vins de consommation courante

Etant donné les différents volumes de récoltes, quel prix du raisin faut-il fixer pour que les coûts globaux soient couverts ?

Bien qu'on ne dispose pas de statistiques complètes concernant l'époque toute récente, on peut néanmoins dire à propos des prix pratiqués par les coopératives vinicoles - évalués plus haut à 145.500 F.lux. - qu'ils ont permis - dans certains cas, de couvrir les coûts et dans des conditions d'exploitation favorables - de réaliser un bénéfice supplémentaire.

Quelle superficie en vigne faut-il pour faire vivre une famille par la vente du raisin ou par sa livraison aux coopératives ?

Les prix pratiqués par les coopératives sont supérieurs à ceux obtenus par la vente du raisin dans le commerce national ou extérieur.

Si l'on admet pour la période écoulée entre 1957 et 1961 un revenu moyen de 145.500 F.lux. par ha, on constate, sur la base de ce prix moyen, que les coûts globaux sont couverts, c'est-à-dire que ce montant comprend, outre les frais financiers les charges salariales (les frais de matériel, de réparations et autres, une proportion considérable correspondant à l'acquittement des revendications salariales. En évaluant, comme précédemment exposé, à 1.600 - 1.900 heures de travail par hectare, ou en moyenne à 1.850 heures, il s'ensuit qu'une telle prestation de travail permet de prétendre à une rémunération de 90.000 à 100.000 DM.

Pour pouvoir réaliser actuellement, dans l'exploitation viticole luxembourgeoise, un revenu brut d'environ 180.000 F.lux. par famille, il faudrait deux hectares de vigne pour produire ce revenu brut.

Comme la majorité des exploitations ne disposent pas seulement de vignobles - ce qu'on a déjà expliqué plus haut - mais sont des exploitations mixtes à 95%, les terrains exploités pour l'agriculture contribuent eux aussi à garantir le revenu brut nécessaire.

Cette exigence n'entre en ligne de compte que pour les exploitations viticoles indépendantes ou par les exploitations mixtes. Mais si l'on songe que le nombre des exploitations d'appoint est extrêmement élevé, que le revenu provenant d'autres domaines de l'industrie, par exemple d'une activité salariée ou bien d'un autre secteur de l'industrie, y constitue la partie principale du revenu total et que celui de la vigne ne représente qu'un complément, on s'aperçoit que la possession de vignes contribue à améliorer le revenu provenant d'autres activités.

D) L'Utilisation de la récolte de raisins

On a déjà exposé que la récolte de raisins est livrée dans une proportion de 70% aux 6 coopératives viticoles dont le fonctionnement est bon, que 20% des raisins et du moût sont pris en charge par les 12 négociants-producteurs et qu'environ 10% des raisins sont commercialisés directement par les exploitations viticoles. Ainsi, on peut se rendre compte du poids exceptionnel du mouvement coopératif dans le domaine du traitement des récoltes et de leur commercialisation. En République fédérale, seules deux régions, à savoir le Bade et le Wurtemberg, peuvent faire état d'un tel pourcentage de commercialisation par les coopératives. En France et en Italie, ce pourcentage est notablement plus réduit; il n'y atteint que 25 à 30% des récoltes. On peut en déduire la puissance de la position des coopératives au Luxembourg, et quel poids elles ont pour la commercialisation et pour la stabilisation des prix.

CHAPITRE III

PHASE DE TRANSFORMATION, PHASE DE TRAITEMENT DU VIN,
DU PRESOIR AU FUT (DENREE INTERMEDIAIRE)

A) Part de la production des différentes régions viticoles traitée et
écoulée par chacun des groupes de transformation ?

Qu'on se réfère au paragraphe précédent. Contentons-nous de répéter en résumé que :

1. dans le domaine de la viticulture, 10% seulement de la récolte est traitée, mise en bouteilles, et commercialisée par les vignerons eux-mêmes;

2) les coopératives transforment la plus grande part des récoltes et sont devenues, par la vente de vin en fûts ou en bouteilles, d'importants partenaires du négoce en vins et du commerce d'alimentation. Cette part a tendance à s'accroître ces dernières années.

3. Négociants-producteurs

Le négoce-producteur composé de 12 entreprises a déjà été mentionné. Le nombre global de négociants en vin est de 52. Sur les 18 grossistes en alimentation, on estime que 10 ont leur propres chais pour mettre en bouteilles le vin acheté en fûts et le livrer ensuite aux divers détaillants.

Quant aux commerces de détail en alimentation, on peut établir que 1.680 commerces vendaient presque sans exception du vin en bouteilles. Il est difficile d'évaluer leur part dans la commercialisation, car on ne dispose pas de statistiques. On peut établir que la marge commerciale brute entre le prix d'achat et le prix de vente est de 25%. Cette marge est aussi importante qu'en République fédérale et nettement plus qu'en France et en Italie où cette part se situe entre 10 et 15%, pour des prix du vin nettement plus bas qu'en République fédérale ou au Luxembourg.

B) Indications pour chacun des groupes de transformation cités, portant sur :

1. Nombre et grandeur des entreprises de vinification.

a) Exploitations viticoles

On ne dispose pas de statistiques sur la grandeur des exploitations viticoles qui assurent leur propre commercialisation, si bien qu'il est impossible d'évaluer la capacité totale de stockage de ces exploitations. En se fondant sur le volume à traiter existant,

on peut estimer que la capacité de stockage devrait être double de ce volume pour pouvoir garder une certaine élasticité en cas d'excédents d'offres sur le marché. Cela signifierait que pour les 140.000 hl de récolte moyenne globale, on peut attribuer aux exploitations viticoles 30.000 hl de capacité de stockage.

b) Coopératives

Les possibilités de stockage des coopératives sont exceptionnellement favorables. On a déjà exposé qu'environ 2 récoltes 1/2 pouvaient être stockées et qu'on vise à porter cette capacité à 3 récoltes 1/2. Considérant les diverses coopératives et leur capacité de stockage, on peut établir le tableau suivant qui résulte de statistiques récentes.

En ce qui concerne la capacité de stockage de chacune des coopératives, le tableau 16 montre qu'elle va de 12.000 à 78.000 hl.

La moyenne de leur capacité se situe autour de 36.500 hl. Ces chiffres ne comprennent que les capacités de stockage en fûts à l'exclusion des vins en bouteilles.

TABLEAU N° 13

Nombre d'heures de travail par ha de vigne, dans 5 exploitations de la Haute-Moselle - 1961

Région	Exploitation n°	Année de l'exploitation	Superficie de vigne en production ha	Travaux sur souches					Travaux du sol					Lutte contre les parasites		Vendange		Travaux divers		Temps de travail par ha de vigne en production heures		
				Taille h./ha	Pilage h./ha	Travaux en vert h./ha	Divers h./ha	Total h./ha	%	avec moyen de traction h./ha	à la main h./ha	Total h./ha	%	h./ha	%	h./ha	%	h./ha	%		h./ha	%
Haute-Moselle	1	1961	0.4680	180	197	469	33	899	55	200	127	327	20	57	4	129	8	217	13	-	-	1.679
	2	1961	0.6306	231	182	636	13	1.062	44	266	167	433	18	127	5	140	6	523	22	166	5	2.391
	3	1961	0.8000	288	192	1.148	23	1.651	55	128	477	605	20	99	3	162	5	463	16	28	1	3.008
	4	1961	1.8000	374	171	466	85	1.096	27	146	877	1.023	26	263	7	362	9	620	16	615	15	3.979
	5	1961	3.0010	177	143	427	31	778	41	115	288	403	21	30	2	75	4	498	26	169	6	1.993
Moyenne				250	177	633	37	1.097	45	171	387	558	21	115	4	174	6	464	19	172	5	2.580

c) Négociants producteurs de vin

Il est actuellement impossible de fournir des données concernant la capacité de ce négoce. On a déjà dit que 20% des récoltes peuvent être absorbés par les négociants-producteurs, ce qui signifierait qu'ils disposent d'une capacité de stockage d'au moins 30.000, peut-être même de 40.000 à 50.000 hl. Une enquête prochaine permettra de recueillir quelques précisions sur cette capacité de stockage.

2. Volume, types et quotités de vins produits.

On a déjà indiqué que le rendement dépend tant du sol que du cépage. Le tableau 6 indique le rendement moyen, c'est-à-dire le volume obtenu à partir des divers cépages par la viticulture luxembourgeoise.

Le tableau 10 présente la production de moût par ha.

TABLEAU 14

Coûts globaux en DM/ha pour des vignes en production
Résultats de 20 exploitations pour l'année 1966

Région	Exploi- tation N°	Divers postes de dépenses en DM/ha pour des vignes en exploitation										Total des coûts DM
		Coût du ca- pital		Coût du travail		Coût du matériel		Frais d'en- tretien		Frais divers		
		DM	%	DM	%	DM	%	DM	%	DM	%	
	1	2.479	29,2	4.107	48,1	1.635	19,1	128	1,5	182	2,1	8.549
	2	2.570	22,5	6.002	52,5	2.185	19,1	193	1,6	491	4,3	11.431
	3	2.950	21,3	7.954	57,5	1.821	13,2	555	4,1	545	3,9	13.835
	4	2.794	23,5	5.646	47,6	2.542	21,4	61	2,2	625	5,3	11.868
	5	1.907	23,3	4.799	58,7	1.096	13,4	146	1,9	223	2,7	8.171
Moyenne :												10.771

TABLEAU 15

Capacité de stockage des caves coopératives en hl

1	Greiveldingen	12.000 hl
2	Grevenmacher	40.000 hl
3	Remerschen	36.000 hl
4	Stadtbredimus	13.000 hl
5	Wellenstein	78.000 hl
6	Wormeldingen	30.000 hl
		<hr/>
		209.000 hl
		<hr/>

En ce qui concerne les types de vins produits dans la région, il faut faire la remarque suivante : l'Elbling, vin de consommation courante, est maintenant surtout consommé comme vin de table au Luxembourg. Ce vin est vendu en quantité restreinte en Allemagne pour la champagnisation ou à d'autres producteurs de vin champagnisés.

Le cépage de qualité Rivaner (Müller-Thurgau) a pris de l'importance ces dernières années et contribue largement, par sa précocité, par sa délicatesse et son fruité, à relever la qualité des vins moyens. Des rendements élevés expliquent également l'extension de ce cépage.

L'administration y voit un des cépages fondamentaux du vignoble luxembourgeois. On en favorise la culture et, pour les subventions, on le traite avec préférence, car il est appelé à remplacer l'Elbling, et le remplacera effectivement dans l'avenir, surtout compte tenu de l'évolution interne de la C.E.E.

Quant à la qualité du vin luxembourgeois, il faut faire les remarques suivantes : les chais sont organisés en vue de vins secs; la fermentation y est conduite jusqu'à son terme. Il s'ensuit que les goûts évoluent en s'écartant de ceux de la République fédérale d'Allemagne ou d'Autriche. Par ailleurs, on peut constater que ces mêmes vins ont pu obtenir l'accès au marché tant intérieur qu'extérieur et ils ont même amélioré leur position. L'avenir dira s'il est possible de maintenir la fermentation totale dans une ambiance de plus âpre concurrence avec des vins allemands ou d'autres vins de la C.E.E., en particulier les vins de la Loire.

Avec environ 25 % du volume total - contre 40 % pour les vins de table supérieurs - les vins de qualité continuent à faire face à une demande croissante; ils ont aussi, dans la pratique, leur propre marché. Le consommateur les apprécie, c'est pourquoi ils trouvent de bons débouchés même dans leur patrie. Nous verrons dans quelle mesure le pourcentage des vins de qualité peut être augmenté ou si le recul des vins consommation courante, c'est-à-dire de l'Elbling, correspondra à une extension supplémentaire du cépage de vin de table "Rivaner".

D'ores et déjà, il est acquis que les qualités moyennes et supérieures ont, en modifiant la part respective des divers cépages, fortement contribué à l'élévation qualitative de la viticulture luxembourgeoise.

3. Equipement des exploitations en fait de stockage des vins

Les vins étant secs, l'équipement pour le stockage est moins important qu'en république fédérale, d'autant plus que dans ce pays, le remplissage stérilisé n'est possible que moyennant des coûts élevés et au prix d'une organisation très poussée. A cet égard, le traitement du vin luxembourgeois : transformation, préparation, distribution, ne dépasse pas dans l'ensemble la limite inférieure des coûts.

Bien que traitant des vins secs, les coopératives et le négoce ont des installations permettant un remplissage stérilisé qui d'emblée augmentent considérablement les frais de stockage.

Un tel équipement est néanmoins nécessaire, car on exporte des vins vers des régions chaudes et ils pourraient, par suite d'écarts excessifs de température, perdre en qualité. En pareils cas, on procède donc au remplissage stérilisé.

4. Coûts de transformation

Les coûts de transformation des exploitations viticoles ne peuvent

être indiqués avec précision faute de résultats d'enquêtes.

a) Coûts de transformation dans les coopératives vinicoles

Les coopératives ont une comptabilité bien conçue, il est vrai qu'elles n'ont pas eu jusqu'ici à répondre à un questionnaire tel qu'en exigerait le présent rapport, si bien que les coûts de transformation n'ont pas été calculés par section de production mais pour l'ensemble. Pour les années 1963, 1964 et 1965 on dispose des coûts de transformations dans les 6 coopératives. Ils comprennent les coûts tant des vins en fûts que des installations de remplissage et de distribution pour les vins en bouteilles.

Comme l'indique le tableau 16, ils se situent sans amortissement entre 2,50 et 8,56 Flux, avec amortissement entre 4,34 et 9,89 Flux. par litre.

La proportion de la vente de vin en fûts s'élève à 1/4 (24 %) et par conséquent, celle du vin en bouteilles aux 3/4 (76 %). On peut dire que dans l'ensemble, l'écoulement du vin en bouteilles ont fortement contribué à améliorer la qualité des vins luxembourgeois de coopératives.

TABLEAU 16

Coûts totaux, moyens de transformation par hl de vin tant en fûts qu'en bouteilles dans les 6 coopératives (1 fLux./hl)

i	1963		1964		1965	
	sans a- mortis- sement	avec a- mortis- sement	sans a- mortis- sement	avec a- mortis- sement	sans a- mortis- sement	avec a- mortis- sement
1. Greiveldingen	5,44	6,48	6	7,09	4,69	5,49
2. Grevenmacher	3,56	4,37	3,41	4,36	3,59	4,56
3. Remerschen	3,50	4,34	3,46	4,25	3,74	4,54
4. Stadtbredimus	4,57	5,54	8,56	9,89	7,84	8,78
5. Wellenstein	4,81	5,82	4,85	5,68	4,29	4,95
6. Wormeldingen	5,65	6,66	5,06	6,07	5,22	6,36

Subvention pour citernes en matière plastique en 1964 : 2,25 Flux./l

Proportion de vin vendu en fûts : 24 %

Proportion de vin vendu en bouteilles : 76 %.

b) Coûts de transformation pour les entreprises commerciales

On ne dispose pas de ces coûts. A l'avenir des enquêtes seront nécessaires. En général, on peut dire que les coûts de transformation des maisons de commerce en vins dépendent de la dimension tant des exploitations que des entreprises elles-mêmes.

5. Octroi de crédits ou d'aides financières

Ces dernières années, le développement des coopératives, la capacité de stockage ayant doublé, nécessitait des investissements considérables. L'Etat les facilita en partie en accordant des subventions. A l'heure actuelle, les coopératives reçoivent des subventions par exemple de 2,25 FLux./litre pour les citernes en matière plastique.

Toutefois, seules les coopératives, c'est-à-dire les installations de transformations communes disposent de ces fonds. Dans certaines conditions, le négoce en vin peut également bénéficier de subventions.

6. Autres aides

Les aides accordées à l'Institut de Propagande sont importantes. Les fonds mis à sa disposition étaient naguère exclusivement fournis par l'Etat.

A l'avenir, la profession devra participer à ces frais pour un tiers, l'Etat prenant en charge les deux autres tiers sous forme de subventions qui ont déjà été mentionnées ci-dessus.

Quand les coopératives demandent des crédits à court terme, l'Etat accorde une diminution d'intérêt, c'est ce qu'on appelle le "warrantage" des vins.

La viticulture bénéficie de crédit d'aide au renouvellement des plantations.

La viticulture reçoit une aide indirecte de l'Institut viticole, établissement public qui offre aux vignerons un capital gratuit sur le plan intellectuel et qui, d'autre part, contribue à résoudre le problème de la formation au sein de la viticulture grâce à l'appui de l'Etat.

7. Taxes et impôts (voir annexe : Taxation des entreprises viticoles)

D'une façon générale, on peut dire que l'impôt foncier y est nettement plus élevé que dans l'agriculture, ce qui s'explique par une productivité 10 fois plus élevée que celle de l'agriculture, comme on l'a dit au début de ce rapport.

C) Questions particulières se rapportant à chacune des collectivités contribuant à la production du vin

1. Opérations effectuées dans les exploitations viticoles

a) Dans quelles exploitations le vin est-il vinifié par le viticulteur lui-même ?

La dissolution de l'union douanière avec l'Allemagne après la première guerre mondiale et la fondation d'une nouvelle union douanière avec la Belgique ont abouti à la transformation de la viticulture luxembourgeoise. Comme l'Allemagne achetait surtout au Luxembourg des vins de consommation courante pour la préparations de vins mousseux, la demande de vins se modifia dès lors, en ce sens que la Belgique prit intérêt à la livraison de vins de qualité. Comme les petites exploitations ne pouvaient réaliser cette transformation et ce changement de qualité que difficilement et moins favorablement que dans le cadre collectif d'une coopérative, ce sont en premier lieu les petites exploitations qui se sont organisées et réunies en coopératives. Les exploitations de plus grande taille, relativement peu nombreuses, purent au contraire faire face aux nouvelles exigences du marché et elles ont dans une large mesure conservé leur autonomie, transformé leurs moyens de stockage, modifié la répartition de leurs cépages, elles ont essayé de se créer un débouché dans les restaurants et auprès des consommateurs

directs et elles y ont très bien réussi.

En ce qui concerne la vente de vins en vrac par les coopératives au commerce de vins, il n'y a guère de règles précises. La formation des prix se fait en fonction de la quantité de vin à vendre suivant des arrangements plus ou moins individuels.

- b) Quelle est la superficie en vigne nécessaire à l'existence d'une famille dont la subsistance dépend de la vente de vin en vrac ?

Il n'est pas possible de répondre à cette question dans le contexte luxembourgeois, car au Luxembourg seules les coopératives vendent du vin en vrac tandis que les vins vendus par les viticulteurs sont en bouteilles et vont directement au consommateur ou à la gastronomie.

2. Coopératives ou associations de producteurs

Pour le Luxembourg, l'approvisionnement en produits primaires, c.-à-d. la transformation par les coopératives du raisin et du moût, revêt de l'importance pour autant que cette transformation s'accomplit dans leurs propres installations.

Les six coopératives paient leurs adhérents par acomptes versés à échéance bimestrielle.

Quand les coopératives vendent au négoce du vin en vrac ou au commerce de détail du vin en bouteilles, on fixe un délai de paiement de 30 jours.

Répartition des coûts et profits entre les adhérents

Les coûts ne sont déterminés que globalement sans être ramenés à chacun des divers secteurs de coûts. Chacune des coopératives couvre

ses frais grâce à ses bénéficiaires. Le reliquat est réparti par cépages et par qualités et versé aux adhérents. Un traitement de faveur est réservé aux cépages de haute qualité : Traminer, Ruländer, Riesling et Burgunder.

3. Commerce de vin en gros orienté vers la production (industrie de transformation des vins)

Catégories de produits bruts et approvisionnement (raisin et moût)

Indications sur les conditions d'achat et de livraison, l'époque des achats, les prix et les conditions de formation du prix du vin.

On a exposé plus haut que le négoce achète dès l'automne environ 20 % du volume de la récolte et le transforme en vin. Les besoins supplémentaires sont couverts par des achats aux coopératives. Le commerce du vin en gros orienté vers la production approvisionne dans une large mesure le commerce de détail et se trouve quelque peu en concurrence avec les coopératives. La concurrence entre commerce de gros et coopératives reste équitable et contribue à une plus grande efficacité des deux parties.

CHAPITRE IV

PHASE D'ACHEVEMENT ET DE DISTRIBUTION, MISE EN BOUTEILLES ET MISE EN VENTE DU PRODUIT FINAL

A. Production du vin chez :

a) le viticulteur commercialisant lui-même

1. Mise en fûts ou en bouteilles - Equipement - Récipients - Coûts

En l'absence de résultats d'enquêtes, il est toutefois permis

de supposer que, du fait que le remplissage stérilisé n'est pas nécessaire dans la viticulture luxembourgeoise, les coûts des exploitations commercialisant elles-mêmes leur vin sont plus bas qu'en République fédérale allemande où ils se situent entre 20 et 40 pfennig la bouteille.

2. Stockage, équipement, capacité et coûts

Pour le stockage, l'équipement, la capacité et les coûts, il n'y a pas d'indications, faute de résultats d'enquêtes.

b) Coopératives vinicoles

Mise en fûts ou bouteilles, équipement, récipients et coûts

On ne peut donner d'indication sur leur montant, car, comme cité ci-dessus, on ne connaît que les coûts globaux.

c) Négoce - Producteur

Ce qui a été dit pour les exploitations et les coopératives vinicoles vaut aussi pour le négoce en vin. Faute de résultats d'enquêtes, on peut les substituer simplement par des valeurs estimatives, qui cependant n'ont pas été demandées.

B. Possibilités de coupages de vins d'années différentes ou de vins différents

Dans la viticulture luxembourgeoise, la législation sur le vin autorise des coupages de vins non seulement d'années différentes mais aussi provenant de cépages différents. La loi autorise des coupages de 10 à 40 %; il faut alors indiquer sur la bouteille les caractéristiques du coupage ou le cépage principal et le cépage accessoire.

Ces exigences ne valent que pour les vins de qualité, et non pas pour les vins de consommation courante. Dans la viticulture luxembourgeoise, on apprécie le cépage de Riesling et de Traminer. Ce coupage est très demandé et permet d'ailleurs l'amélioration de la qualité; car en s'alliant, le caractère fruité et acide du Riesling et le très beau bouquet du Traminer, contribuent vraiment à une qualité supérieure.

C. Transformation du vin en eau-de-vie, en vin mousseux ou en apéritif

Au Luxembourg, seule entre en ligne de compte une transformation en vins mousseux, mais non pas en eau de vie ni en apéritif, car il s'agit de vins possédant un trop faible degré d'alcool, ce qui rendrait de telles opérations non rentables.

Par ailleurs, la champagnisation de ces vins permet d'obtenir de très beaux vins mousseux de haute qualité qui jouissent d'une forte demande et qui, à l'exception du cépage Muller-Thurgau, à cause de son bouquet pénétrant, se prêtent tous à la champagnisation et produisent des vins mousseux de haute qualité très demandés.

D. Commercialisation

1. Exploitants commercialisant eux-mêmes

a) Circuits de voies d'écoulement

On a déjà indiqué plus haut que pour le nombre relativement petit d'exploitations assurant elles-mêmes la commercialisation de leurs vins, les circuits de vente aboutissent à un nombre restreint de catégories, à savoir la gastronomie et les consommateurs directs. Il n'est pas possible de dire quel volume peut être absorbé par chacun de ces circuits.

b) Quelle est la proportion des vins vendus par les producteurs dans les diverses régions viticoles ?

En plus de l'apport de vins de qualité, les exploitants commercialisant eux-mêmes vendent un certain volume de vins de consommation courante mais exclusivement sur le territoire national.

2) Coopératives

a) Voies d'écoulement

Jusqu'à présent, les six coopératives n'ont pas publié d'analyses portant sur leurs voies d'écoulement. Elles ont basé leurs statistiques uniquement sur les paiements, respectivement sur le chiffre d'affaires et le montant des paiements aux coopérateurs.

b) Quelle est la proportion de la vente des coopératives ou associations dans les diverses régions viticoles ?

Du fait qu'elles traitent une partie importante de la production, les coopératives jouent un rôle important non seulement dans l'approvisionnement du marché intérieur, mais aussi dans l'exportation. Comme les exportations se répartissent aussi bien entre les coopératives qu'entre le négoce, seuls les chiffres globaux des exportations peuvent être donnés.

Le tableau 17 indique les volumes exportés en 1964 de vin en fûts, de vins en bouteilles d'un litre, ainsi que des vins mousseux ou pétillants.

Ce tableau permet de constater que 31.500 hl de vin, soit moins de la moitié du total, ont été exportés en fûts, 5.800 hl, en bouteilles d'un litre et 20.150 hl en bouteilles de 7/10. Les autres volumes sont d'importance secondaire.

En faisant la comparaison entre le chiffre des exportations et importations, l'on constate que ces dernières gagnent de l'importance dans la mesure où elles contribuent à accentuer la pression sur le marché. Il faudrait souligner également que les volumes importés n'ont pas augmenté au cours des dernières années : de 1959 à 1964, ils se tiennent en permanence entre 35.000 et 36.500 hl.

TABLEAU 17

EXPORTATIONS DE VIN EN 1964

Pays de destination	vin en vrac litres	vins en bouteilles				vins pétillants				vins mousseux				jué de raisin	Quantité en hl.
		nombres de bouteilles													
		1 litre	0,7 lit.	0,35 lit.	0,7 lit.	0,35 lit.	1 litre	1/2 lit.	0,7 lit.	0,35 lit.	1 litre	1/2 lit.	0,7 lit.		
Belgique	2.210.856	566.965	1.684.943	66.430	874.737	45.370	400.052	87.288	206.527	15.335	50.940				
Hollande	315.510	13.823	319.247	5.140	484.229	6.136	65.958	5.128	29.809	3.368	9.700				
Allemagne	619.424	-	2.931	-	-	-	2.240	-	279	-	6.230				
France	-	-	3.053	-	1.050	-	210	-	-	-	30				
Angleterre	-	-	1.271	-	2.784	-	1.767	-	12	-	40				
Divers pays	-	-	4.206	-	-	-	402	-	54	-	40				
TOTAL	3.145.790	580.688	2.015.651	71.570	1.362.800	51.506	470.629	92.416	236.681	18.703	66.980				

TABLEAU 18

Importations de vin

1959	35.020 hl
1960	35.730 hl
1961	36.240 hl
1962	36.470 hl
1963	36.540 hl
1964	35.950 hl

En examinant les divers postes, on constate que le niveau de 1.000 foudres de vin blanc a été dépassé pour la première fois, ce qui naturellement donne à réfléchir.

TABLEAU 19

Importations de vin en 1964

en hectos

Pays d'origine	Dédouanement par des bureaux luxembourgeois	Vins déjà dédouanés en provenance de Belgique et Hollande	Total
France	12.600	782	13.382
Italie	6.575	297	6.872
Maroc	55	39	94
Espagne	10.188	1.467	11.655
Portugal	475	81	556
Allemagne	1.589	19	1.608
Algérie	425	38	463
Grèce	1.157	82	1.239
Chili	31	42	73
Divers pays	8	-	8
TOTAL	33.103	2.847	35.950

Si l'on se pose la question de savoir quels sont les principaux pays fournisseurs, le tableau 19 indique que la France vient en premier lieu avec 12.600 hl suivie par l'Espagne avec 10.200 hl. L'Italie ne vient qu'en troisième lieu avec 6.600 hl.

3. Le négoce en vin

On a déjà exposé que le négoce en vin absorbe une quantité considérable de l'offre inférieure, mais qu'il est en même temps l'agent du commerce d'importation. Si l'on songe que le négoce absorbe en importations la moitié du volume de récolte vendu, autrement dit $1/3$ du volume total des ventes, on en déduit l'importance du négoce en matière de traitement et de distribution tant de la production intérieure que des importations.

Il faut ajouter que les volumes importés sont introduits, puis revendus par le négoce orienté vers la consommation, et à un degré moindre par le commerce de gros limité à la production. C'est pourquoi les 50 ou 52 négociants en vin proprement dits et les 10 négociants en gros en produits alimentaires jouent un rôle considérable sur le marché du vin.

E. Formation des prix

Comment s'opère la formation des prix sur le marché du vin ?

La formation des prix est à un degré décisif l'oeuvre des coopératives vinicoles. Il a déjà été souligné que le niveau du prix dépend tant du volume de la récolte que de sa qualité. C'est ce que prouvent les tableaux 11-13, révélant qu'une offre importante entraîne des prix modestes alors que de hautes qualités comme celles de 1959 peuvent conduire à des prix remarquables.

En ce qui concerne la formation des prix, il importe de relever que chaque année avant la vendange, des représentants de la viticulture et du négoce en vin se réunissent en commission pour fixer le prix minimum à payer pour assurer au vigneron la couverture de ses frais.

Indépendamment de cela, les coopératives évaluent leurs moûts et leurs vins par cépages et par degrés OESCHSLE et paient graduellement, d'après le système de l'évaluation du poids moyen du moût. L'évaluation se fait à partir d'un prix indicatif suivant une progression quadratique et les réfections suivant une dégression quadratique. De la sorte on favorise la recherche de la qualité.

La cotation telle qu'elle est pratiquée en République fédérale par la "Deutsche Weinbauverband" ⁽¹⁾ et par le Fonds de Stabilisation, n'a pas lieu au Luxembourg.

L'intégration verticale n'existe qu'entre exploitation viticole et coopérative. Au Luxembourg, seule est autorisée la livraison de toute la récolte. Les viticulteurs doivent acquitter un droit d'entrée calculé par hectare ou are et soivent s'engager à respecter la date de vendange fixée par les coopératives.

On ne connaît pas d'intégration entre coopératives et négoce ni entre exploitation viticole et négoce. Le négoce achète aux coopératives d'après l'état des débouchés et la situation du marché qui en résulte.

Au Luxembourg on ne connaît pas les formes d'associations qu'on rencontre dans la région de la moyenne Moselle ou en Palatinat et en vertu desquelles un certain nombre d'exploitations sont liées par contrat à une maison de commerce en vins.

(1) Association des producteurs de vin allemands

CHAPITRE V

LA RENTABILITE DE LA VITICULTURE CONSACREE AUX VINS DE CONSOMMATION
COURANTE

On peut constater que, pendant les dernières années, la viticulture, dans son ensemble, était plus ou moins rentable. C'est ce qu'on déduit du niveau des prix contenus dans les tableaux et qui se situent à 145.000 FLux. par ha.

Pour la période 1957 - 1961, ces 145.000 F représentent la couverture des frais. De ces chiffres et de l'évolution économique générale, on peut déduire que cette couverture a continué d'être assurée ces dernières années.

Il est difficile de considérer séparément le revenu réalisé par les vins de qualité et les vins de consommation courante car presque toutes les exploitations présentent une mosaïque de cépages, ce qui rend impossible de chiffrer les revenus obtenus par hectare. Les prix de vente des coopératives permettent toutefois de constater que, par suite de l'importance des volumes de récoltes, la production de vins de consommation courante obtient d'aussi bons résultats que celle de vins de qualité.

Comme l'évaluation quadratique des différents cépages dépassant un poids moyen de moût donné ne suffit pas, on étudie actuellement les procédés de paiement dans le but d'encourager encore davantage la production de vins de qualité et d'obtenir une plus grande différence de revenu par ha entre les vins de consommation courante et les vins de qualité.

A. Vente des raisins

La vente des raisins ou du moût au négoce donne des résultats inférieurs aux prix payés par les coopératives.

B. Livraison aux coopératives

On a déjà montré plusieurs fois que la livraison aux coopératives permet d'atteindre des prix de vente relativement élevés et que, par suite de la stabilité de ces prix, les vigneronns sont en principe satisfaits de leurs coopératives.

Comme la proportion de vin en bouteilles ne représente pour l'instant que les trois quarts du volume à traiter, on peut admettre qu'avec une augmentation de cette proportion, la production et les prix accordés aux vigneronns pourront également être en hausse. Ces paiements accordés aux vigneronns varient en fonction du revenu global déduit des frais de transformation et de commercialisation des revenus.

C. Vente de vin en fûts

La vente de vin en fûts des viticulteurs au négoce ne se produit pour ainsi dire jamais. Il s'ensuit qu'il n'y a pas de cotation pour les vins en fûts au niveau de la production puisqu'elle est hors de la mesure du possible.

D. Vente de vin en bouteilles

Du fait même qu'ils peuvent exercer eux-mêmes une influence sur leurs prix, les viticulteurs vendeurs de vin en bouteilles sont déjà dans une situation relativement favorable quant au revenu.

Les prix demandés par les viticulteurs s'inspirent de ceux pratiqués par les coopératives et par le négoce sur le marché du vin en bouteilles.

Dans l'ensemble, il est possible d'augmenter le chiffre d'affaires en cas de ventes de vin en bouteilles. Il est vrai que beaucoup de vigneronns sous-estiment les coûts relativement élevés du matériel, de la mise en bouteilles et de la commercialisation. A défaut de

valeurs absolues pour la viticulture luxembourgeoise, on peut toutefois, en utilisant les données allemandes, estimer de 10 à 12 FLux. la bouteille le prix applicable à ces trois phases de la production du vin.

CHAPITRE VI

RESUME GENERAL ET DISCUSSION DES CONDITIONS DE COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX DU VIN DE CONSOMMATION COURANTE - CONCLUSIONS QUI S'EN DEGAGENT

L'étude de la viticulture luxembourgeoise permet d'aboutir aux constatations suivantes. La superficie en vigne est à peu près constante et limitée aux sites climatiquement favorables de la vallée de la Moselle. Le nombre des exploitations a diminué environ de 20 % en un temps très court, c'est-à-dire que les exploitations restantes ont pu utiliser les superficies de vignoble libérées pour augmenter leur potentiel. Dans l'ensemble, on peut constater que l'effort d'obtenir des vins de qualité est intense dans la viticulture luxembourgeoise. Alors que jadis l'Elbling était presque le seul cépage de vin de consommation courante, cultivé, aujourd'hui sa part a fort diminué : il n'occupe plus qu'un tiers du vignoble, alors que le cépage Ryvaner (Müller-Thurgau), de qualité supérieure, atteint maintenant un pourcentage de plus de 40 %. 25 % reviennent aux cépages de qualité qui occupent les sites favorables et contribuent fortement à favoriser l'évolution de la viticulture luxembourgeoise.

On se propose de poursuivre l'extension de ces cépages de qualité aux dépens de l'Elbling et même du Ryvaner, pour continuer à améliorer le niveau de qualité et par là contribuer notablement à une meilleure qualité d'ensemble au sein de la Communauté Economique Européenne.

Fait remarquable, le fort pourcentage de la production traitée par les coopératives - environ 70 % - a fortement contribué au relèvement de la qualité de la viticulture luxembourgeoise et à sa rémunération en fonction de cette qualité. Malgré la puissance des coopératives, la coopération avec le négoce oriente tant vers la production que vers la vente et les exploitations commercialisant elles-mêmes leur production est très bonne et très étroite. Des deux côtés, pour les conditions de vente et pour les prix, on s'inspire nettement des prix obtenus par les coopératives.

Pour l'instant, la formation des prix des vins de consommation courante encore si différenciée par rapport au vin de table et au vin de qualité pour qu'on ait intérêt à supprimer immédiatement l'Elbling pour le remplacer par le Rivaner ou d'autres cépages de qualité. C'est une tâche importante pour les coopératives que d'orienter les prix de ces derniers cépages. En ce qui concerne le revenu, la situation de la viticulture luxembourgeoise peut être considérée comme tout-à-fait rassurante dans chacune des phases de la commercialisation, surtout dans la branche coopérative, de sorte que tous ceux qui contribuent à l'économie vinicole participeront aux efforts en vue d'améliorer la qualité même des vins de moins bonne qualité et qu'on réussira, espérons-le, à préserver par sa spécialité et sa qualité l'existence de la quantité relativement faible dont dispose le Luxembourg au sein de la CEE et que la situation future de la viticulture, des coopératives et du négoce se présentera de telle sorte que la viticulture luxembourgeoise, telle qu'elle est constituée, pourra maintenir sa place dans l'économie viticole européenne.

Index bibliographique : Adams, Rosenbaum et Willner "Choix de résultats de gestion commerciale, provenant d'enquêtes dans des exploitations avec viticulture, transformation et commercialisation de vins.

- THIEL : Appréciation de la structure des coûts dans la viticulture pour les districts de Saarburg et Trèves selon différentes hypothèses - Thèse - Giessen 1964
- SCHMIT Norbert : Nos exportations de vins, dans le "Letzeburger Wönzer" ("Le vigneron luxembourgeois") n° 7, 5e année (1966). Indications concernant la charge fiscale dans le domaine de la viticulture.
- MASSARD : L'évolution de la marque nationale des vins de la Moselle luxembourgeoise.
- FABER : Documents statistiques de la Direction de la Viticulture sur la viticulture luxembourgeoise. Bref aperçu de la région viticole de la Moselle luxembourgeoise et de ses vins.
- SCHMIT Nicolas : Documents statistiques sur les coopératives.
Remerschen
- DESON Pierre : Propos sur le négoce en vin du Luxembourg.
Statec statistique 1964, page 111.
- THEIS : Propos sur les salaires et les charges sociales dans
Centre rural l'agriculture et la viticulture.
-

TAXATION DES EXPLOITATIONS VITICOLES

Annexe

Viticulteur membre d'une cave coopérative, 1 ha de vigne,
1 à 2 ha de terres, distillerie et vergers.

D'après les lois et règlements actuellement en vigueur,
cette taxation se présente à peu près comme suit pour
1964 :

Paiements reçus de la coopérative de caves	160.000,--
Frais de culture :	
1 ha x 42.000 FLux. (montant forfaitaire) ⁽¹⁾	42.000,--
Dépenses d'assurance-grêle (non connues)	-
Dépenses de transport	3.000,--
Dépenses de lutte contre le gel	3.500,--
Amortissement (accru) du tracteur	5.000,--
Amortissement de la reconstruction	-
Déduction pour main d'oeuvre familiale (enfants) .	-
Déduction de salaire pour main d'oeuvre non fami- liale	9.000,--
	<u>62.500,--</u>
Bénéfice : 160.000 - 62.500 =	97.500,--
A ajouter :	
Valeur locative du logement	1.800,--
Bénéfices agricoles	4.500,--
Surtaxe pour bénéfice de distillerie	18.000,--
Majoration pour vente de fruits	10.000,--
	<u>131.800,--</u>
A défalquer : intérêts à payer	3.200,--
	<u>128.600,--</u>
Bénéfices agricoles et viticoles	128.600,--
Dépenses diverses	4.800,--
	<u>123.800,--</u>

(1) En ce qui concerne le montant forfaitaire des frais de culture, il faut ajouter qu'il est fixé chaque année par le Contrôle des Contributions. Il comprend aussi 10.000 FLux. de dépenses en produits à pulvériser et en engrais, 12.000 FLux. d'entretien (remplacement de plants mais non pas plantations nouvelles), ceps,

joncs, baguettes d'osier, outils etc. ainsi que 22.000 FLux. de frais divers tels qu'impôt foncier, accidents du travail, cotisations à des caisses de retraite ou de maladie, essence et huile, amortissements, réparations légères etc.

Pour les vigneron non membres d'une coopérative, le forfait s'élève à 45.000 FLux. Cette hausse est conditionnée par les divers frais de stockage en chai.

Le montant forfaitaire ne comprend donc pas :

1. Les dépenses de sucre
2. Les dépenses d'assurance contre la grêle
3. Les dépenses de transports
4. Les dépenses de lutte contre le gel
5. L'amortissement accru du tracteur et du pressoir hydraulique
6. L'amortissement de la reconstruction
7. La déduction pour main d'oeuvre familiale (enfants) et le salaire de la main d'oeuvre non familiale.

Tout vigneron est libre d'indiquer ses frais de culture et d'en réclamer la déduction (à la place du forfait).

L'impôt sur le revenu correspondant se monte à :

- 20.490 FLux. pour la catégorie I (célibataires)
- 12.210 FLux. pour la catégorie III (mariés sans réduction pour enfants)
- 9.550 FLux. pour la catégorie IV (mariés - 1 enfant)
- 6.820 FLux. pour la catégorie IV 2 (mariés, 2 enfants)
- 3.480 FLux. pour la catégorie IV 3 (mariés, 3 enfants).

Pour les viticulteurs non membres d'une coopérative et qui vinifient et vendent eux-mêmes leurs vins, on tient compte du stock de vin détenu au début et à la fin de l'année.

Par exemple :

Dimension de l'exploitation : 2 ha

Stock final au 31.12.1964 : 28 foudres à 5.000 FLux.	140.000,--
Produit de la vente de vins, raisins, moût	320.000,--
	<hr/>
	460.000,--

	<u>Annexe</u>	
	460.000,--	
Stock initial au 1.1.1964 : 26 foudres à 5.000 FLux.	130.000,--	
	<hr/>	
	330.000,--	
A décompter :		
1 Frais de culture 2 x 45.000,--	90.000,--	
2 Dépenses de sucre	6.000,--	
3 Dépenses d'assurance grêle	-	
4 Amortissement accru pour tracteur et pressoir	17.500,--	
5 Frais de main d'oeuvre non familiale	10.500,--	
6 Déduction pour main d'oeuvre familiale (enfants) :		
un fils majeur	36.000,--	
	<hr/>	
	160.000,--	<u>160.000</u>
Bénéfice	170.000,--	
A rajouter :		
Valeur locative du logement	2.400,--	
Bénéfice agricole	6.000,--	
Bénéfice de la distillerie	25.000,--	
Bénéfice de la vente des fruits	18.000,--	
	<hr/>	
		221.400
A défalquer :		
Fermage	6.000,--	
Intérêts à payer	8.000,--	
	<hr/>	
		- 14.000
		<hr/>
		207.400
Autres dépenses (assurance - vie)		<u>16.000</u>
Ressources imposables		191.400
		=====

Comme le bénéfice moyen des années 1961 à 1964 ne dépasse pas 150.000 FLux., la différence, soit 170.000 - 150.000 = 20.000 FLux., est imposée suivant un tarif privilégié.

Annexe

Pour la catégorie III (mariés sans réduction pour enfant), l'impôt sur le revenu est établi comme suit :

A imposer :.....	191.400,--
au tarif privilégié	20.000,--
	<hr/>
Suivant le barême des impôts de 1964	171.400,--
Suivant le barême	22.410 soit 13 %
+ 20.000,-- zu 13 %	2.600,--
	<hr/>
A payer en tout	25.010,--
	=====

En appliquant le barême des impôts pour le revenu global, soit 191.400 FLux., l'impôt sur le revenu s'élèverait à 27.010 FLux.

La facilité accordée au viticulteur en considérant le bénéfice moyen de 4 années, est donc dans ce cas de 2.000,-- FLux.

On pourrait encore fournir une foule d'exemples, soit d'exploitations familiales, soit de taxation imposée à des salariés pratiquant la viticulture à titre d'activité professionnelle secondaire.

S O M M A I R E

=====

	<u>Pages</u>
<u>CHAPITRE I</u> : <u>GENERALITES SUR LA VITICULTURE, NOTAMMENT</u>	
<u>LA CULTURE DE VINS DE CONSOMMATION COURANTE</u>	1
1. Généralités	1
2. Eléments de structure	4
<u>CHAPITRE II</u> : <u>PHASES DE PRODUCTION DES RAISINS, DE LA VENDAN-</u>	
<u>GE ET DU MOÛT (MATIERE PREMIERE)</u>	22
A. Brève présentation de la technique de pro- duction	22
B. Main-d'oeuvre	23
C. Coûts de production et recherche des divers facteurs dont dépendent les principaux modes de culture et d'entretien	24
D. L'utilisation de la récolte de raisins	28
<u>CHAPITRE III</u> : <u>PHASE DE TRANSFORMATION, PHASE DE TRAITEMENT DU</u>	
<u>VIN, DU PRESSEUR AU FÛT (DENREE INTERMEDIAIRE)</u>	28
A. Quelle part de la production des différentes régions viticoles a-t-elle été traitée et écoulée par chacun des groupes de transfor- mation ?	28
B. Indications pour chacun des groupes de trans- formation cités	29
C. Questions particulières se rapportant à cha- cune des collectivités contribuant à la pro- duction du vin	40
<u>CHAPITRE IV</u> : <u>PHASE D'ACHEVEMENT ET DE DISTRIBUTION - MISE EN</u>	
<u>BOUTEILLES ET VENTE DU PRODUIT FINAL</u>	42
A. Le vin à l'état de produit fini	42
B. Possibilités de coupages de vins d'années dif- férentes ou de vins différents	43
C. Transformation du vin en eau-de-vie, en vin mousseux ou en apéritif	44
D. Ecoulement	44
E. Formation des prix	49

<u>CHAPITRE V</u> :	<u>LA RENTABILITE DE LA VITICULTURE CONSACREE</u>	
	<u>AUX VINS DE CONSOMMATION COURANTE</u>	51
	A. Vente de raisins	51
	B. Livraisons aux coopératives	52
	C. Vente de vin en fûts	52
	D. Vente de vin en bouteilles	52
<u>CHAPITRE VI</u> :	<u>RESUME GENERAL ET DISCUSSION DES CONDITIONS DE</u>	
	<u>COMMERCIALISATION ET DE FORMATION DES PRIX DU</u>	
	<u>VIN DE CONSOMMATION COURANTE - CONCLUSIONS QUI</u>	
	<u>S'EN DEGAGENT</u>	53
Index bibliographique		55
Annexe		56

Informations internes sur L'AGRICULTURE

		Date	Langues
N° 1	Le boisement des terres marginales	juin 1964	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 2	Répercussions à court terme d'un alignement du prix des céréales dans la CEE en ce qui concerne l'évolution de la production de viande de porc, d'œufs et de viande de volaille	juillet 1964	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 3	Le marché de poissons frais en république fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas et les facteurs qui interviennent dans la formation du prix du hareng frais	mars 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 4	Organisation de la production et de la commercialisation du poulet de chair dans les pays de la CEE	mai 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 5	Problèmes de la stabilisation du marché du beurre à l'aide de mesures de l'Etat dans les pays de la CEE	juillet 1965	F D
N° 6	Méthode d'échantillonnage appliquée en vue de l'établissement de la statistique belge de la main-d'œuvre agricole	août 1965	F ⁽¹⁾ D ⁽²⁾
N° 7	Comparaison entre les « trends » actuels de production et de consommation et ceux prévus dans l'étude des perspectives « 1970 » 1 Produits laitiers 2. Viande bovine 3. Céréales	juin 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 8	Mesures et problèmes relatifs à la suppression du morcellement de la propriété rurale dans les Etats membres de la CEE	novembre 1965	F ⁽¹⁾ D
N° 9	La limitation de l'offre des produits agricoles au moyen des mesures administratives	janvier 1966	F D
N° 10	Le marché des produits d'œufs dans la CEE	avril 1966	F ⁽¹⁾ D ⁽¹⁾
N° 11	Incidence du développement de l'intégration verticale et horizontale sur les structures de production agricole – Contributions monographiques	avril 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 12	Problèmes méthodologiques posés par l'établissement de comparaisons en matière de productivité et de revenu entre exploitations agricoles dans les pays membres de la CEE	août 1966	F ⁽¹⁾ D
N° 13	Les conditions de productivité et la situation des revenus d'exploitations agricoles familiales dans les Etats membres de la CEE	août 1966	F D
N° 14	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « bovins – viande bovine »	août 1966	F D
N° 15	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « sucre »	février 1967	F D ⁽¹⁾
N° 16	Détermination des erreurs lors des recensements du bétail au moyen de sondages	mars 1967	F ⁽¹⁾ D ⁽³⁾

⁽¹⁾ Epuisé.

⁽²⁾ La version allemande est parue sous le n° 4/1963 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

⁽³⁾ La version allemande est parue sous le n° 2/1966 de la série « Informations statistiques » de l'Office statistique des Communautés européennes.

		Date	Langues
N° 17	Les abattoirs dans la CEE I. Analyse de la situation	juin 1967	F D
N° 18	Les abattoirs dans la CEE II. Contribution à l'analyse des principales conditions de fonctionnement	octobre 1967	F D
N° 19	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « produits laitiers »	octobre 1967	F D ⁽¹⁾
N° 20	Les tendances d'évolution des structures des exploitations agricoles – Causes et motifs d'abandon et de restructuration	décembre 1967	F D
N° 21	Accès à l'exploitation agricole	décembre 1967	F D
N° 22	L'agrumiculture dans les pays du bassin méditerranéen – Production, commerce, débouchés	décembre 1967	F D
N° 23	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie I	février 1968	F D
N° 24	Situation et tendances des marchés mondiaux des principaux produits agricoles – « céréales »	mars 1968	F D
N° 25	Possibilités d'un service de nouvelles de marchés pour les produits horticoles non-comestibles dans la CEE	avril 1968	F D
N° 26	Données objectives concernant la composition des carcasses de porcs en vue de l'élaboration de coefficients de valeur	mai 1968	F D
N° 27	Régime fiscal des exploitations agricoles et imposition de l'exploitant agricole dans les pays de la CEE	juin 1968	F D
N° 28	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie I	septembre 1968	F D
N° 29	Les établissements de stockage de céréales dans la CEE – Partie II	septembre 1968	F D
N° 30	Incidence du rapport des prix de l'huile de graines et de l'huile d'olive sur la consommation de ces huiles	septembre 1968	F D
N° 31	Points de départ pour une politique agricole internationale	octobre 1968	F D
N° 32	Volume et degré de l'emploi dans la pêche maritime	octobre 1968	F D
N° 33	Concepts et méthodes de comparaison du revenu de la population agricole avec celui d'autres groupes de professions comparables	octobre 1968	F D
N° 34	Structure et évolution de l'industrie de transformation du lait dans la CEE	novembre 1968	F D
N° 35	Possibilités d'introduire un système de gradation pour le blé et l'orge produits dans la CEE	décembre 1968	F D
N° 36	L'utilisation du sucre dans l'alimentation des animaux – Aspects physiologiques, technologiques et économiques	décembre 1968	F D

(¹) Epuisé.

		Date	Langues
N° 37	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie II	février 1969	F D
N° 38	Examen des possibilités de simplification et d'accélération de certaines opérations administratives de remembrement	mars 1969	F D
N° 39	Evolution régionale de la population active agricole – I : Synthèse	mars 1969	F D
N° 40	Evolution régionale de la population active agricole – II : R.F. d'Allemagne	mars 1969	F D
N° 41	Evolution régionale de la population active agricole – III : Bénélux	avril 1969	F D
N° 42	Evolution régionale de la population active agricole – IV : France	mai 1969	F
N° 43	Evolution régionale de la population active agricole – V : Italie	mai 1969	F D
N° 44	Evolution de la productivité de l'agriculture dans la CEE	juin 1969	F D
N° 45	Situation socio-économique et perspectives de développement d'une région agricole déshéritée et à déficiences structurelles – Etude méthodologique de trois localités siciliennes de montagne	juin 1969	F I ⁽¹⁾
N° 46	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent – R.F. d'Allemagne	juin 1969	F D
N° 47	La formation de prix du hareng frais dans la Communauté économique européenne	août 1969	F D
N° 48	Prévisions agricoles – I : Méthodes, techniques et modèles	septembre 1969	F D
N° 49	L'industrie de conservation et de transformation de fruits et légumes dans la CEE	octobre 1969	F D
N° 50	Le lin textile dans la CEE	novembre 1969	F D
N° 51	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – Synthèse, R.F. d'Allemagne, G.D. de Luxembourg	décembre 1969	F D

(¹) Cette étude n'est pas disponible en langue allemande.

