
Informations internes sur L'AGRICULTURE

Constatation des cours des vins de table à la production

I. France et RF d'Allemagne

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

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

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

CONSTATATIONS DES COURS DES VINS DE TABLE A LA PRODUCTION

Série : Informations internes sur l'Agriculture

n° 59

Cette étude vient de paraître en langue française.
la version allemande est en préparation

Les résultats de cette étude sont composés de rapports pour chacun des Etats Membres producteurs de vin. Ils sont présentés en deux volumes. Le premier (n° 59) -qui vient de paraître- contient les rapports pour la France et la R.F. d'Allemagne, le second -qui est en préparation- contiendra les rapports pour l'Italie et le Grand Duché du Luxembourg.

Cette étude peut être considérée comme un complément -pour un aspect déterminé- de celle publiée récemment sur les conditions de commercialisation et de formation des prix des vins au niveau de la première vente (Informations Internes sur l'Agriculture n°s 51 et 52). A travers une analyse des conditions dans lesquelles s'effectue la mise en marché des vins de table et de la technique de constatation des cours pratiqués actuellement dans les Etats Membres producteurs, elle a cherché à déterminer les conditions et les mécanismes appropriés à constater, dans le cadre de l'organisation commune du marché du vin, de façon objective, les cours effectivement pratiqués pour le vin de table et à déterminer les conditions à remplir pour qu'ils reflètent véritablement la physionomie des transactions.

En effet, le règlement (CEE) n° 816/70 du Conseil du 28 avril 1970 portant dispositions complémentaires en matière d'organisation commune du marché viti-vinicole, prévoit pour les vins de table certaines mesures

d'intervention sur le marché. Ces interventions sont notamment appliquées lorsque les prix à la production d'un type de vin donné sont inférieurs aux prix dits de déclenchement.

Une des conditions de base pour une bonne application de ce mécanisme d'intervention est la constatation objective de prix réels et représentatifs à la production pour le vin de table.

La présente étude élaborée au cours de la période de préparation des dispositions réglementaires, a fourni des éléments utiles pour leur mise en place. Les rapports fournissent une description rapide du marché des vins à l'échelon national (capacité technique de production, structure de l'offre et de la demande, localisation des différents types de vin), examinent les particularités des diverses régions vitivinicoles et essaient de préciser la notion de vin de table.

L'observation des cours de vin constitue l'objet de la partie centrale de chaque rapport et les méthodes et techniques appliquées, la représentativité des marchés et des cotations observées, les problèmes particuliers à chaque pays, région ou type de vin de table sont examinés en détail.

Les conclusions qui sont tirées de ces analyses permettent de formuler des suggestions pouvant conduire à la mise en place ou à l'amélioration de la constatation des cours de vins de table dans les pays producteurs dans la perspective communautaire.

Informations internes sur L'AGRICULTURE

Constatation des cours des vins de table à la production

I. France et RF d'Allemagne

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AGRICULTURE

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

AVANT-PROPOS

La présente étude a été entreprise dans le cadre du programme d'études de la Direction Générale de l'Agriculture de la Commission des Communautés Européennes. Les travaux ont été réalisés par :

pour le Grand-Duché du Luxembourg

J. FABER - Directeur de la Station Viticole de l'Etat - Remich

pour l'Italie

S. TASSINARI et M. DONATI - IRVAM - Istituto per le ricerche di Mercato e la Valorizzazione della Produzione agricola - ROMA

pour la R.F. d'Allemagne

Dr. F.W. MICHEL - Stabilisierungsfonds für Wein - MAINZ

pour la France

M. NEGRE et G. SANMARTINO - sous la direction du Professeur J. MILHAU, Directeur, et du Professeur OUSSET - Centre régional des Etudes Economiques - Université de Montpellier

Les travaux ont été menés avec la collaboration des Divisions "Bilans, Etudes, Information" et "Vins, Alcools et produits dérivés".

Ce volume constitue la première partie de l'étude et contient les rapports sur la France et la R.F. d'Allemagne.

Une deuxième partie sera consacrée aux rapports sur le Grand-Duché du Luxembourg et l'Italie.

x

x x

Cette étude ne reflète pas nécessairement les opinions de la Commission des Communautés Européennes dans ce domaine et n'anticipe nullement sur l'attitude future de la Commission en cette matière.

INTRODUCTION GENERALE

Le règlement (CEE) n° 816/70 du Conseil, du 28 avril 1970, portant dispositions complémentaires en matière d'organisation commune du marché viti-vinicole, prévoit pour les vins de table certaines mesures d'intervention sur le marché. Ces interventions sont notamment appliquées lorsque les prix à la production d'un type de vin donné seraient inférieurs aux prix dits de déclenchement. Des prix d'orientation sont à fixer pour tous les vins de table loyaux et marchands qui, soit du fait de leur volume, soit du fait de leurs caractéristiques, sont les plus représentatifs de la production communautaire.

Une des conditions de base pour une bonne application de ce mécanisme d'intervention est la constatation objective de prix réels et représentatifs à la production pour le vin de table.

Il convenait donc d'analyser au préalable les conditions dans lesquelles s'effectue la mise au marché des vins afin de pouvoir apprécier comment, pour chacun des types de vin de table, il peut être conçu un mécanisme approprié permettant d'établir quels sont les cours effectivement pratiques et de déterminer les conditions à remplir pour qu'ils reflètent véritablement la physionomie des transactions.

La présente étude, élaborée au cours de la période de préparation des dispositions réglementaires, a fourni des éléments utiles pour leur mise en place et notamment quant aux questions suivantes :

- comment se forment dans les conditions structurelles actuelles les prix des vins sur les marchés primaires des régions viticoles;
- les prix à la production peuvent-ils être constatés d'une façon objective sur les marchés représentatifs et comment;
- dans quelle mesure existe-t-il actuellement des méthodes permettant de constater les prix susceptibles de servir de signal pour le déclenchement des mesures d'intervention dans une organisation de marché;
- quelles mesures supplémentaires s'imposent le cas échéant pour relever les prix à la production représentatifs en question.

S O M M A I R E

INTRODUCTION

I - Rapport pour la FRANCE

II - Rapport pour l'ALLEMAGNE

Un sommaire détaillé figure à la fin de chacun des rapports par pays.

I. F R A N C E

Centre Régional de la Productivité
et des Etudes Economiques
Université de Montpellier

M. NEGRE - Attaché de recherche
au C.N.R.S.

G. SANMARTINO - Collaborateur tech-
nique à l'Education Nationale

sous la direction des Professeurs
J. MILHAU et J. OUSSET

P R E A M B U L E

Le but de cette étude était de constater de façon objective quels sont les cours des vins de table effectivement enregistrés à la production et représentatifs du marché en France. Et ceci pour permettre le déclenchement des interventions appropriées pour soutenir ces cours afin qu'ils ne tombent pas en-dessous d'un certain niveau.

L'étude portera donc sur les conditions à remplir, ainsi que les modalités à prévoir pour la constatation objective des cours à la production des vins de table sur les places de commercialisation, et, notamment, sur les marchés représentatifs.

Afin de connaître les méthodes de cotation et les institutions qui en sont chargées, une enquête a été conduite auprès des cinq "Commissions Spéciales de Cotation" ainsi qu'auprès des "Commissions de Constatation des cours du Vin" de Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne, Perpignan, Carcassonne, Avignon, Bordeaux et Nantes.

Nous avons été amenés à examiner ce qui se passait dans un certain nombre de départements où n'existe pas de Commission de Constatation des cours : l'Ardèche, le Tarn, le Gers, l'Indre et Loire et la Charente Maritime.

Enfin pour compléter notre information nous avons été amenés à prendre contact avec les principaux services spécialisés dans le domaine viticole, à l'échelon central : l'Institut des Vins de Consommation Courante, la Direction Générale des Impôts (Services Spécialisés et Monopoles Fiscaux), la Confédération Nationale des Caves Coopératives; et à l'échelon régional, les organismes professionnels et les services administratifs.

P R E M I E R E P A R T I E

DELIMITATION ET DEFINITION DES "VINS DE TABLE"

La proposition de la Commission des Communautés Européennes sur l'organisation commune du marché viti-vinicole présente une notion de "Vin de Table" qui ne recouvre de façon précise aucune des catégories de vins retenues par le législateur français (1). Cette absence de concordance pose dès le départ un certain nombre de problèmes de délimitation.

A/- LES PROPOSITIONS DE LA COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (2)

La catégorie des "vins de table" se trouve délimitée par référence à plusieurs critères :

- vers le bas, par des conditions de production (cépages, manipulation..) le titre alcoolique, l'acidité,
- vers le haut, par le degré maximum et la catégorie des V.Q.P.R.D. (3).

1°/- Limite inférieure de la catégorie des "Vins de table"

La Commission de la C.E.E. a cherché à faire reposer la notion de "Vin de table" sur des critères qualitatifs qui permettent de distinguer cette catégorie de vins de l'ensemble de la production vinicole. Le "vin de table" est donc défini par référence au "vin" et au "vin apte à donner un vin de table" et doit vérifier certains critères en matière de degré et d'acidité. Certaines opérations sont cependant autorisées pour son élaboration.

a) Les définitions :

- "Vin" : le produit obtenu exclusivement par la fermentation alcoolique totale ou partielle, du raisin frais foulé ou non, ou du moût de raisin;

(1) Journal Officiel n° C 74 du 14.6.1969.

(2) Soulignons qu'il ne s'agit là que de la proposition de la Commission. L'examen de celles-ci est en cours et on ne sait pas encore si elles ne seront pas modifiées par le Conseil et dans quel sens.

(3) Vin de qualité produit dans des régions déterminées.

- "Vin apte à donner du Vin de Table" : le vin issu de certains cépages recommandés ou autorisés produit dans la communauté ayant un titre alcoométrique naturel total lui permettant, après enrichissement éventuel dans certaines limites, de devenir "Vin de table";

- "Vin de Table" : le vin provenant d'un vin apte à donner du vin de table et ayant, après d'éventuelles opérations, un titre alcoométrique acquis non inférieur à 8°5 et non supérieur à 15° ainsi qu'une teneur en acidité totale non inférieure à 4,5 gr par litre, exprimée en acide tartrique.

b) - Les opérations autorisées

Elles concernent essentiellement l'enrichissement, l'acidification ou la désacidification et le coupage.

Les règles proposées tiennent compte de la situation géographique des différentes régions viticoles. Trois grandes zones sont distinguées :

- la zone A comprenant les vignobles septentrionaux de l'Allemagne ainsi que le vignoble du Luxembourg,

- la zone B comprenant les vignobles méridionaux de l'Allemagne ainsi que les vignobles de l'Est de la France,

- la zone C, comprenant le reste du vignoble est subdivisée en trois sous-zones : C₁, C₂ et C₃ :

* CI = qui comprend les vignobles situés dans le Centre Ouest, le Centre et le Sud-Ouest de la France,

* CII = qui comprend les vignobles méridionaux de la France à l'exception de ceux faisant partie de la zone C₃ ainsi que les vignobles de l'Italie à l'exception de ceux appartenant à la zone C₃,

* CIII = qui comprend certains vignobles français des départements de la Corse, des Pyrénées Orientales et du Var, ainsi que certains vignobles Italiens situés au Sud de Rome et dans les îles.

En ce qui concerne la France, la quasi totalité du vignoble se trouve répartie entre les zones C₁, C₂, C₃. Seul le vignoble de l'Est de la France suivra les règles édictées pour la zone B.

b1 : L'enrichissement

L'augmentation du titre alcoométrique naturel acquis, du raisin frais, du moût du raisin, du moût de raisin partiellement fermenté, du vin nouveau encore en fermentation, issus des cépages recommandés ou autorisés, peut être effectuée sur ces produits lorsqu'après enrichissement éventuel ils sont capables d'atteindre le titre alcoométrique minimum acquis du "Vin de Table", soit 8°5.

Dans les zones C₁, C₂, C₃ le titre alcoométrique naturel des produits que l'on désire enrichir ne doit pas être inférieur à 7, 8 ou 9 degrés respectivement. L'enrichissement ne peut être supérieur à 3°5 dans la zone A, 2°5 dans la zone B, et 1°5 dans la zone C. Il ne doit en aucun cas avoir pour effet de porter à plus de 10°5 dans la zone A, 11° dans la zone B, 11°5 dans la zone C₁, 12° dans la zone C₂, et 12°5 dans la zone C₃ le titre alcoométrique total du produit mis en oeuvre.

Plusieurs méthodes d'enrichissement laissées à la diligence des autorités compétentes de chacun des états membres sont prévues. Il s'agit selon la nature du produit mis en oeuvre :

- de l'adjonction de saccharose,
- de l'adjonction de moût de raisin concentré,
- ou de la concentration partielle par congélation.

Chacune de ces méthodes est exclusive des autres.

On notera que l'adjonction de saccharose ne peut avoir lieu que par sucrage à sec, sauf (jusqu'au 1^{er} Septembre 1976) dans la zone A où une solution aqueuse est autorisée. L'addition des moûts concentrés ne peut avoir pour effet d'augmenter le volume initial de plus de 11 % dans la zone A, 8 % dans la zone B, et 5 % dans la zone C. La concentration par congélation ne peut conduire à réduire de plus de 20 % le volume initial, ni à augmenter de plus de 1°5 le titre alcoométrique naturel du produit mis en oeuvre.

b2 - Acidification et désacidification

Les raisins frais, le moût de raisin, le moût de raisin partiellement fermenté et le vin nouveau encore en fermentation,

peuvent faire l'objet d'une désacidification partielle dans les zones A, B et C₁, d'une acidification partielle dans les zones C₂ et C₃.

Cette acidification ne peut être effectuée que dans la limite maximum de 1,5 gramme par litre exprimée en acide tartrique.

Le moût de raisin concentré peut faire l'objet d'une désacidification partielle mais, l'acidification et l'enrichissement de même que l'acidification et la désacidification sont exclusifs l'un de l'autre.

b3 - Le coupage

Le coupage du vin est autorisé. En cas de coupage, seuls sont des "vins de table" les produits issus du coupage de "vins de table" entre eux et des "vins de table" avec du "vin apte à donner un vin de table". Toutefois, le coupage d'un vin "apte à donner du vin de table" d'une zone donnée avec un "vin de table" issu d'une autre zone ne peut donner un "vin de table" que si cette opération a lieu dans la zone où le "vin apte à donner un vin de table" a été produit.

En outre le coupage entre eux des "vins aptes à donner des vins de table" n'est autorisé que s'ils sont issus d'une même zone viticole, et si le coupage est effectué dans la dite zone.

Soulignons que dans le cas d'années au cours desquelles les conditions climatiques ont été exceptionnellement défavorables à la qualité de la récolte, de plus grandes possibilités d'enrichissement et d'acidification ou de désacidification sont prévues.

2°/- Limite supérieure de la catégorie des "vins de table"

Elle est double : le degré, les V.Q.P.R.D.

a) Le degré

Rappelons du point de vue degré :

- qu'un "vin de table" ne peut avoir un titre alcoolique supérieur à 15°,

- qu'après enrichissement il ne peut avoir un titre supérieur à 10°5 dans la zone A, 11° dans la zone B, 11°5 dans la zone C₁, 12° dans la zone C₂, 12°5 dans la zone C₃.

b) Les vins de qualité produits dans des régions déterminées : V.Q.P.R.D.

Pour figurer dans la catégorie des vins de table, un vin ne doit pas être mousseux. Il ne doit pas non plus être un "vin de qualité produit dans des régions déterminées" (V.Q.P.R.D.), ni avoir vocation à la dénomination V.Q.P.R.D.. Un vin revient néanmoins dans la catégorie des vins de table si, ayant vocation à la dénomination V.Q.P.R.D., il n'a pas satisfait aux exigences de l'analyse et de la dégustation. ou s'il a perdu le droit à la dénomination V.Q.P.R.D., à condition que le vin ait été obtenu dans des conditions non moins strictes que les "vins de table". Ainsi, il convient que le vin soit issu de l'un ou de plusieurs cépages appartenant à certaines catégories "recommandées" ou "autorisées", qu'il résulte de la mise en oeuvre de produits ayant un titre alcoométrique minimum naturel suffisant pour avoir pu donner des "vins de table" et qu'il n'ait pas fait l'objet d'un enrichissement supérieur à celui autorisé pour les produits aptes à donner des vins de table et récoltés dans la même zone viticole que ces derniers.

En ce qui concerne la France, les vins de qualité produits dans des régions déterminées sont jusqu'à l'entrée en vigueur de la réglementation prévue à l'article 4 du règlement N° 24, les vins visés à l'article 3 de la décision du Conseil du 4 Avril 1962 : "les vins originaires de la République Française qui, selon la réglementation française, ont droit à une appellation d'origine contrôlée ou à l'appellation "vins délimités de qualité supérieure" ou "vins d'Alsace

B/- La réglementation française en matière de Vins courants.

Un ensemble complexe de textes régit la fabrication et la commercialisation des vins en France.

Le "Vin", qui provient exclusivement de la fermentation du raisin frais ou du jus de raisin frais, est réparti entre un certain nombre de catégories en fonction de son origine et de ses qualités (1). Aucune de ces catégories ne correspond cependant parfaitement à

(1) Cf. Annexe page 117 "Les grandes catégories de vins en France".

celle des "vins de table" que nous venons d'envisager.

La catégorie des vins de Consommation Courante englobe la majorité des vins de table. Néanmoins :

- elle inclut également des vins "stricto sensu" qui n'ont pas droit à la dénomination "vin de table",
- elle exclut par contre les vins d'appellation d'origine simple qui, ne bénéficiant pas du label de qualité "V.D.Q.S." peuvent être rangés parmi les vins de table.

D'autre part si l'on considère, non pas la seule catégorie V.C.C. mais l'ensemble des vins autres que les appellations d'origine contrôlées (V.C.C. et A.O.S.), tous les vins de table sont inclus mais figurent également des vins "stricto sensu" et des V.Q.P.R.D. (les V.D.Q.S.).

Or les statistiques françaises sont présentées :

- en trois catégories : vins de consommation courante (V.C.C.) vins à appellations d'origine simples (A.O.S.), vins à appellations d'origine contrôlées (A.O.C.), en ce qui concerne les déclarations de récolte et de stocks à la propriété ;

- en deux catégories : vins à appellations d'origine contrôlées (A.O.C.) et "autres vins" (V.C.C. et A.O.S.) pour les sorties de chais.

Il en résulte une grande difficulté dans la connaissance statistique des mouvements des vins de table. Cette difficulté est d'ailleurs accrue par l'existence de changements de catégories assez fréquents.

1°/- Limite inférieure

Pour prétendre être vin de table, un vin français doit :

- être légal et avoir été préparé selon les usages locaux, loyaux et constants définis par les règlements publics pris en application de la loi du 1^o Août 1905 ;
- être loyal, c'est à dire ni viné, ni mouillé, ni falsifié;
- être marchand c'est à dire répondre aux caractéristiques minima de composition et de degré alcoolique.

Or, à côté des vins propres à la consommation figurent dans la catégorie des vins de consommation courante des vins impropres à la consommation.

a) Vins propres et vins impropres à la consommation

a₁ - Sont considérés comme propres à la consommation.... les vins préparés suivant les usages locaux, loyaux et constants, consacrés ou définis par les règlements d'application de la loi du 1^o Août 1905, dont le titre alcoolique est égal ou supérieur à :

* 10° pour ceux produits dans le département de la Corse ;

* 9° pour ceux produits dans les départements suivants : Aude, Gard, Pyrénées Orientales, Bouches du Rhône, Drôme, Vaucluse, Alpes Maritimes, Var, Gironde, Dordogne, Lot et Garonne, Tarn, Lot, Landes, Gers, ainsi que dans la majeure partie des départements de l'Ardèche, de l'Hérault et du Tarn et Garonne (1) ;

* 8°5 pour ceux produits sur le reste du territoire.

a₂ - ne peuvent être considérés comme propres à la consommation et de ce fait ne peuvent être vendus comme loyaux et marchands :

- des vins qui sont issus de certains cépages prohibés ;
- des liquides ne provenant pas de ces cépages et qui ont été obtenus par surpressurage de marcs ayant déjà produit la quantité de vin habituellement obtenue par pressurage suivant les usages locaux, loyaux et constants ;
- des liquides obtenus par pressurage des lies ;
- enfin les vins présentant des qualités chimiques ou gustatives particulières :

i) vins détenus par les producteurs ou les négociants en gros, qui, au moment de leur vente, présenteraient, par début d'acescence ou pour toute autre cause, une acidité volatile exprimée en acide sulfurique supérieure à 0,90 g/l ;

(1) Cf article 294 du Code du Vin.

ii) vins d'aspect ou de goût défectueux caractérisés en outre, à la fois par une teneur en acide tartrique totale exprimée en bitartrate de potassium inférieure à 1,25 g/l et par un rapport de l'acide tartrique total à la potasse totale inférieur à 0,6 ;

iii) vins atteints de maladies, avec ou sans acescence, les vins présentant un goût phéniqué, de moisi, de pourri, ou tout autre mauvais goût manifeste.

b) Les pratiques autorisées

Un certain nombre de pratiques sont autorisées pour obtenir ces vins propres à la consommation.

Elles concernent : l'enrichissement, l'acidification ou la désacidification, et le coupage.

b₁ - L'enrichissement

Selon qu'il est opéré sur le moût ou sur le vin il prend des formes différentes.

En ce qui concerne les vins, l'enrichissement peut être acquis par congélation. Cette concentration partielle ne peut cependant être effectuée que dans une limite telle que le volume initial du vin ne soit pas réduit de plus de 1/5 et que l'enrichissement ne puisse excéder 2 degrés d'alcool total (acquis et en puissance). Cette concentration ne doit pouvoir se faire qu'à la propriété ou pour le compte du producteur.

En ce qui concerne les moûts : l'emploi du sucre et de moûts concentrés est autorisé dans certaines conditions :

i) Chaptalisation : la chaptalisation est opérée par sucrage en première cuvée (1). Elle est néanmoins interdite dans les départements du ressort des Cours d'Appel d'Aix, Nîmes, Montpellier, Toulouse, Agen Pau et Bordeaux.

Toutefois, à titre exceptionnel et sur avis conforme de l'Institut National des Appellations d'Origine ou de l'Institut des

(1) Le sucrage ne peut cependant porter, quelle que soit la zone de production, sur des moûts ou vendanges issus d'hybrides producteurs directs, plantés postérieurement à la promulgation de la loi du 4 Août 1929.

vins de consommation courante, le Ministre de l'Agriculture peut autoriser le sucrage dans ces départements.

ii) l'adjonction de moûts concentrés.

L'emploi en vinification de moûts de raisin concentrés à plus de 10 % peut avoir lieu au vignoble durant la période des vendanges. Cette adjonction est faite sur la vendange ou sur le moût non encore fermenté ou en cours de fermentation. Elle ne doit pas avoir pour effet d'augmenter de plus de 1/5 la richesse initiale de la vendange ou du moût traité, sans que l'enrichissement puisse jamais excéder 2 degrés d'alcool total acquis et en puissance. Les vendanges ou moûts ayant fait l'objet d'une opération de sucrage en première cuvée ne peuvent être additionnés de moûts concentrés. D'autre part, en aucun cas, ne doivent être cumulées pour un même produit, la concentration des moûts et la concentration des vins.

b₂ - Acidification et désacidification

L'acidification des moûts par addition d'acide tartrique est autorisée lorsqu'il n'y a pas eu chaptalisation ni addition de moûts concentrés. Elle est interdite dans le cas contraire. La désacidification n'est pas autorisée de façon permanente comme l'acidification, mais seulement dans certaines conditions (1). De toute façon les moûts ayant été soumis à la concentration ne peuvent être désacidifiés.

b₃ - Le coupage

Le coupage des vins entre eux est autorisé.

Cependant si les vins diffèrent entre eux par la provenance, le vin obtenu par mélange effectué par un commerçant est considéré comme vin de coupage. Ce vin doit donner à l'analyse un titre alcoolique minimum de 9°5 (alcool acquis) et une somme "alcool"+"acidité fixe" supérieure à 12,5.

(1) L'article 2 du décret du 19 Août 1921 stipule : "Le Ministre de l'Agriculture peut ... dans les années et dans les régions où la pratique en sera rendue nécessaire, autoriser par arrêté, l'addition aux moûts trop acides de matières nécessaires pour ramener leur acidité à l'acidité moyenne des moûts de la même région en année normale."

2/- Limite supérieure

La catégorie des vins de table ne doit comprendre ni vins mousseux, ni vins bénéficiant d'une appellation d'origine contrôlée ou d'un label de qualité V.D.Q.S.. La limite supérieure des vins français auxquels la dénomination de "vin de table" peut être accordée apparaît donc claire et précise. Cependant, comme nous l'avons déjà noté, la catégorie des V.D.Q.S. n'est pas isolée de celles des A.O.S. ou des "autres vins", et s'il est possible d'obtenir à postériori les volumes de vin ayant obtenu un label de qualité V.D.Q.S., ces volumes ne correspondent pas exactement aux quantités effectivement commercialisées sous ce label.

D'autre part, des changements assez fréquents interviennent dans l'affectation des vins par catégories. C'est ainsi que les volumes de vins auxquels les viticulteurs déclarent vouloir donner un label ou une appellation d'origine contrôlée ne sont pas exactement les volumes qui sont commercialisés en tant que vins de qualité par l'agriculteur puis par le négoce : certains vins ne peuvent franchir avec succès l'examen de passage qui leur est imposé pour acquérir le classement souhaité, d'autres perdent le droit à l'appellation ; d'autres enfin sont reclassés par décisions spéciales parmi les vins de qualité.

a) Les changements de catégories à la propriété

Un certain nombre de conditions doivent être remplies pour qu'un vin puisse être commercialisé sous une appellation d'origine contrôlée ou avec un label de qualité. En particulier :

- il doit provenir de vignobles situés dans des zones délimitées et complantées de certains cépages,
- il doit présenter des caractères qualitatifs et gustatifs satisfaisants ;
- seul un nombre limité d'hectolitres, par hectare de vigne en production, peut bénéficier du label de qualité ou de l'appellation d'origine contrôlée ;
- le viticulteur doit demander à bénéficier de l'appellation.

Ces trois dernières conditions vont faire qu'il n'y a pas toujours concordance entre la catégorie du vin au moment de la déclaration de récolte et au moment de la vente à la production.

i) Certains vins ne peuvent bénéficier du label de qualité ou de l'appellation contrôlée en raison de leur qualité insuffisante. Ils peuvent également se détériorer en cours de conservation et perdre le droit d'être commercialisés en tant que vins de qualité. Ceci est particulièrement vrai des "vins délimités de qualité supérieure" dont le label n'est valable que pour une période de trois mois (il est renouvelable si le produit a conservé des qualités suffisantes) ;

ii) Certains vins sont reclassés en vins à appellation d'origine contrôlée bien qu'ils correspondent à un dépassement du volume d'appellation admis à l'hectare, pour la récolte et pour le crû. Suivant la quantité et la qualité de la récolte, le comité directeur de l'I.N.A.O. modifie fréquemment, du moins pour certains crûs, les rendements limites à l'hectare qui peuvent bénéficier de l'appellation contrôlée (il les diminue). Cependant, la nouvelle limite n'est pas alors considérée comme absolue, et en raison de la qualité de chaque produit ainsi que des possibilités d'absorption du marché, d'importants volumes peuvent être reclassés en vins à appellations d'origine contrôlées par décisions individuelles prises par l'I.N.A.O. ;

iii) Le viticulteur peut être conduit à ne pas demander que son vin bénéficie d'une appellation ou d'un label pour des raisons purement financières ou fiscales. C'est ainsi que sur la période 1946-1950 où la taxe à la production était fixée ad valorem et où les mesures de contrainte du statut viticole (distillation obligatoire, blocage) étaient inexistantes, les viticulteurs avaient intérêt à vendre les appellations d'origine les moins chères comme vins de consommation courante (1).

(1) H. Pestel "Rapport sur la situation actuelle et les perspectives d'avenir des vins et eaux de vie à appellations d'origine en vue de la préparation du V° Plan". Bulletin de l'INAO, N° 94 - Juillet 1965, p.10.

Récemment un phénomène assez semblable de déclassement a pu être observé pour les vins délimités de qualité supérieure de la région Languedoc-Roussillon. En effet, en 1968, la fixation pour les V.D.Q.3. d'un seuil d'exonération des bénéficiaires agricoles nettement inférieur au seuil d'exonération des V.C.C., et au delà de ce seuil d'un revenu imposable par hectolitre élevé (48 F/hl), conduisit de nombreux viticulteurs, par crainte d'une imposition élevée, à ne pas demander de labellisation pour leurs vins. De la sorte, dans la seule région du Languedoc-Roussillon, plusieurs centaines de milliers d'hectolitres de vins auxquels la délivrance d'un label était justifiée, se trouvèrent inclus dans la catégorie des vins de consommation courante.

Des modifications, même relativement minimes, de la fiscalité; peuvent donc entraîner des changements de catégories de vins d'autant plus importants que les réactions psychologiques des viticulteurs peuvent être vives.

b) Le déclassement des vins au niveau du commerce :

Il a pris une très grande ampleur depuis quelques années et a deux raisons principales :

La première, constante, correspond au coupage par les grossistes : coupage de vins de faible degré à l'aide de V.D.Q.S., ou coupage de vins à appellations d'origine contrôlée dont la qualité ne permet pas la vente en l'état. Ce déclassement des A.O.C. se produit couramment dans le Sud Ouest et en Anjou. Ainsi, dans la région de Bordeaux, sur 1 700 000 hl de vins blancs à appellations d'origine contrôlées (moyenne 1959-1964), seuls 400 à 500 000 hl sont commercialisés par le négoce en tant qu'appellations d'origine. Le reste est déclassé en vins de consommation courante. Ce déclassement perturbe le marché des vins de consommation courante, puisque les quantités importantes qui y parviennent n'ont pas été prévues lors des déclassements de récolte (1).

(1) J. QUERRE " Le protocole du vin de Bordeaux" Editions Bière Bordeaux
1968 - p 5

La seconde source de déclassement au stade commercial s'est développée à partir des décrets qui ont prévu des avantages spéciaux pour l'exportation des vins ordinaires dont ne bénéficiaient pas les vins à appellations d'origine contrôlées exportés (2). Pour toucher la prime de compensation, les exportateurs expédiaient les Bordeaux Bourgogne ... sans utiliser les titres de mouvement de couleur verte correspondant aux appellations d'origine contrôlées.

Notons enfin que, d'après H.PESTEL (2), il y aurait également un déclassement important des vins à A.O.C. expédiés en Grande Bretagne, les importateurs de ce pays exigeant de recevoir nos vins fins sans appellation. Les statistiques douanières françaises s'en trouveraient donc faussées d'environ 80.000 hl par an.

C/- Conséquences

1/- Les statistiques françaises sont inadaptées pour connaître les vins qui, dans la catégorie des vins de consommation courante, sont des vins "stricto sensu". Les seules informations qui sont disponibles concernent les utilisations industrielles du vin : distillerie, vinaigrerie. Or les produits envoyés à la distillerie ne sont pas toujours impropres à la consommation.

Chaque année une quantité importante de vins est distillée, mais deux raisons essentielles expliquent cette affectation :

- le produit ne constitue pas un vin "apte à donner un vin de table". Il ne peut être envoyé, du fait de sa mauvaise qualité, qu'à la vinaigrerie ou à la distillerie (3).

(2) H.PESTEL - article cité p.10 et 11.

(3) Certaines années, un volume considérable de vins aptes à donner des vins de table est envoyé à la distillerie. Mais il s'agit de vins de faible degré et de mauvaise qualité (conservation difficile) à la distillation desquels le gouvernement français accorde des avantages financiers exceptionnels (complément de prix pour l'alcool versé en sus du prix légal payé par le Service des Alcools) afin de libérer les chais des viticulteurs et de dégager le marché.

- il existe une demande d'eaux de vie obtenues par la distillation de ces vins. C'est ainsi que la totalité de la production remplissant les conditions légales de cépages et de localisation pour la fabrication du Cognac est actuellement distillée. Par contre une part importante de la production vinicole du Sud-Ouest théoriquement utilisable pour la fabrication de l'Armagnac n'est pas transformée en eaux de vie. Dans le Gers, sur une production de vin blanc de faible degré d'environ 1.400.000 hl, 200 à 300.000 hl seulement sont expédiés à la chaudière, le reste étant commercialisé (assez mal) pour la consommation courante. Si la demande d'eaux de vie d'Armagnac augmentait, la proportion des vins distillés s'accroîtrait évidemment, dégageant d'autant le marché des vins de table.

2/- Les statistiques françaises sont également inadéquates pour connaître de façon précise et isoler les vins de qualité produits dans des régions déterminées.

Par conséquent notre étude descriptive du marché des vins de table en France ne pourra se baser sur des statistiques parfaitement appropriées. Tantôt nous utiliserons les statistiques de vins de consommation courante et tantôt nous devrons adopter (soit parce qu'elle apparaît la plus appropriée pour l'objet recherché, soit qu'elle soit la seule existante) la statistique correspondant aux vins autres que les appellations d'origine contrôlée ("autres vins", regroupement des catégories V.C.C. et A.O.S.). Cette façon de procéder, était en fait la seule utilisable. Bien qu'un peu gênante, elle permet d'acquérir une bonne connaissance de l'importance et de la distribution du marché des vins de table en France si l'on tient compte des particularités des productions régionales (déclassements ...) ou de leurs affectations (vins de chaudière).

Rappelons enfin que ces statistiques correspondent à des vins dont les conditions d'obtention ne sont pas identiques selon les régions. En particulier dans les départements du ressort des Cours d'Appel d'Aix, Nîmes, Montpellier, Toulouse, Agen, Pau et Bordeaux, le sucrage en première cuvée est interdit, alors qu'il est autorisé dans les autres régions.

D E U X I E M E P A R T I E

LA DESCRIPTION DU MARCHÉ DES VINS COURANTS EN FRANCE

La France est renommée pour son vignoble de crû, mais elle est également connue comme principal producteur mondial de vins de consommation courante. De fait, la culture de la vigne, l'élaboration et la distribution du vin, constituent dans ce pays des activités importantes qui intéressent un nombre très élevé d'agriculteurs et toute une branche du commerce.

Cette importance ne se répartit cependant pas de façon égale entre toutes les régions françaises. Dans certaines l'économie viticole occupe une place essentielle, dans d'autres elle n'est que secondaire ou même inexistante. Il conviendra donc, après une présentation des caractéristiques générales du marché des vins courants en France (Section I), d'examiner la diversité des régions viticoles (Section II).

✱

✱ ✱

SECTION I/- LES CARACTERISTIQUES GENERALES DU MARCHÉ DES VINS COURANTS

Nous envisageons successivement : la capacité technique de production, l'offre et la demande.

A/- LA CAPACITE TECHNIQUE DE PRODUCTION

La culture de la vigne est le fait d'un très grand nombre de viticulteurs, mais beaucoup d'entre eux ne détiennent qu'une superficie de vignoble limitée, de sorte que le vignoble modal de l'ensemble des exploitants est assez restreint.

D'autre part, la superficie totale du vignoble décroît depuis plus d'une décennie ; la production se maintient cependant ou même augmente en raison de l'accroissement des rendements moyens.

1°/- Une multitude de petits viticulteurs :

Les résultats du cadastre viticole (1) nous montrent (Tableau I) qu'un très grand nombre d'exploitations (1.450.000) ont des vignes. Cependant 43,2 % d'entre elles ne comprennent que quelques pieds (moins de 0,25 ha) et seulement 6,8 % (soit moins de 90.000) ont un vignoble supérieur ou égal à 3 hectares.

Il y a donc, comme on peut le vérifier graphiquement (cf la courbe de concentration), une très faible concentration du vignoble entre les exploitations. La superficie totale du vignoble correspondant aux 630.000 exploitations ayant moins de 0 ha 25 de vignes est à peine supérieure à celle correspondant aux 1.639 exploitations qui en cultivent plus de 30 hectares.

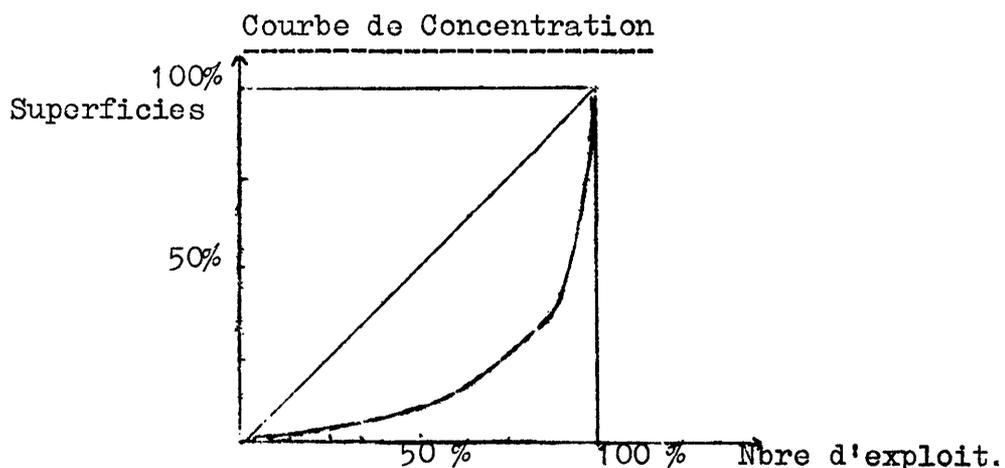
L'exploitation médiale a une superficie de vignes légèrement inférieure à 3 hectares.

(1) Nous utilisons dans ce paragraphe les résultats du cadastre viticole effectué au cours des années 1956-1957 et 1958. Ces résultats ont vieilli, néanmoins, étant donné la rigidité des structures agricoles, il semble correct d'admettre que l'image qu'ils nous donnent de la dispersion du vignoble entre les exploitants reste représentative. D'autre part, au moment de l'élaboration de cette étude, les résultats de la révision du cadastre français conformément aux dispositions communautaires n'étaient pas disponibles pour l'ensemble de la France.

TABLEAU I
Répartition des superficies cultivées en fonction
de l'importance des exploitations

Superficie de vignes dans l'exploitation	Nombre d'exploitations	%	Superficie (hectares)	%
Moins de 0 ha 25	630.214	43,2	82.546	6,0
0 ha 25 à 0 ha 99	520.708	35,7	266.654	19,3
1 ha à 2 ha 99	208.917	14,3	353.542	25,6
3 ha à 6 ha 99	73.807	5,1	325.202	23,6
7 ha à 14 ha 99	19.178	1,3	182.912	13,3
15 ha à 29 ha 99	4.209	0,3	86.501	6,3
+ 30 ha.	1.639	0,1	81.341	5,9
Totaux	1.458.672	100,0 %	1.378.700	100,0 %

Source : cadastre viticole (1956-58)



2°/- Un vignoble moins étendu mais plus productif

Les statistiques annuelles de superficies de vignes en production permettent de suivre l'évolution de ce vignoble. On a porté sur le Tableau II les superficies de vignes de cuve en production d'après les estimations du Ministère de l'Agriculture. Une diminution assez importante de la superficie totale est évidente à moyen

terme. Par contre sur la même période 1955-1966, les rendements moyens s'accroissent. Ils passent de 34,9 hl/ha en 1956, à 43,3 en 1959, 47,1 en 1962 et 51,1 en 1965 (moyennes triennales.)

Dans ces conditions, loin de décroître la production totale de vins se maintient ou même a tendance à augmenter.

3°- Un vignoble dont l'extension est strictement réglementée :

Les plantations de vignes sont strictement réglementées en France depuis 1931. Au premier objectif de cette réglementation, à savoir empêcher un développement excessif du vignoble et une surproduction quantitative, est venu s'ajouter un souci d'amélioration de la qualité du produit et de restructuration foncière.

En règle générale les plantations ou les replantations ne peuvent être effectuées par un agriculteur, à moins qu'il ne réserve l'intégralité des vins et des raisins obtenus à sa consommation personnelle (1), que s'il dispose de droits de plantation et utilise certains cépages recommandés ou autorisés. Ces droits naissent au moment de l'arrachage des superficies plantées en vigne, et dans le cas où des cépages autorisés sont employés, ils subissent un abattement de 30 %.

Un certain nombre d'assouplissements ont néanmoins été apportés à cette règle (2) :

- certaines autorisations de plantations peuvent être accordées par arrêté du Ministère de l'Agriculture, du Ministère des Finances et des Affaires Economiques.. pour des plantations destinées à la production de vins à appellations d'origine contrôlées ou à la production de vin dans les aires de production d'eaux de vie de vin à appellation d'origine contrôlée ;
- certaines autorisations de plantations peuvent être octroyées en vue

(1) encore faut-il que la superficie totale plantée en vigne sur l'ensemble de l'exploitation ne soit pas supérieure à 25 ares.

(2) art. 87 du Code du vin.

TABLEAU II

Evolution du Vignoble

Années	Superficie des vignes en production 10 ³ ha.	Production totale (tous vins) 10 ⁶ hl	Rendement hl/ha	Moyenne triennale hl/ha.
1955	1 435	61,1	42,5	
1956	1 386	51,7	37,3	34,9
1957	1 335	33,3	24,9	
1958	1 315	47,7	36,3	
1959	1 323	60,3	45,6	43,3
1960	1 318	63,1	47,9	
1961	1 285	48,6	37,8	
1962	1 287	75,0	58,2	47,1
1963	1 272	57,5	45,3	
1964	1 270	62,4	49,2	
1965	1 262	68,4	54,2	51,1
1966	1 249	62,2	49,8	

Source : Annuaire statistique de la France (annuaire rétrospectif 1966 - p.190). Ministère de l'Agriculture.

de la production de vins de consommation courante et de raisins de table dans la limite d'un montant maximum de superficies plantées en vignes nouvelles correspondant aux recommandations faites au plan de développement économique et social et fixé par décret ;

- des plantations anticipées, sans arrachage préalable correspondant, peuvent être faites jusqu'au 31 Mai 1971 pour le remplacement des vignes de moins de vingt cinq ans d'âge, qui ont été régulièrement complantées et qui l'ont été en cépages tolérés (1) ;
- les droits de replantation, à l'origine incessibles, peuvent être transférés d'une exploitation à une autre sous certaines conditions. En particulier l'autorisation ne pourra être donnée que si elle a pour effet d'assurer l'implantation de la vigne dans les terrains les plus propres à l'obtention de produits de qualité et l'abandon de sa culture sur les autres terrains, ainsi qu'en vue d'améliorer la structure des exploitations agricoles (2) (3).

B/- L'OFFRE

Trois éléments sont susceptibles d'approvisionner le marché des vins en France : la récolte, les stocks, et les importations. Nous les examinerons successivement.

1/- La Récolte :

a) Le volume de la production des vins de qualité s'accroît ; celui des vins de consommation courante ne diminue néanmoins aucunement.

Les statistiques de production métropolitaine de vins sur la période 1955-1967, réparties en vins à appellations d'origine contrôlées, appellations d'origine simples (4) et vins de consommation courante montrent (Tableau III) :

(1) décret N° 67-502 du 28 Juin 1964.

(2) Ce souci d'amélioration de la structure des exploitations foncières se retrouve dans le cas d'opérations de remembrements. Le décret du 30 Décembre 1958 prévoit en effet la possibilité de délivrance d'autorisations particulières pour faciliter ces opérations.

(3) Pour les transferts de droits de replantation voir ci-dessous p.44

(4) IL s'agit en fait plus exactement des vins auxquels les viticulteurs désirent donner une appellation d'origine simple ou contrôlée.

- que les vins à A.O.C. passent d'une production moyenne de 5 à 6 millions d'hl en début de période, à 9,5 millions en fin de période ;
 - que les vins à A.O.S. suivent la même tendance mais de façon moins accentuée ;
 - que la production de V.C.C. est trop fluctuante d'une année sur l'autre pour qu'on puisse dégager une tendance véritable. Cette production semble néanmoins se maintenir assez régulièrement ces dernières années à un niveau relativement élevé.

b) Cette production n'est cependant pas entièrement offerte sur le marché : un très grand nombre de petits viticulteurs réservent leur production à leur usage personnel.

C'est ainsi qu'alors que la récolte de 1967 donnait lieu à 1.175.734 déclarations de récoltes, 632.240 viticulteurs seulement déclaraient commercialiser tout ou partie de leur production. La récolte des viticulteurs qui déclaraient commercialiser leur récolte, correspondait cependant à une part essentielle de la récolte totale (57,214 millions d'hl sur 60,993).

Parmi les viticulteurs qui déclarent commercialiser tout ou partie de leur production, beaucoup ne peuvent néanmoins approvisionner que très faiblement le marché. C'est ainsi que parmi les 550.000 producteurs de vins de consommation courante qui se trouvent dans ce cas, 245.000 ne disposent que de moins de 20 hl de vin (10,7 hl en moyenne) et 385.000 de moins de 50 hl (18,5 hl en moyenne). Ils ne peuvent donc fournir au maximum (1) que 5,9 % et 15,8 % respectivement de la récolte de cet ensemble de viticulteurs (Tableau IV).

Par contre à eux seuls les 9 % de viticulteurs dont l'apport se situe dans l'intervalle 201 à 3.000 hl représentent plus de 52 % de la production. Parmi ceux-ci les producteurs de plus de 1000 hectolitres sont pour les 3/4 situés dans la région Languedoc-Roussillon et cultivent des exploitations de monoculture viticole.

(1) Une part de cette récolte est en effet autoconsommée par le viticulteur exploitant ou ses salariés.

TABLERAU IIIEvolution de la Production Métropolitaine (1) :

U = 1000 hl

Années	A. O. C.	A.O.S.	V. C. C.	TOTAL
1955	7.455,7	7.243,2	45.043,6	60.065,5
1956	4.508,6	5.626,7	40.031,9	50.450,0
1957	3.542,0	5.534,5	23.345,2	32.500,5
1958	5.541,9	5.512,3	34.980,0	46.145,7
1959	6.071,5	5.606,8	46.597,8	58.276,1
1960	8.023,9	7.769,2	45.399,6	61.192,7
1961	6.086,4	8.613,6	32.014,8	46.714,8
1962	10.089,3	10.397,0	52.991,7	73.478,0
1963	8.922,2	9.530,4	37.630,2	56.082,8
1964	9.727,5	8.848,8	41.986,7	60.563,0
1965	8.410,2	9.959,2	48.198,7	66.568,1
1966	9.571,5	9.970,7	41.392,7	60.934,9
1967	9.502,0	9.199,4	42.291,5	60.992,9

(1) Source : Ministère des Finances.

N.B. De 1955 à 1958 la production des cépages prohibés est incluse dans le total de la production.

TABLEAU IV

Récolte 1967 (1)
(V.C.C. et A.O.S.)

	Nombre de Viticulteurs	%	Récolte globale correspondante (10 ³ hl)	%
0 à 20 hl	245.173	44,5	2.610	5,9
21 à 50	139.543	25,4	4.400	9,9
51 à 100	68.651	12,5	4.720	10,6
101 à 200	46.849	8,5	6.386	14,3
201 à 300	18.948	3,4	4.495	10,1
301 à 1.000	26.219	4,8	12.538	28,1
1.001 à 3.000	4.138	0,8	6.282	14,1
3.001 à 5.000	426	0,1	1.599	3,6
5.001 à 10.000	165	0,0	1.070	2,4
+ 10.000	29	0,0	430	1,0
TOTAL	550.141	100,0 %	44.530	100,0 %

(1) Récolte commercialisée, c'est à dire, celle pour laquelle les viticulteurs ont déclaré commercialiser tout ou partie de leur production.

Source : Statistiques et Etudes Financières - Ministère des Finances.

c) 15 % seulement du vin de consommation courante produit est vinifié en blanc : les vins rouges (et rosés) représentent la très grande majorité des vins courants en France. Evidemment, comme on le verra en étudiant la diversité régionale, des différences très sensibles apparaissent selon les régions.

La majorité des vins à appellations d'origine est par contre vinifié en blanc (53 ou 55 %) (Tableau V).

TABLEAU V

Répartition des vins selon la couleur (récolte 1967)

	Vins blancs		Vins rouges ou rosés		Total	
	1.000 hl	%	1000 hl	%	1000 hl	%
V. C. S.	5.999	14,2	36.292	85,8	42.291	100,0
A.O.C.	5.268	55,4	4.233	44,6	9.501	100,0
A.O.S.	4.919	53,5	4.280	46,5	9.199	100,0
TOTAL	16.187	26,5	44.805	73,5	60.992	100,0

Source : Statistiques et Etudes Financières - Ministère des Finances.

d) Les vins produits ont dans la majorité des cas un titre alcoolique situé dans la tranche 9°5 - 11°4.

Depuis quelques années les Contributions Indirectes demandent aux viticulteurs de situer au moment de la déclaration de récolte le degré de leurs vins par rapport à trois tranches de degré (1) : - moins de 9°5, 9°5 à 11°4, 11°5 et plus, et ceci pour chaque catégorie (vins blancs, vins rouges et rosés) des vins auxquels ils déclarent ne pas vouloir donner une appellation d'origine contrôlée.

(1) A partir de la récolte 1969, cinq tranches de degré doivent être retenues : moins de 9°, 9° à 9°9, 10° à 10°9, 11° à 11°9, 12° et plus.

Ces renseignements sont regroupés pour des zones géographiques départementales ou mêmes inférieures au département (par centre de viticulture). Une distinction est faite selon que le vin est vinifié par les caves coopératives ou par les viticulteurs particuliers (1).

TABLEAU VI

Répartition des récoltes par tranches de degré en pourcentage
(vins ne bénéficiant pas d'une appellation
d'origine contrôlée)

Récolte 1 9 6 7

Vin vinifié	Vins Blancs			Vins rouges et rosés			TOTAL
	- 9°5	9°5 à 11°4	11°5 & +	- 9°5	9°5 à 11°4	11°5 & +	
En cave coopérative	1,8	7,7	1,8	2,7	69,3	16,7	100,0
par les viticulteurs particuliers	9,5	10,0	2,4	4,8	61,1	12,2	100,0
Total partiel (1)	4,9	8,6	2,0	3,5	66,1	14,9	100,0
Total Général (2)	10,6	8,0	1,9	4,2	61,4	13,9	100,0

Récolte 1 9 6 8

Vin vinifié	Vins Blancs			Vins rouges et rosés			TOTAL
	-9°5	9°5 à 11°4	11°5 & +	-9°5	9°5 à 11°4	11°5 & +	
En cave coopérative	4,3	4,4	1,2	19,1	58,3	12,6	100,0
par les viticulteurs particuliers	24,3	5,0	1,0	12,8	47,7	9,1	100,0
Total partiel (1)	12,6	4,6	1,1	16,5	54,0	11,2	100,0
Total Général (2)	20,5	4,2	1,0	15,0	49,2	10,1	100,0

(1) non compris le vin blanc produit par la Charente Maritime

(2) y compris " " " " " " " "

Source : Ministère des Finances - Direction Générale des Impôts

(1) dans ce dernier cas, la répartition par tranches de degré ne porte que sur des vins faisant partie de récoltes supérieures à 100 hl.

Il est donc possible de connaître la distribution de la très grande majorité des vins qui ne bénéficient pas d'une appellation d'origine contrôlée par grandes tranches de degré.

Nous avons porté dans le Tableau VI les pourcentages des récoltes de vins blancs et de vins rouges et rosés répartis selon la tranche de degré et correspondant aux années 1967 et 1968. Une différence apparaît évidemment dans la structure par tranches de degré des vins de ces deux années : la récolte 1967 est relativement plus riche en degré. Il ressort néanmoins de ce tableau que la majorité des vins se situent dans la tranche 9°5 à 11° 4 ; d'autre part, que si le pourcentage des vins de moins de 9°5 fluctue de façon importante d'une année à l'autre, celui des vins de 11°5 et plus, demeure relativement constant pour des récoltes qui ne sont pas exceptionnelles, et égal à 11 à 15 %.

Si l'on distingue cependant les vins blancs des vins rouges et rosés, on s'aperçoit qu'une plus grande proportion de vins blancs se situe dans la tranche de degré la plus faible. Cette remarque est particulièrement valable si l'on tient compte du vin blanc produit en Charente Maritime (1).

e) Une production dont la répartition par grandes catégories reste sujette à variations :

Comme nous l'avons indiqué dans l'introduction, la répartition par grandes catégories des disponibilités en vins varie au cours d'une même campagne sous l'effet de déclassements et de reclassements.

C'est ainsi que pour la campagne 1967-68, 279.549 hl ont été reclassés en vins à appellations d'origine contrôlées par décisions individuelles prises par l'I.N.A.O.. Ce reclassement a intéressé essentiellement la Loire Atlantique, le Rhône et le Tarn, comme le montre le tableau VII qui contient les départements dans lesquels les reclassements ont été les plus importants.

(1) Une bonne partie du vin blanc produit par la Charente Maritime est distillée en vue de la fabrication du Cognac.

TABLEAU VII
Reclassement en A.O.C. Campagne 1967-68

	Récolte déclarée en A.O.C. (hl)	Reclassements en vins A.O.C. (hl)	% des reclas- sements par rapport à la récolte déclarée
Loire Atlantique	170.286	157.078	92,2 %
Rhône	688.124	48.048	6,9 %
Tarn	90.155	35.937	39,8 %
Maine et Loire	552.733	16.278	2,9 %
Saône et Loire	217.035	8.330	3,8 %

Source :

Rapport sur la viticulture - Bilan de la campagne 1967-68 - Direction Générale des Impôts.

On notera que l'importance du reclassement est très variable selon les récoltes. Ainsi dans le cas de la Loire Atlantique:

- 93.363 hl de la récolte 1963 ont été reclassés en A.O.C.,
- 46.146 hl de la récolte 1964 ont été reclassés en A.O.C.,
- 176,371 hl " " 1965 " "
- 67.537 hl " " 1966 " "
- 157.078 hl " " 1967 " "

A l'inverse, un volume très important de vins délimités de qualité supérieure ou de vins à appellations d'origine contrôlées est déclassé par le commerce pour le coupage, ce qui revient à faire passer des vins normalement considérés comme vins de qualité dans la catégorie des vins courants. Cette opération se pratique couramment dans le Sud-Ouest, et l'Anjou à partir des vins à A.O.C.

2°/- Les importations :

Très importantes jusqu'en 1963-64, les importations de vins ont fortement diminué ces dernières années à la suite des accords d'Evian, et surtout en raison de la mise en application d'une politique de complémentarité quantitative (Tableau VIII).

TABLEAU VIII

Importations par campagne (1)
(milliers d'hectolitres)

1960-61	15.335
1961-62	16.710
1962-63	11.818
1963-64	12.479
1964-65	8.821
1965-66	9.285
1966-67	6.806
1967-68	5.487

Source : Rapports sur la viticulture - Direction Générale des Impôts

Ce sont évidemment les importations en provenance d'Afrique du Nord et spécialement d'Algérie qui ont été le plus affectées (2).

L'interdiction de coupages à partir de vins originaires ou en provenance de l'étranger, instituée par l'ordonnance du 12 Septembre 1967 (3), a d'autre part fortement diminué l'intérêt du commerce pour les vins en provenance du Maghreb, jusqu'à présent fort appréciés en particulier pour le coupage des petits vins français.

-
- (1) Les importations de moûts sont comprises. Elles s'élevaient par exemple pour les campagnes 1966-67 et 1967-68 à 671.000 et 632.000 hectolitres respectivement. Par contre les vins doux et les vins de liqueur sont exclus.
- (2) On trouvera en Annexe les statistiques d'importations des vins et en particulier des vins de moins de 13° et de 13° à 15°, répartis selon les pays d'origine (Tableaux I et J page 134 & 135).
- (3) des dérogations peuvent cependant être accordées pour des vins originaires et en provenance d'Algérie.

Cette perte d'intérêt se reflète de façon très nette dans la structure du volume des importations : alors que jusqu'en 1966 les importations de vins de 13° à 15° se sont maintenues ou même accrues (à l'inverse de ce que l'on observe pour les vins de moins de 13°) en 1967 et surtout 1968, ces importations ont baissé de façon très importante (1).

3°/- Les stocks :

A la récolte et aux importations s'ajoutent comme disponibilités les stocks en fin de campagne, à la propriété d'une part, dans les chais du commerce d'autre part.

a) Le stock à la propriété :

Il joue un rôle régulateur mais peut, s'il y a désaccord à moyen terme entre l'offre et la demande globales, atteindre des niveaux tout à fait excessifs.

La production de vin s'effectuant à une époque précise de l'année alors que la demande se manifeste tout au long de la campagne, il est évident qu'un stockage du vin à la propriété est nécessaire. Si la production était régulière, le stock en fin de campagne pourrait cependant être pratiquement nul. Comme elle est assez irrégulière, un stock de report est utile. Son montant moyen peut même être calculé, moyennant quelques hypothèses simplificatrices, pour que des disponibilités suffisantes soient assurées avec un taux de probabilité élevé (2) (3).

Le stock de report, qui peut être pratiquement assimilé au stock déclaré au 31 août, s'est en fait établi au cours de ces dernières années, du fait de l'importance des importations, à un niveau excessif qui dépassait le tiers de la récolte (Tableau IX) :

(1) Cf. Annexe tableau J page 135.

(2) Ce volume moyen dépend de l'écart type des récoltes, qui ne fait que mesurer l'importance de leurs fluctuations.

(3) H. NEGRE "Recherche d'éléments objectifs pour une politique de stockage du vin".

TABLEAU IX

Les stocks à la propriété (vins de consommation courante et vins à appellations d'origine, simples)

U = 1000 hl

Année	Stock au 31 Août (1)	Récolte (2)	(3) = $\frac{(1)}{(2)}$
1962	9.046	53.388	18 %
1963	21.806	47.160	46 %
1964	16.455	50.835	32 %
1965	16.112	58.158	28 %
1966	19.044	52.363	36 %
1967	17.494	51.491	34 %

Source : Contributions Indirectes - Journal Officiel.

Les stocks à la propriété sont essentiellement concentrés dans la région du Languedoc-Roussillon puisqu'en moyenne sur la période 1954-1968, 63 % des stocks au 31 Août de V.C.C. et de vins à A.O.S. s'y trouvent (Tableau X). Ce pourcentage est sensiblement supérieur à celui de la récolte régionale dans la récolte correspondante nationale (51 %).

TABLEAU X

L'importance des stocks du Languedoc-Roussillon (vins de consommation courante et vins à appellations d'origine simples)

U = 1000 hl

Année	Languedoc (1)	France (2)	(1)/(2) en %	Année	Languedoc (1)	France (2)	(1)/(2) en %
1954	5.314	9.975	53,3	1962	5.658	9.046	62,5
1955	8.103	12.597	64,3	1963	14.759	21.806	67,6
1956	8.143	13.786	59,1	1964	10.420	16.455	63,3
1957	7.207	11.257	64,0	1965	10.242	16.112	63,5
1958	3.089	4.658	66,3	1966	12.496	19.044	65,6
1959	4.366	7.316	59,7	1967	10.535	17.507	60,2
1960	7.969	11.886	67,0	1968	9.687	15.103	64,1
1961	8.226	12.917	63,7				

Source : Contributions Indirectes. J.O.

Une étude plus précise de la répartition des stocks de chacun des départements en fonction de la récolte a été effectuée pour les seuls V.C.C. et les résultats d'une campagne. Pour cela on a calculé les pourcentages des volumes de vins de consommation courante de chaque département par rapport au volume correspondant de l'ensemble de la France :

- pour la récolte de 1966,
- pour les stocks à la propriété en fin de campagne (au 31 Août 1967).

Graphiquement et en coordonnées cartésiennes (graphique 1), les points représentatifs des pourcentages de récolte (inscrits en ordonnée) et de stocks (inscrits en abscisse) correspondant aux divers départements, apparaissent presque tous très groupés. Seuls quelques points, représentatifs en particulier des départements du Gard, de l'Aude, et de l'Hérault, figurent nettement à l'écart et en dessous de la diagonale, ce qui traduit une part de récolte importante et une détention de stocks relativement encore plus importante.

Le passage en coordonnées logarithmiques donne au nuage de points un aspect beaucoup plus homogène et régulier (graphique 2). Les points représentatifs des départements du Gard (30), de l'Aude (II), et de l'Hérault (34), bien que toujours situés à l'extrémité du nuage de points, s'en écartent cette fois peu.

On a porté dans ce graphique :

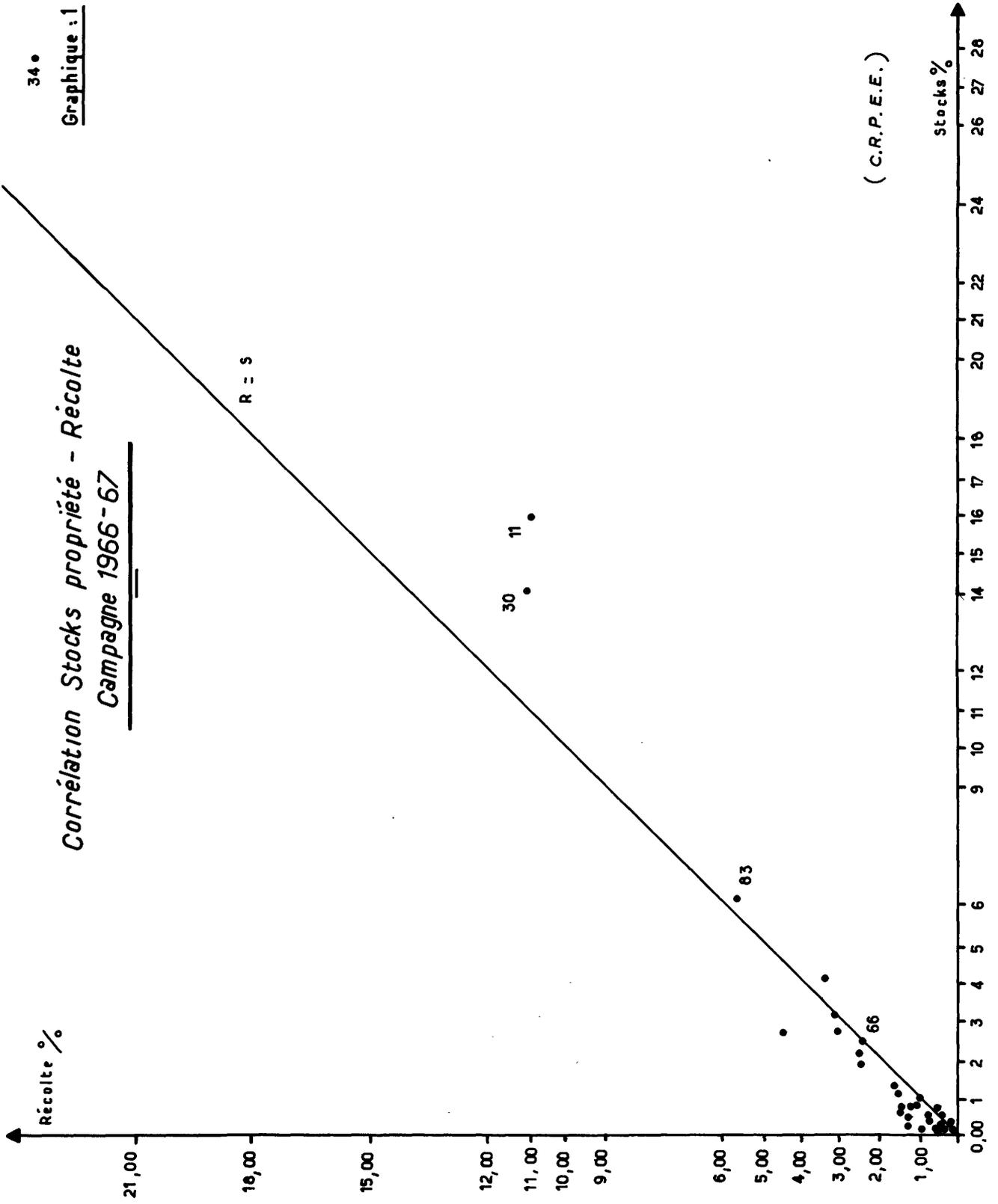
- en abscisses les logarithmes des rapports (exprimés en dix millièmes) des stocks de vin des différents départements (S_d) au stock de vin de la France (S_f).

$$S = \text{logarithme de } S_d / S_f = \text{logarithme de } s.$$

- en ordonnées les logarithmes des rapports (exprimés en dix millièmes) des récoltes de vin des différents départements (R_d) à la récolte totale de la France (R_f).

$$R = \text{logarithme de } R_d / R_f = \text{logarithme de } r.$$

Corrélation Stocks propriété - Récolte
Campagne 1966-67



Corrélation Stocks propriété - Récolte

Campagne 1966-67

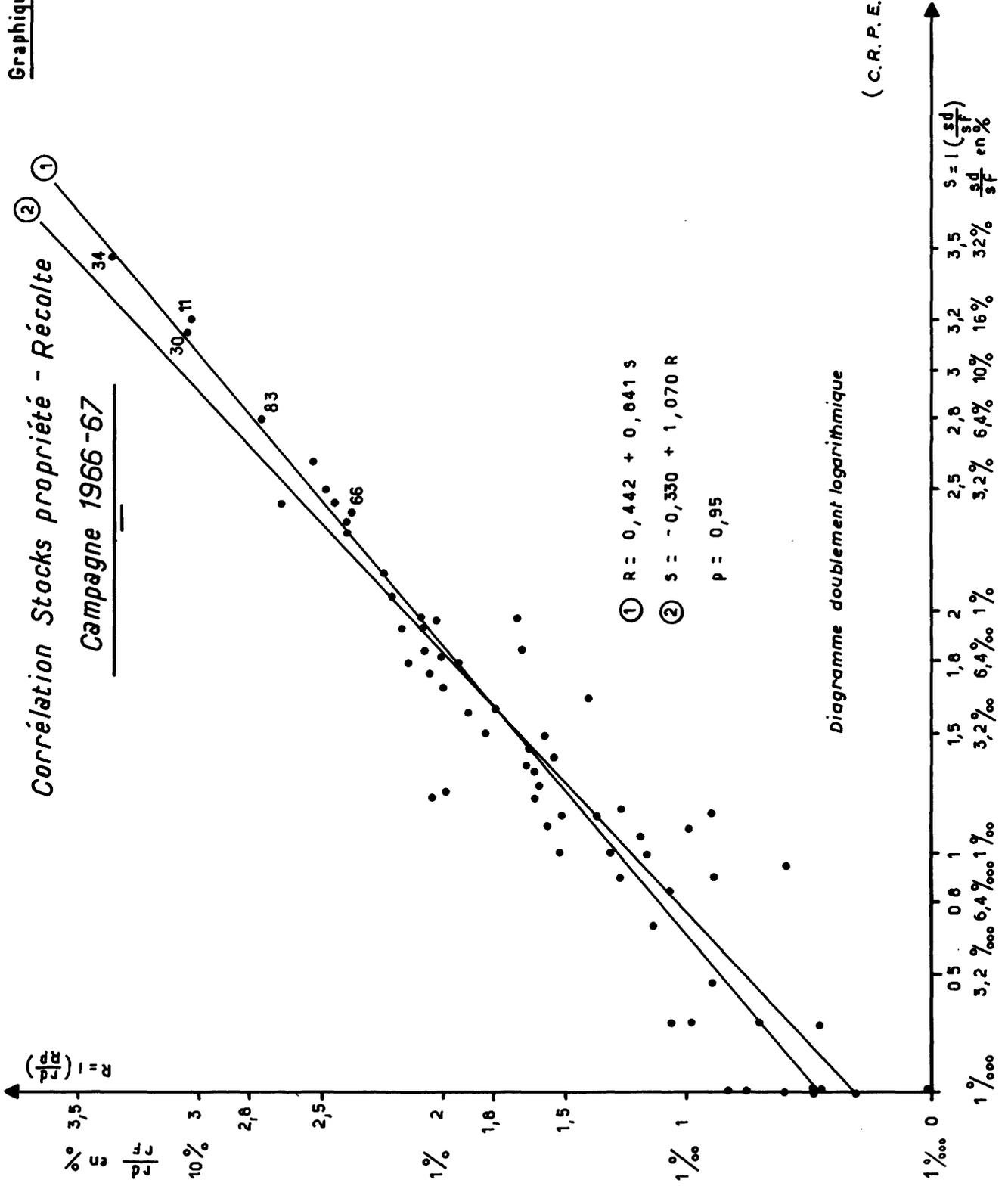


Diagramme doublement logarithmique

(C.R.P.E.E.)

La disposition des points à l'intérieur du nuage permet l'ajustement de droites de régression (1). Les équations de ces droites s'écrivent :

$$R = 0,442 + 0.841 S$$

$$S = -0,330 + 1.070 R$$

On peut donc dire :

- pour les départements dont la part de la production représente entre un dix millièrne et cinq pour cent de la production nationale, que les stocks suivent une loi exceptionnelle : $s = 0,468 r^{1.07}$. Le coefficient d'élasticité des stocks par rapport à la récolte est supérieur à 1 ($e = 1,07$) ;

- qu'une loi exponentielle reste valable pour les départements gros producteurs du littoral méditerranéen (Hérault, Gard, Aude, Var), mais le coefficient d'élasticité 1,07 ne reflète pas qu'imparfaitement la croissance des stocks en fonction de la récolte.

b) Le stock commercial

Le stock commercial constitue essentiellement un stock outil. Une étude statistique succincte du stock commercial moyen au cours d'une campagne (2) et de la consommation taxée au cours de la même campagne laisse apparaître une étroite corrélation entre ces deux termes (graphique 3) (3). L'importance du stock commercial

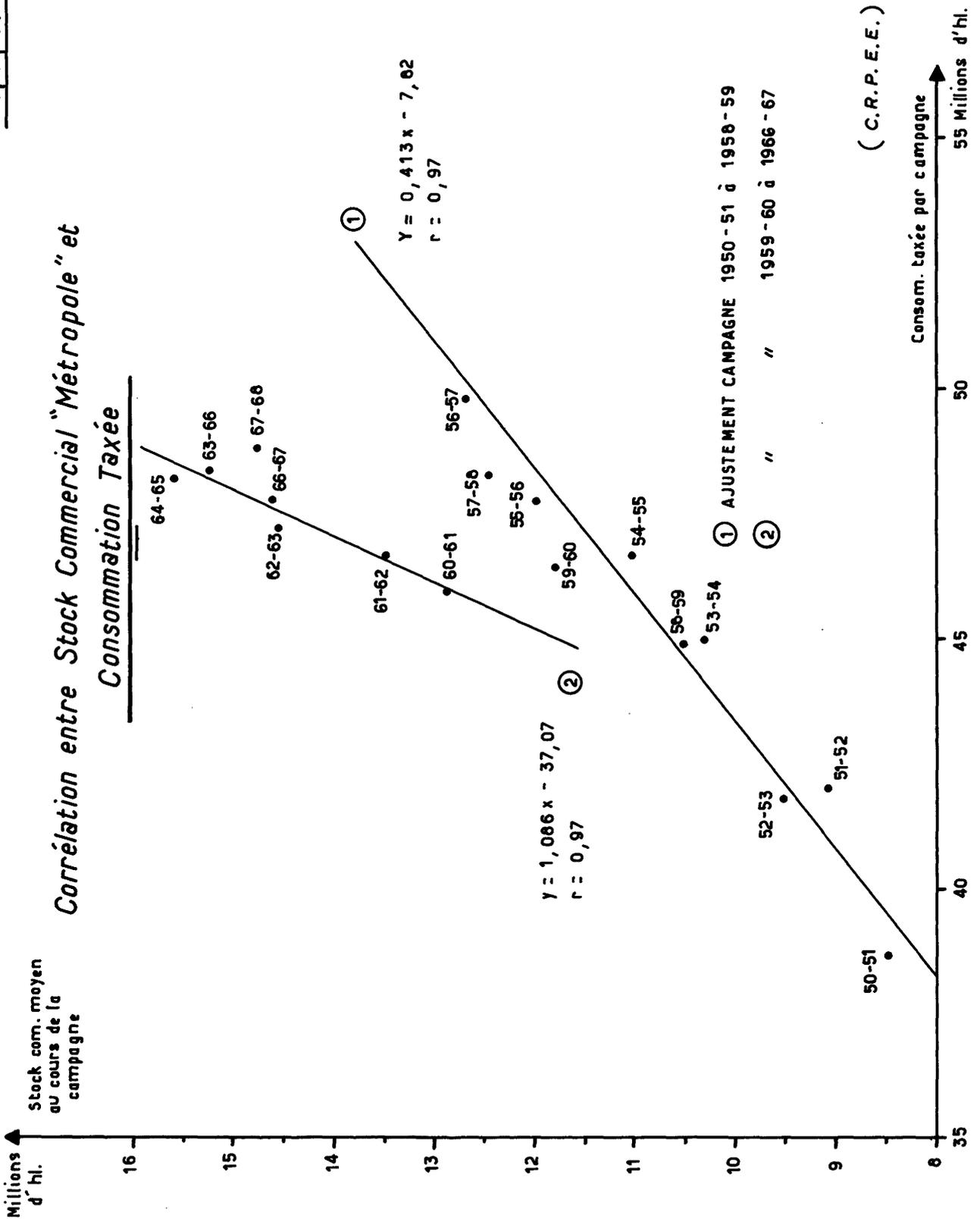
(1) Le coefficient de corrélation entre les logarithmes des pourcentages départementaux de stock et de récolte s'établit à 0,95, indiquant une corrélation étroite entre ces grandeurs.

(2) Il s'agit de la moyenne des stocks commerciaux mensuels.

(3) Deux tendances se dégagent avec netteté. La première correspond aux campagnes 1950-51 à 1959-60. La seconde aux campagnes 1960-61 à 1966-67. La rupture de tendance observée à partir de la campagne 1960-61 est sans doute essentiellement imputable aux événements d'Algérie. Il est probable qu'afin de se prémunir contre une coupure des approvisionnements algériens, le commerce a transféré en France plus rapidement que de coutume un volume de vin important. L'application d'une nouvelle politique d'importations et l'introduction d'une nouvelle législation en matière de coupage modifieront sans doute encore la tendance pour les années à venir. Le point correspondant à la campagne 1967-68 s'écarte déjà nettement de la droite ajustée sur ceux des dernières campagnes (cf. graphique 3).

Corrélation entre Stock Commercial "Métropole" et

Consommation Taxée



moyen est donc directement liée au volume de la consommation taxée. Le négoce des vins calque sa politique commerciale sur le marché de distribution qu'il approvisionne. Le stock commercial joue donc avant tout le rôle de stock outil et non point de régulation du marché à moyen ou à long terme (1) dont toute la charge est supportée par les viticulteurs.

Cette constatation ne permet cependant pas de dire que le stock détenu par le commerce n'a pas de rôle spéculatif :

- tout d'abord le volume du stock commercial fluctue au moins légèrement tout au long de la campagne ; la perspective de récoltes abondantes, de dévlocage incite le commerce à temporiser ses achats et à puiser jusqu'à un certain point sur ses disponibilités ;

- ensuite le commerce tend à se constituer un stock de réserve chez le producteur lui-même :

i) d'abord en ne retirant pas avant plusieurs semaines ou mois le vin qu'il a acheté,

ii) ensuite en signant avec certains producteurs des contrats dans lesquels les coopératives ou les particuliers s'engagent à réserver au négociant le contenu de certains de leurs chais.

C/- LA DEMANDE

Stable d'une campagne à l'autre, la demande s'exerce surtout par l'intermédiaire de négociants en gros, qui assurent le coupage et la mise en bouteille du vin avant qu'il ne parvienne au consommateur final. La production étant fluctuante, les prix à la production se sont montrés très sensibles au volume de la récolte dans un marché libre. Afin d'équilibrer le marché et de maîtriser les prix, un mécanisme régulateur a donc été mis en place. Il se fonde sur le stockage et se traduit par un échelonnement des sorties de chais.

(1) Cf. J. OUSSET dans "Les formes modernes de la concurrence" ouvrage collectif - GAUTHIER-VILLARS - 1964 - p.308.

1°/- Les bilans vinicoles.

L'examen des bilans de ressources et d'utilisations des vins par campagne (Tableau XI) permet de constater que sur un total avoisinant 70 millions d'hectolitres, près de 50 vont à la consommation taxée, 10 à l'autoconsommation, et 10 à divers usages industriels (1). Selon les campagnes, des divergences assez nettes peuvent cependant apparaître tant au niveau des utilisations industrielles que des variations de stocks.

On remarquera que ces bilans ne sont pas parfaitement identiques à ceux publiés par le Bulletin Statistique de la Communauté Economique Européenne, différentes corrections étant apportées aux statistiques de récolte, d'échanges extérieurs (vin dédouané ou non dédouané), et des utilisations. D'autre part, le total des utilisations ne coïncide pas exactement avec celui des ressources. L'écart résulte de l'incidence des quantités en cours de transport à la fin de la campagne, ainsi que de la difficulté d'appréhender correctement en statistique les mouvements de vins en raison des nombreux déplacements de vins effectués, notamment en fin de campagne, pour bénéficier des primes de relogement.

2°/- Les modes de commercialisation.

Le produit qui est vendu par les viticulteurs français est dans la quasi totalité des cas du vin et non du moût. Traditionnellement ce vin est commercialisé en vrac ou en futailles (vins de Bordeaux) par l'intermédiaire de courtiers et de négociants expéditeurs.

Cependant une double évolution s'est manifestée au cours des années récentes :

- les maisons de commerce des places de consommation, en se concentrant, ont tendu à absorber des fonctions auparavant réservées à des intermédiaires indépendants (commissionnaires et courtiers),

(1) en année normale, une part essentielle des vins distillés correspond à la fabrication d'eaux de vie (Cognac, Armagnac). Ce n'est que certaines années (exemple de la campagne 1965-66) qu'un volume important de vins est distillé, mais il s'agit alors de distillations exceptionnelles.

TABLEAU XI

BILANS VINICOLES

(millions d' hectolitres)

campagnes 1966-67 et 1967-68
(1^o septembre - 31 août)

	Campagne 1966/67	Campagne 1967/68
Ressources		
Récolte totale	61,27	60,92

déclarée	60,45	60,33
quantité récupérée	0,37	0,19
réception de vins Corses	0,45	0,40
Importations	6,81	5,49

Total des ressources	68,08	66,41
Utilisations		

Consommation en franchise	10,29	9,60

Consommation taxée	47,81	46,92

Usages industriels	9,92	7,97
Distillation	8,60	6,66
Apéritifs et moûts vinés	0,54	0,50
Vinaigrerie	0,27	0,24
Jus de raisins	0,51	0,51
Concentration (1)	0,00	0,06
Exportations	3,13	3,18

Variations de stocks		
à la propriété	-1,39	-2,16
dans le commerce	-1,00	+0,95
Total des utilisations	68,76	66,46

Source : Rapports sur la Viticulture - Bilans des Campagnes 1966-67 et 1967-68

Direction Générale des Impôts - Bureau VIII A 4

- (1) Compte tenu du mode de détermination de la consommation en franchise et de la consommation à la propriété, ce poste comprend également les pertes subies au cours des opérations de congélation du vin. Ces dernières pertes ne doivent donc pas être comprises dans les autres usages industriels. D'autre part en ce qui concerne la concentration des moûts, seules doivent figurer parmi les usages industriels les quantités de moûts utilisées après les vendanges, les quantités de moûts livrées à la concentration en vue d'obtenir des moûts concentrés pour la chaptalisation de la récolte n'y figurent par contre pas car les déclarations de récoltes souscrites par les viticulteurs tiennent déjà compte de ces quantités disparues.

- les viticulteurs, et en particulier les coopératives, ont cherché à valoriser leur production et à approvisionner directement le commerce de détail avec un produit mis en bouteilles.

De sorte qu'actuellement les formes de ventes tendent à se diversifier. Cependant si, comme nous le verrons (1) dans certaines régions la mise en bouteilles à la production du vin courant revêt une assez grande importance, dans les zones de grande production les ventes en vrac au négoce expéditeur ou au négoce distributeur continuent à jouer un rôle essentiel.

a) Le circuit traditionnel de commercialisation des vins courants :

Il comporte du producteur au consommateur un certain nombre d'intermédiaires dont les rôles sont bien définis :

- le courtier qui apporte une demande au propriétaire,
- le négociant expéditeur ou négociant chargeur qui mandate le courtier pour transmettre la demande des places de consommation,
- le représentant qui assure la liaison entre le négociant des places de production et celui des places de consommation,
- le négociant destinataire ou négoce distributeur,
- le demi-grossiste,
- le commerce de détail.

b) La concentration des maisons de commerce :

Au cours des années récentes, un mouvement important de concentration des Maisons de Commerce s'est manifesté, de telle sorte qu'à l'heure actuelle, une vingtaine de maisons qui opèrent l'assemblage et la mise en bouteille approvisionnent presque la moitié du marché (46 % d'après une étude de la C.A.C.E.P.A.) (2), et une

(1) Section II - Diversité régionale.

(2) Etude du Centre d'action concertées des entreprises de production alimentaire (II rue Tronchet - Paris 8^e) analysée dans Agra-Alimentation (8 et 15 janvier 1969). On trouvera en annexe (page 127) l'inventaire nominatif de ces vingt plus grandes entreprises.

cinquantaine plus de la moitié (Tableau XII).

TABLEAU XII

Entreprises spécialisées dans l'embouteillage des vins de consommation courante 1967 (répartition des entreprises suivant leur taille)

Volume en hl par an	Chiffre d'affaires (en millions de F)	Nbre d'entreprises	% du marché
Plus de 200.000	plus de 30	20	46 % (20 millions d'hl)
de 75 à 200.000	de 10 à 30	30	7 % (3 millions d'hl)
moins de 75.000	moins de 10	15. 650 (estimation)	47 %

Source : Etude C.A.C.E.P.A. "Agra-Alimentation" - 8 Janvier 1969

Au circuit traditionnel, ou circuit long, est donc venu se substituer pour une quantité appréciable des vins commercialisés, un circuit court, dans lequel le négoce des places de consommation a englobé des fonctions auparavant réservées au négoce expéditeur et aux représentants.

Ce mouvement de concentration verticale n'a pas menacé le courtier dans le cas de vente individuelle car sa fonction technique reste alors essentielle (ramassage et pesage des échantillons). Cependant dans le cas des ventes en commun des coopératives, certaines transactions ont pu s'effectuer directement et sans passer par l'intermédiaire des courtiers.

Qu'il suive le circuit traditionnel ou le circuit court, le vin est généralement vendu à la production à un prix débattu entre le producteur ou son représentant (cas de la vente en commun dans les caves coopératives) et le commerçant. On a vu cependant se développer une forme particulière de ventes par contrat dans laquelle

la production s'engage à réserver certains volumes de vin au commerce sans que celui-ci ait défini auparavant avec précision un prix (1). Le contrat de vente stipule en effet dans ce cas que la transaction s'établira à un niveau supérieur d'un certain pourcentage à la moyenne des mercuriales observées sur une place et durant une période spécifiée.

3/- La formation des prix.

Etant donné que l'offre du vin est très fluctuante alors que la demande est pratiquement constante dans la courte période, il n'est pas étonnant de voir la récolte jouer un rôle déterminant dans la formation du prix. Le coût par contre, extrêmement variable suivant les exploitations, ne joue qu'un rôle très secondaire. "Quand les prix agricoles se forment librement par le mécanisme de l'offre et de la demande, on note en général une forte corrélation entre la récolte et le prix moyen auquel se vend cette récolte "(2). Cette liaison étroite a même permis au professeur J.MILHAU de calculer, à partir de l'observation du volume des récoltes et des prix de la période 1919-33, l'équation d'une droite d'ajustement donnant le prix nominal du vin (Pn) en fonction du volume de la récolte (X) et de l'indice des prix de gros (Ig) :

$$Pn = \frac{Ig}{100} (-0,754 X + 63,07)$$

La grande flexibilité des prix au volume de la récolte apparaissant fortement défavorable pour le revenu des viticulteurs (effet King), les Pouvoirs Publics ont été conduits à prendre un ensemble de mesures tendant à l'organisation du marché des vins. Ces mesures s'articulent autour de deux notions, celle de blocage et celle de prix directeurs.

-
- (1) Ces contrats qui peuvent apparaître intéressants pour les caves coopératives contractantes, éliminent du marché des vins de bonne qualité et permettent au commerce de contrôler un stock important à la production. Ils constituent de ce fait une forme de commercialisation qui est vivement combattue par les responsables viticoles.
- (2) J.MILHAU et R.MONTAGNE "Economie Rurale" Collection Thémis P.U.F. p.176.

En vue d'assurer un équilibre global du marché au cours de la campagne, un décret institue le blocage et le report jusqu'au 31 décembre suivant la campagne d'une partie de la récolte. Il fixe les modalités de ce blocage pour chaque exploitation en fonction de l'importance de la récolte individuelle, et éventuellement de l'engagement.

Pour apprécier l'importance globale des quantités à bloquer, il est tenu compte :

- de l'importance de la récolte, des quantités reportées de la récolte précédente et des importations prévisibles en fonction des engagements internationaux,
- de l'ensemble des besoins du marché français ainsi que des exportations normalement prévisibles.

a) vins libres : afin d'assurer une relative stabilité des cours, les sorties de vin des caves sont échelonnées par tranches égales tous les deux mois.

Chaque année en début de campagne, les Pouvoirs Publics fixent un prix indicatif du degré hectolitre de V.C.C. (1) ainsi que des prix minimum et maximum d'intervention.

Si le niveau des prix se maintient en dessous du prix plancher simultanément sur deux places de cotations (2) et au cours des deux marchés consécutifs précédant une date normalement prévue pour la libération d'une tranche, cette dernière se trouve différée d'un mois. Si ces conditions interviennent en dehors de la quinzaine précédant la libération d'une tranche, les viticulteurs peuvent souscrire des contrats de stockage.

Si au contraire les cours à la production dépassent le prix maximum, la tranche suivante se trouve immédiatement libérée.

(1) Ces prix s'entendent pour un vin rouge de consommation courante de 10° loyal et marchand.

(2) Les cours sont observés hebdomadairement sur chacune des cinq places de référence du Midi (Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne, Perpignan), dans lesquelles siège des commissions spéciales de cotation.

b) Vins bloqués : Le blocage est applicable à ces vins pendant une certaine période. Ils peuvent être remis sur le marché totalement ou partiellement par arrêté ministériel. Une partie de ces vins répondant à des critères de qualité peuvent être affectés, pour la période pendant laquelle le blocage est applicable, à un stock régulateur dans les conditions et limites fixées par arrêté ministériel en passant avec l'Etat des contrats de stockage. Pendant la durée du stockage, les vins faisant l'objet de ces contrats donnent droit à une prime de conservation (1).

Par rapport au prix moyen du degré hectolitre de vin atteint sur un marché et résultant de l'équilibre de l'offre et de la demande compte tenu des mesures de régularisation adoptées (échelonnement, blocage ...), on constate des écarts de prix parfois importants pour certaines transactions. Ils sont dûs tout d'abord à la structure de l'offre par degré : plus ou moins grande importance des vins de haut (ou de bas) degré par exemple, d'où apparition de primes sur certains degrés.

Mais ils sont également dûs à de nombreux autres facteurs parmi lesquels on peut citer :

- la qualité du produit (caractères chimiques, couleur, qualités gustatives). La catégorie des vins de consommation courante englobe en effet des produits dont les "mérites" aux yeux de l'acheteur sont fort dissemblables,

- les conditions de la transaction : interviennent des conditions de volume (les quantités achetées peuvent convenir plus ou moins à l'acheteur), les délais de retrait, les modalités de paiement ... A cela il convient d'ajouter l'existence possible de diverses clauses spécifiques plus ou moins explicites (réservation du contenu d'une cuve ...).

- la proximité des lieux de consommation (coût de transport).

(1) Cf. Annexes page 125 - "Le Stock régulateur".

SECTION II - LA DIVERSITE REGIONALE

On peut l'observer à la fois dans la structure des exploitations, les modes de vinification, la nature du produit obtenu et les formes de commercialisation. Comme dans la section précédente nous envisagerons la capacité de production, l'offre et la demande.

A/- LA CAPACITE TECHNIQUE DE PRODUCTION

1/ - La majeure partie du vignoble est implantée dans un petit nombre de régions.

Nous avons rangé dans le tableau XIII les circonscriptions régionales selon l'importance décroissante de leur vignoble (à l'exclusion des vignes produisant des vins à A.O.C.). On constate que le Languedoc contient à lui seul 40 % des superficies des vignes en production ne produisant pas des vins à appellations d'origine contrôlées. Quatre autres régions ont un vignoble qui représente entre 9 et 13 % du vignoble national ; il s'agit de la Provence, du Midi Pyrénées, de l'Aquitaine et du Poitou Charentes. Dans cette dernière région cependant, une part importante du vignoble produit des vins à appellations d'origine simples distillés en vue de produire du Cognac.

2/ - Sa productivité est très différente de l'une à l'autre

Si cette productivité est mesurée par le rendement à l'hectare, on constate que la région du Languedoc-Roussillon est celle dont le vignoble est de loin le plus productif.

TABLEAU XIII

Superficies des vignes en production
(à l'exclusion des vignes produisant des vins à A.O.C.)

Région	1 9 5 9	1 9 6 7		Indice de variation (3) = $\frac{(2)}{(1)} \times 100$
	ha. (1)	ha (2)	%	
Languedoc	417.873	399.779	39,7	93,3
Provence Côte d'Azur(*)	131.983	118.320	12,1	89,4
Midi Pyrénées	128.154	111.934	11,4	87,3
Aquitaine	114.023	88.311	9,0	77,4
Poitou Charentes	89.386	95.926	9,7	107,3
Rhône Alpes	62.433	53.784	5,5	86,1
Centre	50.547	40.591	4,1	80,3
Pays de la Loire	48.418	39.404	4,0	81,4
Bourgogne	13.485	8.992	0,9	66,7
Total des 9 régions	1.056.302	947.041	96,5	89,7
France entière (*)	1.089.093	980.970	100,0	90,0

(*) Corse exclue.

Source : Statistiques et Etudes Financières. Ministère des Finances.

TABLEAU XIV

Rendements par région en 1967
(Vignobles produisant des vins de consommation courante
et à A.O.S.).

Région	Superficies ha	Production 10 ³ hl	Rendement hl/ha
Languedoc	399 779	25 808,5	64,6
Poitou Charentes	95 926	5 781,7	60,3
Provence Côte d'Azur	139 899	5 777,4	41,3
Pays de la Loire	39 404	1 618,1	41,1
Midi Pyrénées	111 934	4 597,7	41,1
Rhône Alpes	53 784	2 067,1	38,4
Aquitaine	88 311	3 369,5	38,2
Centre	40 591	1 535,2	37,8
FRANCE	996 729	51 490,9	51,7

Source : Stat. Et. Fin. Ministère des Finances.

Ainsi, pour la récolte de l'année 1967, on constate (tableau XIV) que le Languedoc-Roussillon vient en tête avec un rendement de 64,6 hl/ha. Le Poitou Charentes suit avec 60,3 hl/ha, mais le produit obtenu est un vin de faible degré qui est en grande partie distillé et de ce fait ne pèse pas sur le marché.

Loin derrière viennent la Provence, les Pays de la Loire, et le Midi Pyrénées (41 hl/ha); puis les autres régions productrices (38 hl/ha).

3/ - Le vignoble tend à se concentrer dans les régions les plus favorables

Le rapprochement des superficies régionales des vignes déclarées en production en 1959 et 1967 (Tableau XIII) permet de constater que la diminution de l'emprise de la vigne en France se répartit de façon très inégale entre les régions.

Un accroissement de 7 % apparaît même dans la région Poitou Charentes, mais il s'agit dans ce cas uniquement d'une extension du vignoble dont le produit est destiné à la chaudière (accroissement de la demande de Cognac)

La région Languedoc Roussillon ne perd en fait qu'une faible partie de son vignoble (-6,7 %). Viennent ensuite les régions : Provence-Côte d'Azur (Corse exclue) (10,4 %), Midi Pyrénées (-12,7 %), Rhône Alpes (-13,9%). Les taux de diminution sont nettement plus importants dans les autres régions : 18 à 22 % pour les pays de la Loire, le Centre, l'Aquitaine, 33 % pour la Bourgogne...

Il y a donc une concentration relative du vignoble dans les régions méridionales (Languedoc et Provence) et la région Poitou Charentes, l'extension du vignoble correspondant dans ce dernier cas à une demande élevée d'eaux de vie de Cognac.

Cette concentration peut d'ailleurs être mise en évidence par l'examen des mouvements de transferts de droits de replantation depuis la mise en vigueur de la réglementation (décret du 26 mai 1964). En effet, parmi les dix départements dont les soldes des transferts de droits sont positifs et les plus élevés (tableau XV), figurent les départements du Midi Méditerranéen ainsi que des départements producteurs de vins à appellations d'origine contrôlée. Au contraire parmi ceux dont le solde est négatif et élevé figurent des départements des régions Midi Pyrénées et Aquitaine...

On constate néanmoins que deux départements du Languedoc-Roussillon, l'Hérault et les Pyrénées Orientales, ont un solde de transferts de droits négatif. Il y a donc deux mouvements simultanés :

- utilisation nette de droits acquis dans les régions autres que méditerranéennes.
- redistribution des plantations à l'intérieur du périmètre méditerranéen.

TABLEAU XV.

Transferts de droits de replantation.

U = hectare

Départements ayant accru le plus leur vignoble.		Départements ayant vu diminuer le plus leur vignoble.	
Gard	+ 1 464	Hérault	- 1 248
Aude	+ 1 146	Gers	- 919
Var	+ 680	Hte Garonne	- 609
Drôme	+ 496	Tarn et Garonne	- 423
Vaucluse	+ 296	Tarn	- 415
B. du Rhône	+ 279	Lot et Garonne	- 293
Charente	+ 258 (A.O.S. : COGNAC)	Charente Maritime	- 234
Ardèche	+ 86	Pyrénées Orientales	- 101
Loire Atl.	+ 34	Ariège	- 90
Marne	+ 29 (A.O.C)	Gironde	- 90

Source : Procès verbal de la Commission des techniques et de la réglementation viticoles de l'Institut des vins de consommation courante. Réunion du I8/I2/I968.

4/ - La culture viticole a une importance relative très variable selon les régions :

Le pourcentage de surface agricole utile (S.A.U.) occupé par le vignoble est très variable selon les régions (Tableau XVI). Il atteint près de 30 % dans le Languedoc-Roussillon, soit un pourcentage trois fois supérieur à ceux correspondant aux régions Aquitaine et Provence, qui la suivent dans cette hiérarchie. Dans les régions Poitou Charentes et Midi Pyrénées, le vignoble représente encore plus de 5 % de la S.A.U. Ce pourcentage tombe à 3,8 pour la région Rhône Alpes.

Essentielle dans certaines régions comme source de revenus agricoles, la culture de la vigne n'apporte au contraire à d'autres qu'un complément de ressources ou le moyen d'assurer un autoapprovisionnement.

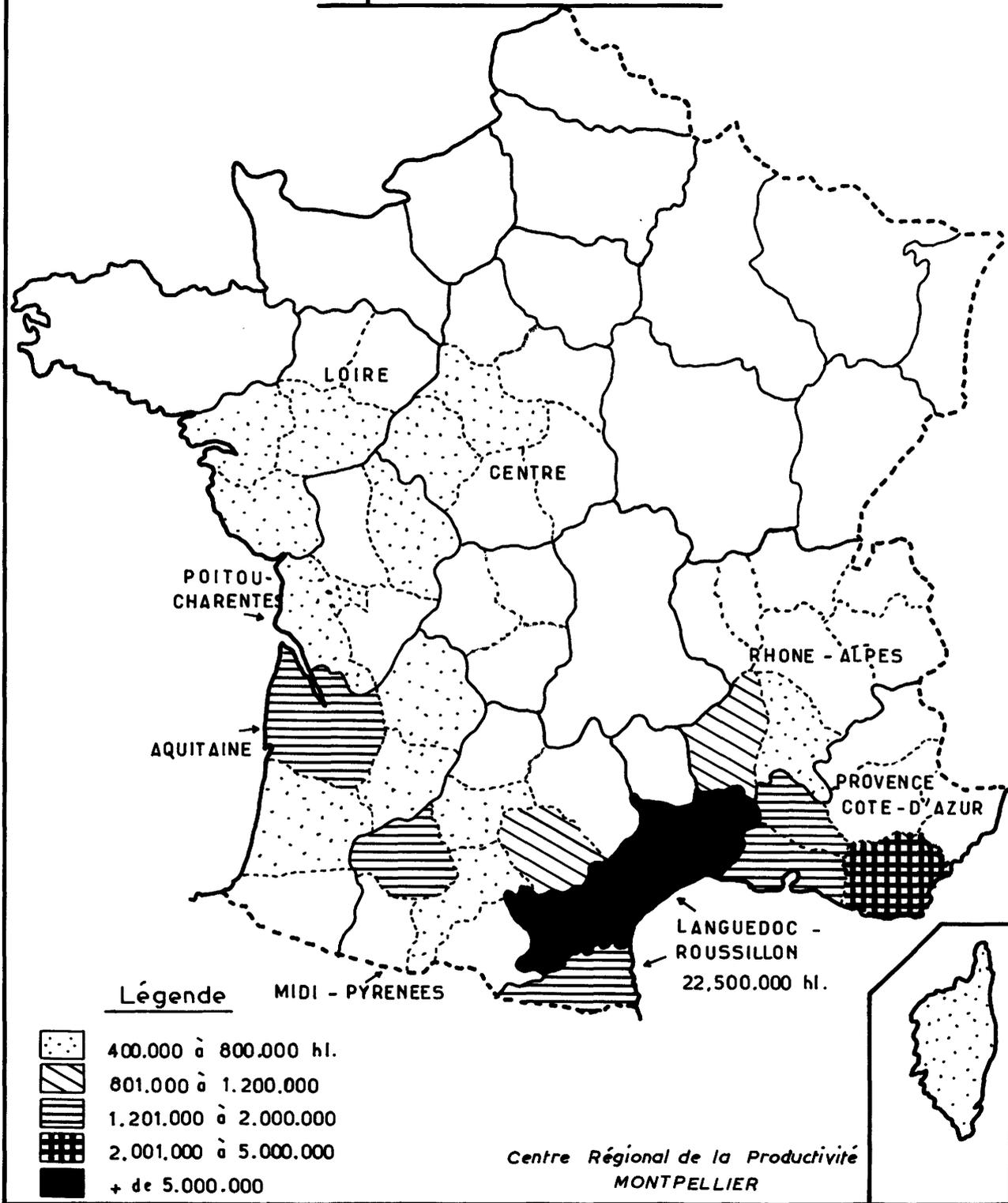
TABLEAU XVI

Pourcentage de la surface en vigne

Région	Pourcentage de la surface en vigne par rapport à la surface totale de la région	% de la surface en vigne par rapport à la S.A.U. de la région.
Languedoc	16,11	29,61
Aquitaine	4,89	11,94
Provence	4,19	10,23
Poitou Charentes	4,19	5,56
Midi Pyrénées	3,17	5,03
Rhône Alpes	1,89	3,82
Pays de la Loire	2,27	2,79
Alsace	1,76	3,25
Centre	1,54	2,21
Bourgogne	0,92	1,60
Champagne	0,70	1,15
FRANCE	2,51	4,10

Source : superficies plantées en vigne, surface agricole utile, surface totale de la région : Annuaire de Statistiques Agricoles. Ministère de l'Agriculture.

Production moyenne de V.C.C. au cours de la période 1962 - 1967



LOIRE

CENTRE

POITOU-
CHARENTES

AQUITAINE

RHONE - ALPES

PROVENCE
COTE-D'AZUR

MIDI - PYRENEES

LANGUEDOC -
ROUSSILLON
22.500.000 hl.



B/ - L'OFFRE.

1°/ - Les grandes zones productrices de vin courant sont en nombre limité.

L'essentiel de la production se trouve réparti dans quelques départements (cf carte).

Onze départements ont fourni au cours de la période 1962 - 1967 près des trois quarts de la production de vins de consommation courante (Tableau XVII). A elle seule la région du Languedoc-Roussillon produit la moitié de ces vins (51,3 %) ; le reste est concentré dans quatre régions : Provence, Midi Pyrénées, Aquitaine, Pays de la Loire.

TABLEAU XVII

Principaux départements producteurs de vins de consommation courante (moyenne 1962-67)

Départements	Production de V.C.C. (hectolitres)	%
Hérault.....	10.590.481	24,1
Gard.....	5.335.031	12,1
Aude.....	5.161.253	11,8
Var.....	2.082.968	4,7
Gers.....	1.721.445	3,9
Gironde.....	1.672.728	3,8
P.O.....	1.431.112	3,3
Bouches du Rhône.....	1.248.914	2,8
Vaucluse.....	1.210.851	2,8
Tarn.....	1.018.606	2,3
Ardèche.....	997.482	2,3
Total des 11 départements....	32.471.231	73,9
France entière.....	43.911.700	100,0

Source : Statistiques et Etudes Financières. Ministère des Finances.

2°/ - A l'intérieur des diverses régions, la production se répartit entre les viticulteurs de façon très inégale.

On a porté dans les tableaux XVIII et XIX les pourcentages du nombre de viticulteurs et des récoltes qu'ils produisent par tranches de production. Ces pourcentages ont été calculés soit pour chacune des régions de programme (tableau XVIII); soit par tranche de production (moins de 50 hl, 50 à 1000 hl, plus de 1000 hl) (Tableau XIX).

Le Languedoc se caractérise par rapport aux autres régions par un faible pourcentage de viticulteurs produisant moins de 50 hl et des pourcentages nettement plus élevés de viticulteurs produisant de 50 à 1 000 hl et plus de 1 000 hl. De ce fait, la récolte globale des viticulteurs produisant moins de 50 hl ne représente qu'un faible pourcentage de la récolte régionale (7 %), tandis qu'à eux seuls les 2,2 % de viticulteurs produisant plus de 1 000 hl fournissent presque 30 % de la récolte. On notera que la région Poitou Charentes est la région dont la structure de la production semble se rapprocher le plus de celle du Languedoc-Roussillon. Il s'agit cependant dans ce cas de vins dont la destination est très particulière (distillation).

Le calcul de la structure de la production par tranches (tableau XIX), permet de constater que l'apport sur le marché des viticulteurs du Languedoc-Roussillon produisant moins de 50 hl représente près du quart de l'apport des viticulteurs nationaux situés dans cette tranche de production. Les trois quarts des viticulteurs produisant plus de 1 000 hl sont situés dans le Languedoc, et récoltent les 3/4 des vins de la tranche de plus de 1 000 hl.

TABLEAU XVIII

Répartition par tranches de production de la
récolte en vins de consommation courante (I) - Pourcentages -

REGIONS	Nombre de viticulteurs produi- sant			Récottes correspondant aux viticul- teurs produisant		
	-50 hl	50-1000 hl	+ 1000 hl	-50 hl	50-1000 hl	+ 1000 hl
Languedoc-Roussillon	51,2	46,6	2,2	7,0	63,6	29,4
Provence C.A Corse	68,8	30,5	0,6	17,5	59,9	22,5
Rhône Alpes	82,4	17,6	0,0	38,9	60,4	0,7
Midi Pyrénées	65,7	33,8	0,5	17,3	74,1	8,6
Aquitaine	75,7	24,2	0,1	34,4	62,7	2,8
Poitou Charentes	65,7	35,2	1,1	11,9	71,1	17,0
Pays de la Loire	95,8	4,2	0,0	81,7	18,0	0,3
Centre	82,3	17,7	0,0	40,1	59,5	0,3
Bourgogne	97,5	2,5	0,0	81,1	18,9	0,0
TOTAL	69,4	29,7	0,9	15,6	63,3	21,1
FRANCE	69,9	29,2	0,9	15,7	63,2	21,0

(I) récolte commercialisée, c'est-à-dire pour laquelle les viticulteurs ont déclaré commercialiser tout ou partie de leur production.

Source : Statistiques Etudes Financières. Ministère des Finances.

TABLEAU XIX

Répartition par tranches de production de la récolte
en vins de consommation courante de 1967 (I) - Pourcentages -

	Nombre de viticulteurs producteurs				Récoltes correspondant aux viticulteurs produisant			
	- 50 hl	50-1000 hl	+ 1000 hl	Total	- 50 hl	50-1000 hl	+1000 hl	Total
Languedoc-Roussillon	21,4	46,7	74,3	29,3	23,7	53,6	74,3	53,3
Provence C.A Corse	11,6	12,3	8,0	11,8	11,7	10,0	11,3	10,5
Rhône Alpes	7,7	4,0	0,1	6,6	7,3	2,8	0,1	2,9
Midi Pyrénées	8,2	10,1	4,6	8,7	9,6	10,3	3,6	8,8
Aquitaine	12,0	9,1	1,0	11,0	13,9	6,3	0,8	6,4
Poitou Charentes	9,0	11,9	11,8	9,9	9,1	13,5	9,7	12,0
Pays de la Loire	17,4	1,8	0,0	12,7	14,8	0,8	0,0	2,9
Centre	7,2	3,7	0,0	6,1	6,7	2,5	0,0	2,6
Bourgogne	3,0	0,2	0,0	2,1	1,5	0,1	0,0	0,3
TOTAL	97,6	99,9	100,0	98,3	98,5	100,0	100,0	99,7
FRANCE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(I) récolte commercialisée, c'est-à-dire, pour laquelle les viticulteurs ont déclaré commercialiser tout ou partie de leur production.

Source : Statistiques et Etudes Financières - Ministère des Finances.

Cette différence de structure dans la répartition par tranches de production peut être traduite d'une autre façon en calculant les quantités de vins produites par viticulteur déclarant commercialiser tout ou partie de sa récolte. En utilisant toujours la récolte de l'année 1967 (I), nous constatons (tableau XX) que la production moyenne par viticulteur languedocien (153,8 hl) est nettement supérieure à celle des viticulteurs des autres régions, et ceci en raison à la fois des rendements moyens à l'hectare qui y sont plus élevés, et des grandes superficies de vignoble par exploitant. Suivent le Poitou-Charentes, l'Aquitaine, et la Provence-Côte d'Azur - Corse (90 à 100 hl par viticulteur). Avec 84 hl, la région Midi-Pyrénées vient en cinquième position. Quant aux quantités moyennes produites par les viticulteurs des autres régions déclarant commercialiser tout ou partie de leur récolte, elles sont nettement moins importantes (moins de 50 hl).

TABLEAU XX

Production moyenne par viticulteur (année 1967-Tous vins)

REGION	Quantités de vins produites par viticulteur déclarant commercialiser tout ou partie de sa récolte (hl).
Languedoc Roussillon	153,8
Poitou Charentes	98,9
Aquitaine	98,6
Provence-Côte d'Azur	
Corse	91,5
Midi Pyrénées	84,1
Rhône Alpes	46,7
Centre	40,1
Bourgogne	28,0
FRANCE	90,5

Source : Statistiques et ET. Financières Ministère des Finances.

(I) - L'utilisation d'une autre récolte ou d'une moyenne ne donnerait pas de résultats sensiblement différents, du moins dans la situation relative des productions des diverses régions.

Ces productions correspondent néanmoins à des moyennes régionales, et certains départements ont des productions moyennes par viticulteur nettement différentes. C'est ainsi que dans les trois régions Poitou-Charentes, Aquitaine et Provence Côte d'Azur, dont les productions moyennes se situent entre 90 et 100 hl, celles des départements Charente, Gironde, et Corse atteignent des niveaux nettement supérieurs (132,7 , 144,9 et 325,9 hl respectivement en 1967).

3°/ - La part de production réellement offerte sur le marché est variable selon la région.

Dans certaines régions la production viticole a essentiellement pour objet d'éviter aux agriculteurs de s'approvisionner sur le marché. Dans d'autres au contraire, elle a pour but de fournir aux viticulteurs l'essentiel sinon la totalité de leur revenu. On ne doit donc pas s'étonner de trouver des différences extrêmement nettes selon les départements entre pourcentages de "déchets" (I) (tableau XXI)

Si certains départements, et plus particulièrement l'ensemble des départements du littoral méditerranéen et la Gironde, livrent la presque totalité de leur production au commerce et aux industries de transformation, par contre beaucoup d'autres n'en livrent que les 2/3, la moitié ou même moins. Dans l'ensemble, la région du Sud Ouest n'aurait un "déchet", que d'environ 16 % tandis que la région de l'Est aurait 23 % de "déchets", celle de la Loire 27 %, et l'ensemble des autres zones viticoles (littoral méditerranéen exclu) près de 30 %. Il convient de noter qu'à l'intérieur de chacune de ces zones, la situation de certains départements peut s'écarter assez fortement de la moyenne, le pourcentage de "déchets" pouvant être soit nettement inférieur (cas de la Gironde et du Rhône par exemple), soit nettement supérieur (Ain, Vendée).

(I) - Le mot "déchets" a un sens large correspondant à la définition du Ministère des Finances ; il englobe à la fois les pertes et la consommation non taxée.

TABLEAU XXI

Importance des déchets et de la consommation non taxée
pendant la campagne 1966 - 67 en pourcentage des disponibilités au début
de la campagne (récolte et stocks)

Région et Département	%	Région et Département	%
Région du Midi (littoral méditerranéen).		Région de l'Est (Côte du Rhone Beaujolais, Bourgogne).	
Aude	3,2	Ain	56,9
Bouches-du Rh.	7,6	Ardèche	16,8
Gard	4,2	Côte d'Or	16,8
Hérault	3,0	Drôme	19,5
Pyrénées		Isère	68,3
Orientales	4,9	Jura	29,8
Var	3,5	Loire	72,4
TOTAL	3,7	Rhône	12,0
		Saône & Loire	17,5
		Yonne	40,0
		TOTAL	23,3
Région du Sud-Ouest (bassins de la Garonne et de la Charente).		Région de la Loire (Loire moyenne et Loire inférieure).	
Charente	14,9	Indre et Loire	28,8
Charente M ^{te}	18,5	Loir et Cher	17,0
Dordogne	23,8	Loire Atlant.	24,4
Hte Garonne	30,5	Loiret	45,0
Gers	13,9	Maine & Loire	19,5
Gironde	6,3	Vendée	66,7
Landes	35,0	TOTAL	26,8
Lot	36,3	Ensemble des autres Régions	28,6
Lot & Garonne	28,9	TOTAL GENERAL	12,1
Tarn	20,7		
Tarn & Garonne	33,3		
TOTAL	15,9		

Source : Statistiques et Etudes Financières - supplément N° 234 Juin 1968
page I 059 - Ministère des Finances.

On remarquera qu'une hiérarchie sensiblement identique à celle que nous venons d'observer quant aux pourcentages de déchets se retrouve si nous examinons les pourcentages de viticulteurs ayant déclaré commercialiser tout ou partie de leur production (I) et ceux des récoltes qui leur correspondent (Tableau XXII).

TABLEAU XXII

Importance relative de la viticulture
d'autoconsommation (1967)

REGION	% de viticulteurs ayant déclaré commercialiser tout ou partie de leur production. (1)	% de récolte correspondant (2)	% correspondant aux autres viticulteurs. (3)
Languedoc-Roussillon.	93	99,7	7
Poitou-Charente	47	92,7	53
Aquitaine	55	93,1	45
Provence-Côte d'Azur			
Corse	71	96,9	29
Midi-Pyrénées	40	86,1	60
Rhône - Alpes	36	78,4	64
Centre	33	80,1	62
Bourgogne	40	77,9	60
FRANCE	54	93,8	46

Source : Statistiques et Etudes Financières - Ministère des Finances.

(I). - Une part plus ou moins importante de la récolte correspondante est autoconsommée. Les viticulteurs qui ne déclarent pas commercialiser tout ou partie de leur production doivent en principe autoconsommer la totalité de leur production.

Les régions dans lesquelles les pourcentages de viticulteurs (par rapport au nombre total de viticulteurs du département) ayant déclaré commercialiser tout ou partie de leur production sont les plus élevés, sont le Languedoc-Roussillon et la Provence (Région du Midi). Les récoltes qui leur correspondent sont égales à 99,7 % et 96,9 % des récoltes régionales. Viennent ensuite les régions de l'Aquitaine et du Poitou Charentes avec 55 et 47 % des viticulteurs et 93 % environ des récoltes ; et finalement assez regroupées, les autres régions.

4°/ - La structure de l'offre par rapport à la couleur, au degré et au mode de vinification est très variable selon les régions.

a) - Répartition selon la couleur :

Si l'on considère uniquement les vins de consommation courante on peut remarquer (tableau XXIII) la prédominance très marquée des vins rouges et rosés dans les régions Rhône Alpes, Languedoc, Provence Côte d'Azur, et Bourgogne, Par contre, dans les régions Aquitaine, Midi Pyrénées et même Pays de la Loire, une part très appréciable de la récolte est vinifiée en blanc.

L'utilisation des productions de V.C.C. mais également de vins à appellations d'origine simples, pour le calcul de la répartition des vins selon leur couleur aurait évidemment conduit à des structures parfois assez différentes. C'est ainsi que pour la région Poitou Charentes, les pourcentages de vins blancs passent de 17 % (V.C.C.) à 80 % (V.C.C. + A.O.S.).

TABLEAU XXIII

Récolte 1966 - V.C.C.

U = hectolitre

REGION	Vins rouges & rosés		Vins Blancs	
	Volume	%	Volume	%
Rhône Alpes	2.403.897	96,0	101.029	4,0
Languedoc	18.904.318	94,6	1.069.718	5,4
Provence C.A.Corse	5.090.531	91,6	467.874	8,4
Bourgogne	369.620	91,5	34.545	8,5
Poitou-Charentes	1.152.411	83,1	234.670	16,9
Centre	1.234.002	79,4	320.638	20,6
Pays de la Loire	1.095.010	76,5	336.836	23,5
Midi Pyrénées	2.834.708	63,0	1.663.223	37,0
Aquitaine	1.923.817	56,4	1.474.743	43,6
FRANCE	35.543.760	85,9	5.848.933	14,1

Source : Statistiques et Etudes Financières.
Ministère des Finances.

b) - Répartition selon le degré :

L'extrême diversité des climats, terroirs et encépagements se traduit pour la production par une grande diversité de caractères. Il est cependant possible d'attribuer aux productions de chacune des grandes régions productrices quelques caractères généraux. On peut admettre d'une manière très approximative que :

- La Vallée de la Loire produit en vins courants des vins légers de 8°5 à 10° tant en rouge qu'en blanc.
- Le Sud-Ouest fournit un vin courant un peu plus alcoolisé (8°5 à 10°5) mais déjà plus souple et de meilleure tenue.
- Le Midi fournit des vins rouges courants de 9° à 11°5 d'une grande souplesse.
- La Vallée du Rhône produit des vins rouges courants agréables et de degré variable (8°5 à 11°5).

La répartition des productions par tranches de degré lors des déclarations de récolte permet du point de vue richesse alcoolique de mieux situer les récoltes régionales. Plusieurs remarques s'avèrent cependant nécessaires quant à ces statistiques :

- il est demandé aux viticulteurs de répartir leur récolte par tranches de degré pour les seuls vins auxquels les producteurs déclarent ne pas vouloir donner une appellation d'origine contrôlée ;

- Lorsque la récolte vinifiée par les viticulteurs particuliers n'atteint pas 100 hl, la déclaration de la tranche de degré n'est pas indiquée. La récolte correspondante échappe donc à la ventilation ;

- les tranches de degré utilisées jusqu'à ce jour (I) sont très larges : l'existence des deux seules limites 9°5 et 11°5 laisse subsister une assez grande incertitude ;

 (I) - A partir de la récolte 1969, cinq tranches de degré doivent être retenues : moins de 9°, 9° à 9°9, 10° à 10°9, 11° à 11°9 et plus.

- le titre alcoolique indiqué a pu être obtenu après enrichissement : chaptalisation (1), addition de moût concentré ou même éventuellement congélation par le froid. Ces statistiques ne donnent donc pas la physionomie de la teneur primitive en sucre de la vendange.

Les limites de ces statistiques étant précisées, on peut calculer pour une récolte les pourcentages respectifs de productions situées dans chacune des tranches, moins de 9°, 9°5 à 11°4, 11°5 et plus. On constate alors que la structure de la production est assez variable selon les régions. De façon plus précise, et bien que des différences sensibles apparaissent si l'on considère diverses récoltes, il semble possible de dégager les éléments suivants (2) :

- une seule région fournit une proportion vraiment importante de vins de plus de 11°4 : la Provence (30 à 40 %). Le Languedoc-Roussillon vient en seconde position, mais avec un pourcentage beaucoup plus faible (10 à 15 %) ;

- l'essentiel de la production languedocienne se situe dans la tranche médiane des 9°5 à 11°4 (70 à 80 %), seule une petite partie de la production n'atteignant pas en année normale le seuil de 9°5;

 (1) La chaptalisation n'est cependant autorisée - sous certaines conditions et dans certaines limites - que dans une partie du territoire. En effet en règle générale, "le sucrage en première cuvée est interdit dans les départements du ressort des cours d'appel d'Aix, de Nîmes, de Montpellier, de Toulouse, d'Agen, de Pau et de Bordeaux", et ce n'est que dans des cas particuliers que le Ministre de l'Agriculture peut autoriser le sucrage même dans ces départements ou dans des parties de ces départements (Code du Vin. Blanchet art.127). On trouvera en annexe (Tableau K, page 136) les statistiques des quantités de sucre utilisées officiellement pour la chaptalisation de l'ensemble des moûts (VCC, AOS, AOC).

(2) La structure par tranches de degré de la production vinicole de chaque région a été calculée pour les deux récoltes 1967 et 1968. On trouvera en annexe (Tableaux E, F, G et H) les récoltes régionales réparties par tranches de degrés en hectolitres et en pourcentage, ainsi qu'une représentation graphique sous forme de dépliant (page 133 ter) de la structure des récoltes départementales de VCC et d'AOS selon la richesse alcoolique des vins.

- on peut rapprocher du Languedoc le Pays de la Loire, 70 à 80 % de ses vins étant déclarés dans la tranche 9°5 à 11°4. Cependant dans cette région, une part importante de la vendange est vinifiée en blanc, et les vins de titre alcoolique supérieur à 11°4, sont, même en proportion, moins nombreux que dans le Languedoc ;

- la quasi totalité de la production de la région Poitou Charentes n'a qu'un titre alcoolique faible, inférieur à 9°5 ;

- dans la plupart des autres régions, les différences de répartition en 1967 et 1968 entre moins de 9°5 et 9°5 à 11°4, semblent montrer qu'un pourcentage important des récoltes se situe aux alentours du seuil de 9°5, et selon les campagnes bascule dans une tranche ou dans l'autre.

Cette présentation a cependant l'inconvénient de ne pas tenir compte de l'importance relative de chacune des productions régionales. Or celles-ci sont extrêmement dissemblables. La production de vins de moins de 9°5 relativement peu importante dans une région grosse productrice risque en fait de constituer une part importante de la production française des vins situés dans cette tranche de degré. Nous avons donc calculé pour la récolte 1968, et pour chacune des trois tranches de degré retenues, le pourcentage de la production de chaque département dans la production française correspondante. Les résultats ont été portés sur cartes (1).

1) vins de moins de 9°5

Deux départements, la Charente et la Charente Maritime fournissent chacun plus de 20 % de la production nationale. Le vin est cependant presque entièrement envoyé à la chaudière pour la fabrication d'eaux de vie de Cognac.

Les trois départements gros producteurs du Languedoc^r (Aude, Hérault, Gard) viennent ensuite avec 6 à 8 % de la production de vins de faible degré. Ces vins n'ayant pas comme destination

(1) Cf. Annexe page 133 bis. "La localisation des vins de consommation courante et à appellations d'origine simples. Tous les départements produisent plus de 0,2 % de la production française dans la tranche de degré considérée ont été représentés.

normale la distillation, viennent sur le marché.

Le reste de la production est essentiellement situé dans l'Aquitaine, le Midi-Pyrénées et la Provence. Des régions comme le Centre et la Bourgogne dont une part importante de la production est située dans la tranche des moins de 9°5 ne mettent en fait sur le marché qu'une faible partie des vins de faible degré.

ii) Vins de 9°5 à 11°4 :

Le littoral méditerranéen apparaît de façon incontestable comme la région grosse productrice. Les trois départements languedociens fournissent respectivement 34 % (Hérault), 24 % (Aude) et 17 % (Gard) de la production nationale de cette tranche de degré. Viennent ensuite, toujours sur la bordure méditerranéenne le Var (6 %), le Vaucluse (3,5 %), les Bouches du Rhône (3,8 %) et les Pyrénées Orientales (3,7%). Un seul autre département, la Gironde (2,5 %) produit plus de 1 % des vins (autres qu'à appellation d'origine contrôlée) de la tranche 9°5 à 11°4.

iii) Vins de 11°5 et plus :

La production des vins de 11°4 et plus apparaît encore plus concentrée sur la région méditerranéenne. Seul le département de la Gironde extérieur à cette région ressort en effet sur la carte ; sa production ne dépasse guère cependant 1 % du total national.

Six départements méditerranéens fournissent à eux seuls plus de 90 % des vins de 11°5 et plus. Il s'agit de l'Hérault (27 %) des Pyrénées Orientales (21 %), du Var (19 %), de l'Aude (10 %), de la Corse (9 %) et du Gard (7 %). Le reste de la production provient essentiellement du Vaucluse (2 %), des Bouches du Rhône (2 %), de l'Ardèche (0,5 %) et du Tarn (0,3 %).

c) Répartition selon le mode de vinification :

La place occupée par les caves coopératives dans la vinification est très variable selon les régions. Dans deux régions, la Provence et le Languedoc, les caves vinifient une part essentielle de la récolte : 55,8 % et 53,6 % respectivement pour la récolte 1967 (1). Dans une troisième, Rhône Alpes, les caves coopératives vinifient encore une part très importante de la production : 44,3 % mais ce pourcentage tombe à 25 % environ dans l'Aquitaine (25,1 %) et le Midi Pyrénées (23,2%), et moins de 10 % dans les autres régions.

La place des caves coopératives est donc essentielle dans les zones de grosse production. Au total, 43,6 % de l'ensemble de la récolte française de V.C.C. et d'A.O.S. a été vinifiée en 1967 dans les caves coopératives.

C/- LA DEMANDE.-

Il s'agit de la demande du marché à l'exclusion de l'autoconsommation. Cette demande se traduit par des sorties de chais qui donnent lieu à déclaration au service des Contributions Indirectes et à l'élaboration de statistiques. Ces sorties de chais peuvent être suivies et étudiées en fonction de leur distribution dans l'espace et dans le temps. Nous envisagerons ensuite deux aspects de la commercialisation : le mode de commercialisation et les prix de référence utilisés.

(1) Cf. Tableau D Annexe I page 129. Seuls sont pris en considération les vins auxquels les producteurs déclarent ne pas vouloir donner une appellation d'origine contrôlée. Notons que ce tableau soulève certaines réserves. Il a été élaboré en effet non pas à partir de statistiques portant directement sur les quantités de vendanges vinifiées par les viticulteurs particuliers et les caves coopératives, mais à partir des statistiques de richesse alcoolique des vins vinifiés en caves coopératives. Les volumes indiqués ont été déduits de la récolte totale pour obtenir la production vinifiée par les viticulteurs particuliers. Il est donc possible que dans certains cas la part de la récolte vinifiée par ces derniers ne soit estimée que de façon imparfaite.

1°/- Les sorties de chaisa) Les sorties de chais par région :

On a porté sur la carte suivante (sorties de chais "autres vins") (1) les départements dans lesquels les volumes de sorties de chais de vins ne bénéficiant pas d'appellation d'origine contrôlée dépassent certains seuils.

Plusieurs zones d'approvisionnement importantes apparaissent :

- la région méditerranéenne avec la Provence et surtout le Languedoc-Roussillon qui fournit à lui seul 56 % de la demande nationale (campagne 66-67), dont 26 % pour l'Hérault et 13 % pour l'Aude et pour le Gard ;

- la région du Sud-Ouest (Aquitaine : 5,4 %, Midi-Pyrénées : 6,8 % ; Poitou Charentes : 11,7 %) ;

- le pays de la Loire (1,7 %) et le Centre (2,3 %).

Deux remarques doivent cependant corriger ces pourcentages :

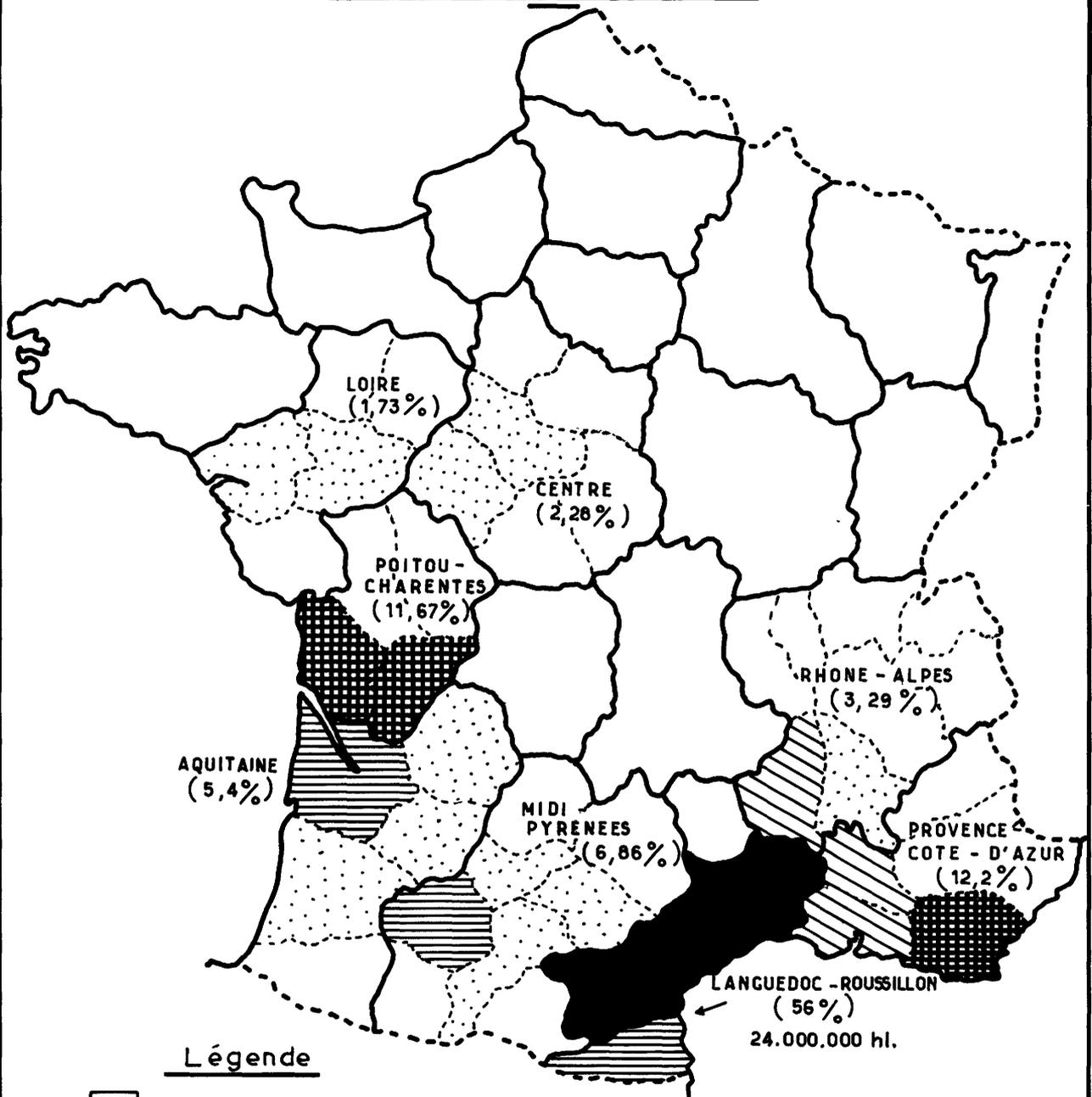
i) dans certains départements, une part plus ou moins importante des sorties de chais va directement à la distillation et ne pèse donc pas sur le marché. C'est le cas de la Charente et de la Charente Maritime (fabrication de Cognac), et, dans une moindre mesure, du Gers et des Landes (fabrication de l'Armagnac) ;

ii) dans le Bordelais et la région d'Anjou, une part importante du vin commercialisé à la propriété comme A.O.C. est couramment déclassé par le commerce (2). Ces vins qui sont ensuite coupés, viennent accroître les disponibilités en vins de consommation courante.

(1) Il s'agit des vins ne bénéficiant pas d'une appellation d'origine contrôlée. Sont donc inclus dans cette catégorie les AOS, les VDQS et les V.C.C.

(2) Bulletin de l'I.N.A.O. Juillet 1965 N° 94 - p.10.

Sorties de chais "AUTRES VINS" campagne 1966-1967



Légende

-  200.000 à 800.000 hl.
-  801.000 à 1.300.000
-  1.301.000 à 2.000.000
-  2 001 000 à 4 000 000

 + de 4.000.000

Les chiffres entre () indiquent le % de sorties de chais régionales "Autres Vins" dans les sorties de chais "France Entière".

Centre Régional de la Productivité - MONTPELLIER

b) les sorties de chais au cours de la campagne :

Les statistiques de sorties de chais mensuelles des Contributions Indirectes permettent de suivre de mois en mois l'évolution des sorties de chais au cours de chacune des campagnes, par département, région de programme ou pour l'ensemble de la France.

Bien qu'un intervalle statistiquement mal connu sépare les transactions des retiraisons, et que de ce fait l'évolution du volume des sorties de chais ne corresponde pas exactement à l'évolution du volume des vins sur lequel porte chaque mois les transactions, une étude rapide de la distribution dans le temps de ces sorties de chais présente un intérêt certain.

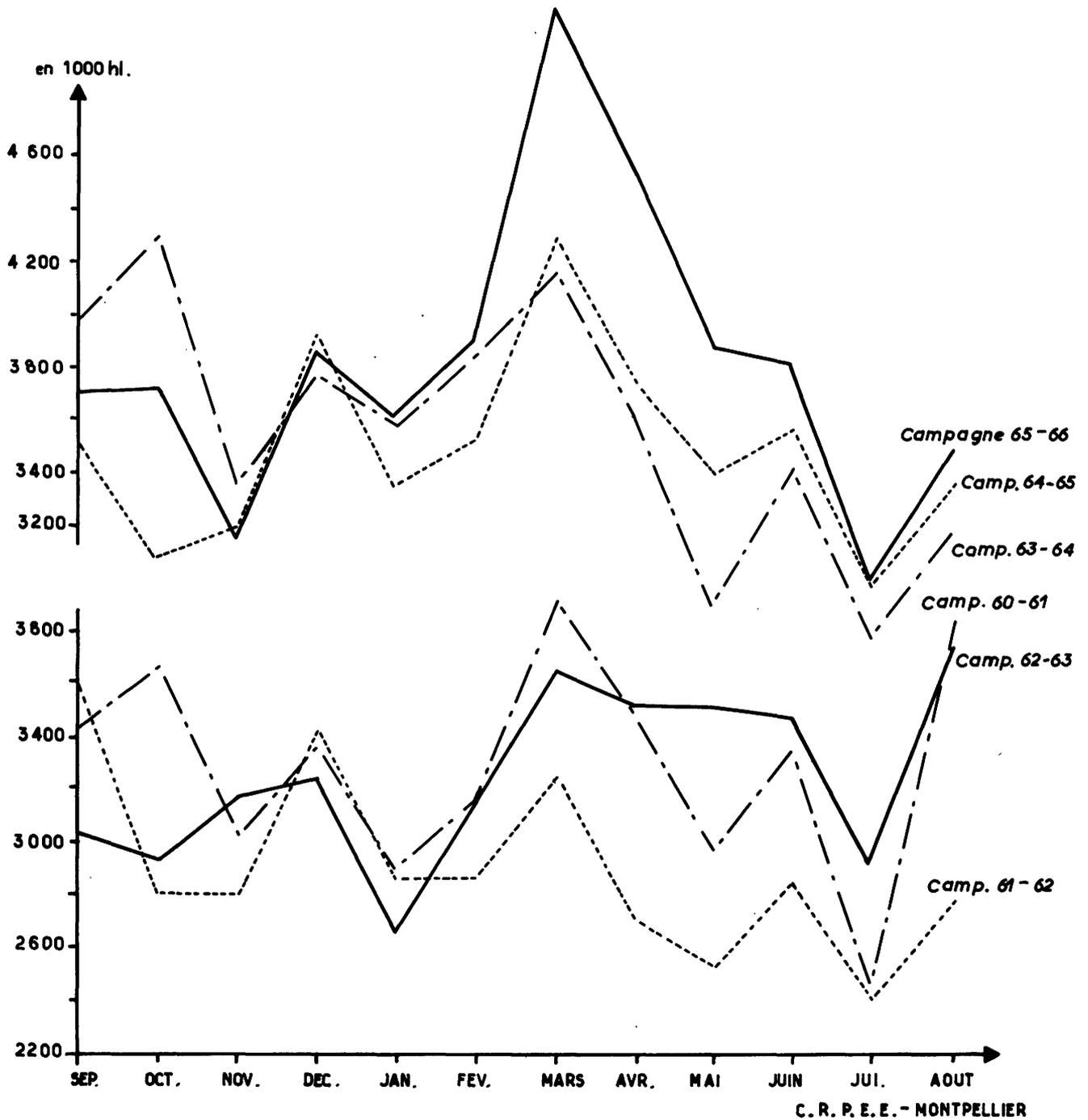
* Les sorties de chais de l'ensemble des départements producteurs :

On a porté sur le graphique les sorties de chais mensuelles des vins autres que les appellations d'origine contrôlées, pour les campagnes 1961-62 à 1965-66 (ensemble de la France).

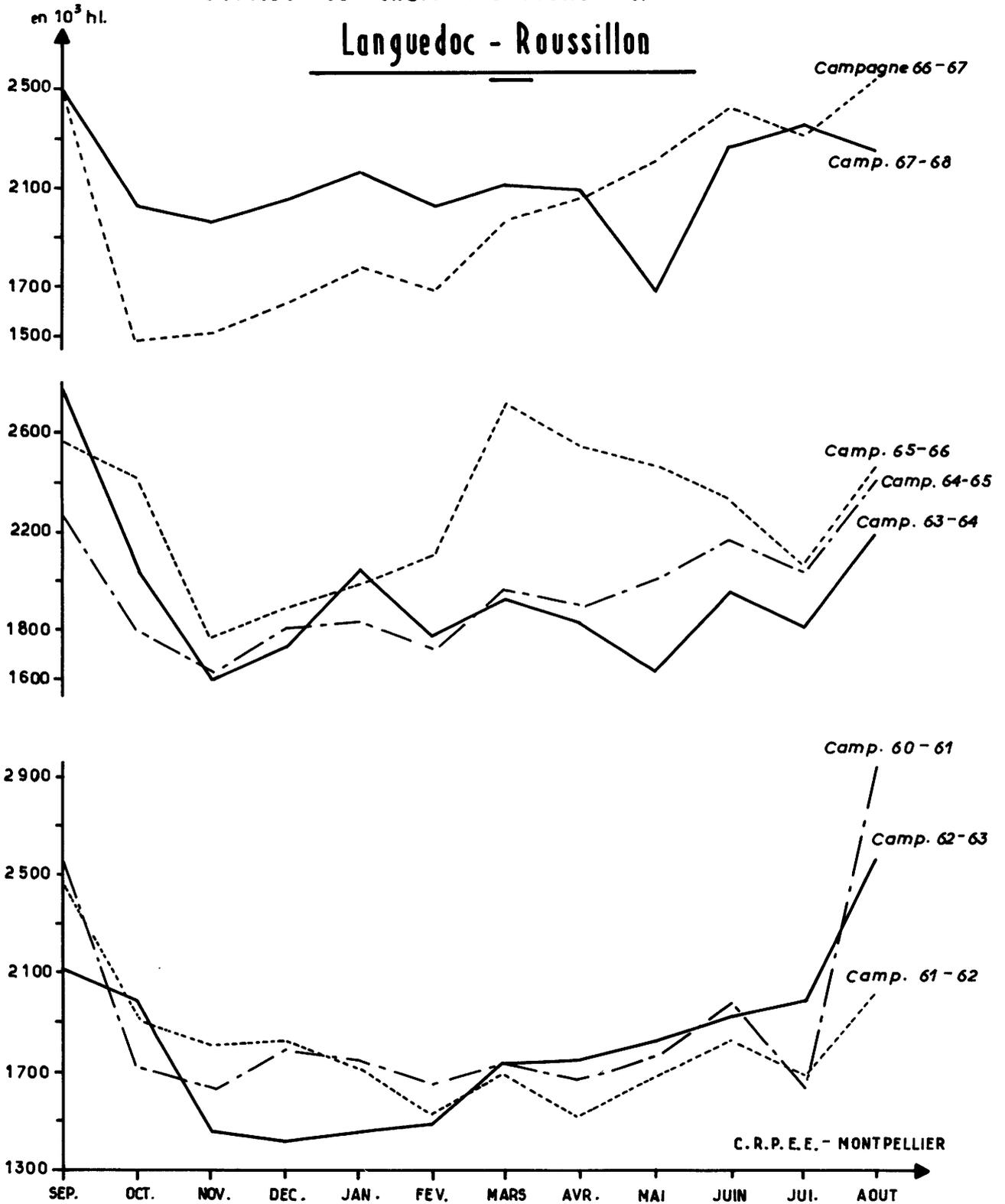
Ces courbes présentent une certaine similitude. On peut noter en particulier une plus grande abondance des sorties de chais des mois d'Août, de Décembre et de Mars. L'importance des sorties de chais du mois d'Août s'explique très simplement par le désir des viticulteurs de libérer leurs chais avant les vendanges. Celles des mois de Décembre et de Mars correspondent sans doute à une demande de vins clarifiés, vins qui ne sont disponibles qu'après l'action des froids (froid artificiel dans le cas des vins jeunes retirés en décembre, froid de l'hiver dans le cas des vins retirés en Mars). Le mois de Juin laisse apparaître une légère reprise des sorties de chais.

Ces fluctuations des sorties de chais atteignent fréquemment 500.000 hl, soit le septième du volume normal des sorties de chais. Elles peuvent cependant largement dépasser ce volume (Mars 66).

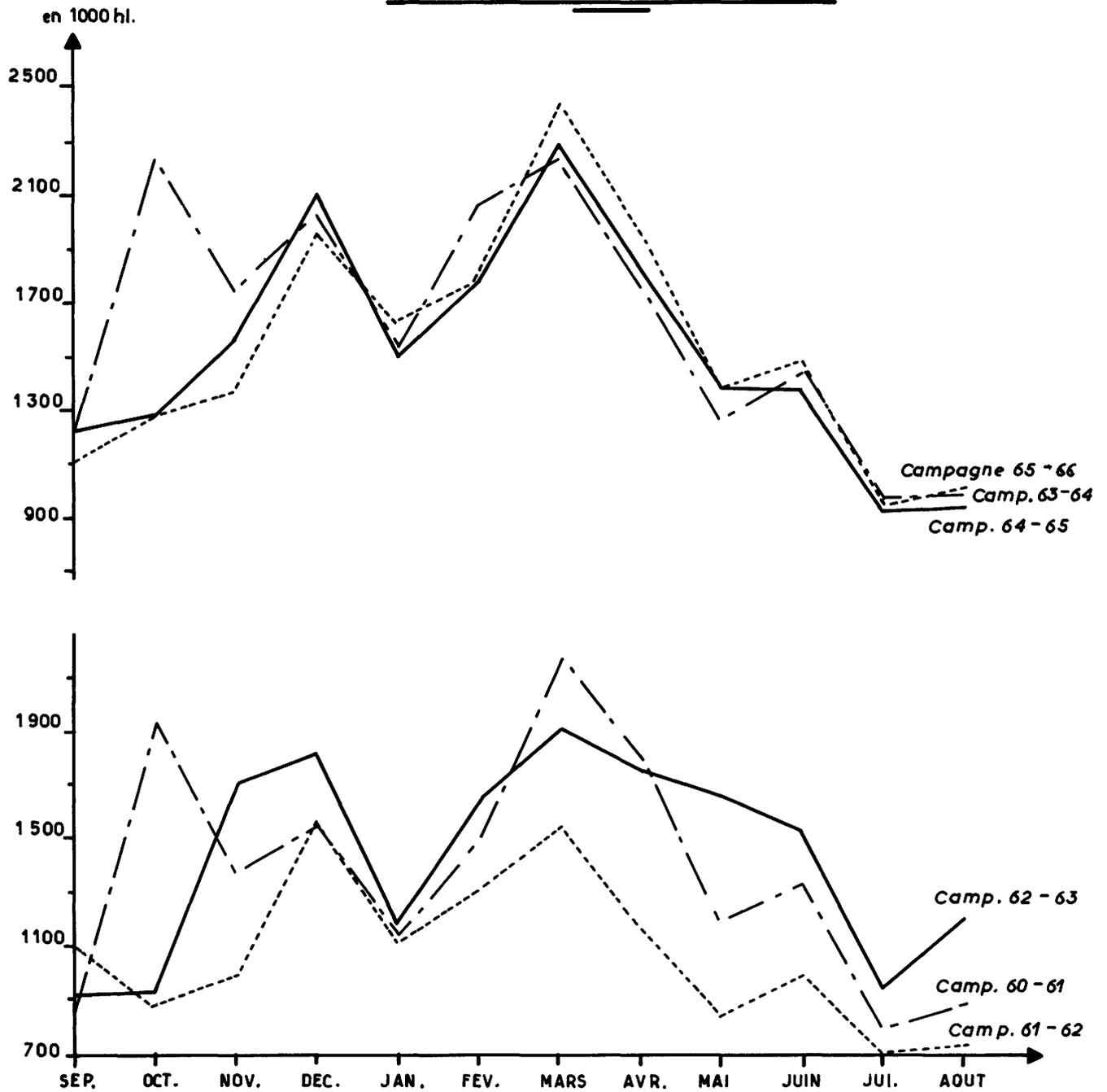
Sorties de chais mensuelles "Autres Vins" en France



Sorties de chais mensuelles "Autres Vins" Languedoc - Roussillon



Sorties mensuelles de chais (France hors Languedoc)



* Les sorties de chais du Languedoc-Roussillon :

Cette distribution dans le temps des sorties de chais nationales ne correspond pas à la distribution dans le temps des sorties de chais de chaque région productrice. On notera en particulier la divergence entre les tracés correspondant à la région Languedoc Roussillon et à la France (voir graphique V).

Les pointes des mois de Mars, de Décembre et de Juin n'apparaissent pratiquement pas pour les sorties de chais de cette région. Seules les sorties de chais d'Août sont particulièrement abondantes. Etant donné que ces sorties de chais représentent à peu près les $\frac{2}{3}$ des sorties de chais nationales, il est facile d'en déduire que les sorties de chais des autres régions productrices se présentent de façon très différente.

* Les sorties de chais des "autres régions productrices"

Le calcul permet effectivement de constater que pour ces autres régions, le volume des sorties de chais fluctue de façon très importante. Deux pointes très nettes (Graphique VI) sont apparentes en Décembre et en Mars, par contre de Mai à Septembre, et surtout de Juillet à Septembre, les retiraisons ne portent que sur des volumes limités.

L'évolution de ces sorties de chais semble montrer qu'il n'y a pas pour les viticulteurs de ces "autres régions" de besoins particuliers de libération des chais au mois d'Août. Ce résultat est d'ailleurs en parfait accord avec la constatation que le stock de report est essentiellement situé en Languedoc.

2°/- Le mode de commercialisation :

Il va dépendre à la fois de la qualité du vin, des quantités disponibles et de l'éloignement des centres de consommation. Nous distinguerons donc les zones de très grosse production (Languedoc-Roussillon, Bordelais), et les zones de production plus clairsemée .

a) Les zones de grosse production :

La commercialisation de la production régionale s'effectuait auparavant essentiellement par l'intermédiaire des courtiers et du négoce expéditeur, mais depuis quelques années une nouvelle forme de vente s'est développée substituant au circuit traditionnel un circuit plus court ne faisant guère intervenir que les représentants des grosses maisons de commerce.

Le vin est acheté en vrac et amené en citernes. Une faible partie de la production peut néanmoins être valorisée par les viticulteurs (essentiellement les coopératives) par une mise en bouteilles ou en bonbonnes et une vente directe au commerce de détail ou aux consommateurs.

b) Les zones de production secondaire :

Situées à la périphérie des régions de grosse production ou loin de ces régions, les zones de production secondaire peuvent compter sur un débouché local ou régional relativement important. Il n'est pas étonnant dans ces conditions de constater l'importance des ventes à des négociants locaux, à des chaînes d'alimentation ou même sous forme de bouteilles ou de bonbonnes au commerce de détail et aux consommateurs.

Ces ventes à des chaînes d'alimentation ou ces mises en bouteilles nécessitent cependant des volumes suffisamment importants de vins. Ce sont donc essentiellement les coopératives qui arrivent à mettre à profit ces débouchés. Ainsi par exemple, dans le Tarn les coopératives de Labastide et de Rabastens commercialisent une part importante de leur production de V.C.C. soit en bouteilles (Labastide) soit en bonbonnes de 10 litres (Rabastens). Dans l'Indre, la cave coopérative de Valencay commercialise la totalité de sa production (20.000 hl) en bonbonnes de 10 litres ...

La concentration de l'offre par l'intermédiaire du regroupement coopératif permet d'ailleurs d'intéresser les négociants des grandes places de consommation (Paris, Lyon ...) qui tendent de plus en plus

à s'approvisionner dans des régions assez proches dans la mesure où celles-ci peuvent leur fournir des volumes importants de vins présentant des qualités constantes. Les négociants trouvent en effet dans certains de ces vins des qualités parfois sensiblement différentes de ceux du Languedoc ou du Bordelais du point de vue degré, acidité, souplesse ... et qu'ils recherchent.

C'est ainsi que les vins de Charente Maritime sont particulièrement recherchés par le négoce pour le coupage en raison de leur couleur. De même les vins blancs d'Indre et Loire sont demandés par les grandes maisons (Nicolas, C.D.C.) pour la fabrication d'un mousseux.

Remarquons qu'un certain nombre d'essais de commercialisation directe des vins par des coopératives ou des Unions de coopératives qui permettaient d'obtenir une concentration très importante de l'offre se sont soldés par des échecs financiers et parfois même le contrôle par le négoce, par l'intermédiaire de S.I.C.A. (1), d'une partie de la production coopérative (2).

3°/- Les prix de référence

D'une manière générale, on peut considérer que les zones dans lesquelles a été mis en place une commission de constatation jouent un rôle pilote sur le marché. Les autres voient leurs transactions se conclure par référence aux cours relevés par les commissions situées dans les premières zones.

a) Les zones de grosse production

L'importance des transactions conclues dans ces zones permet aux commissions de constatation établies dans les grands centres (Montpellier, Nîmes, Béziers, Bordeaux ...) de dégager les cours des principaux types de vins courants.

(1) société d'intérêt collectif agricole.

(2) C'est le cas par exemple de l'Union des Coopératives Vinicoles de Touraine.

Les cours servent alors de référence aux contrats conclus dans ces zones, mais également aux négociations pratiquées dans des zones éloignées. Rappelons que les ventes portent essentiellement sur du vin en vrac.

b) Les zones de production secondaire

Les prix perçus par les viticulteurs sont évidemment différents si le vin est vendu "en verre"⁽¹⁾ directement au commerce de détail ou à sa consommation ou s'il est vendu à des négociants ou à des chaînes d'alimentation en vrac. Dans le premier cas, c'est un prix de détail ou de vente des grossistes aux détaillants qui est appliqué. Il convient cependant de tenir compte alors des coûts élevés qu'entraînent pour les coopératives ou les groupements de coopératives la mise en bouteille ou en bonbonne et la distribution. Dans les autres cas le vin est vendu en vrac et au degré hecto à un prix fixé par référence soit aux cours relevés sur une place régionale soit, en leur absence, aux cours observés sur les places du Midi.

C'est ainsi que dans l'Ardèche les transactions se concluent par référence au cours pratiqué sur la place de Nîmes ; dans le Gers c'est la place de Bordeaux qui produit également beaucoup de vins blancs qui sert de référence pour cette catégorie de vins, et le Midi pour les vins rouges ; dans le Tarn, les cours des places du Languedoc sont prises en compte. Evidemment selon la qualité et la quantité du vin disponible les prix pratiqués pourront être plus ou moins élevés par rapport à ces places de référence. Certains vins peuvent être en effet particulièrement appréciés pour le coupage, la consommation en l'état ou la transformation, et de ce fait recherchés. D'autre part les négociants sont prêts à payer un prix plus élevé lorsqu'ils peuvent enlever des quantités importantes qui en pratique seules les intéressent.

(1) Il s'agit de bouteilles et de bonbonnes.

D/ - LOCALISATION DES DIFFERENTS TYPES DE VIN

L'organisation du marché des vins proposée (1) par la Commission des Communautés Européennes prévoit l'existence de plusieurs zones productrices à l'intérieur desquelles les régimes suivis par la production vinicole seraient différents et des constatations des cours du vin s'avèreraient nécessaires. Nous nous sommes donc efforcés d'adopter le découpage proposé par cette Commission et de rechercher à l'intérieur de chaque zone, quels étaient les types de vin les plus représentatifs dont l'observation serait souhaitable, et sur quelles places ces observations pourraient être effectuées.

Une difficulté se présente si l'on désire délimiter de façon précise chacune des zones productrices :

- La Bourgogne doit-elle être rattachée à l'Est de la France (Zone B) ou à la Région du Centre (Zone CI) ?

- Le Midi (Zone C₂) comprend-il les départements du Tarn, du Tarn et Garonne, de la Haute Garonne, de la Loire et du Rhône, ou faut-il rattacher ces départements à la zone CII ?

- La totalité des trois départements, Var, Pyrénées Orientales et Corse fait-elle partie de la Zone CIII ou seulement une partie de leur vignoble ?

Cependant du point de vue des problèmes soulevés par l'observation des cours, les choix qui peuvent être faits n'entraînent pas de conséquences très particulières.

1/ - La production

Le tableau ci-après, établi pour la Récolte 1968 des Vins de Consommation Courante et des Vins à appellations d'origine simples, présente les principaux départements ou régions producteurs de vins blancs ou rouges et rosés de chacune des trois tranches de degré :

(1) Soulignons que le découpage auquel nous nous référons ne constitue qu'une proposition de la Commission de la C E E . Il n'a donc rien d'absolu et pourrait être soit retouché, soit abandonné.

Part de la récolte Régionale ou départementale dans la récolte Nationale par
type de vins

	Blancs			Rouges et Rosés		
	- 9°5	9,5 à 11,4	+ 11° 4	-9°5	9,5 à 11,4	+11°4
FRANCE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
dont						
Alsace	0,1	0,1				
Aquitaine	5,7	33,8	11,2	7,3	0,9	
Payg de la Loire		0,7			0,1	
Poitou Charentes	85,4			4,3		
Centre	0,1	1,2		1,3	0,4	
Gers	6,7	7,6		2,0	0,1	
Hérault		31,0	30,6	17,5	34,0	26,7
Gard				19,1	18,5	7,0
Aude				14,6	25,5	11,3
Ardèche				10,9	0,8	
Tarn		4,0	2,7	1,2	0,5	
Vaucluse	1,3	5,5		4,2	3,4	2,2
Bouches du Rhône		3,6	1,3	4,8	3,8	2,1
Pyrénées Orientales		4,5	30,1		3,7	19,7
Var			14,3		6,4	19,6
Corse						10,3

moins de 9°5, 9°5 à 11°4 et plus de 11°4 (1). On remarque que les vins blancs titrant moins de 9°5 sont produits par la région Poitou Charentes (85 % de la production nationale, mais il s'agit essentiellement d'AOS distillés pour la fabrication d'eau de vie de Cognac), la région Aquitaine et le département du Gers.

Les vins blancs titrant de 9°5 à 11°4 sont principalement produits par la Région Aquitaine, le département du Gers, et le Midi de la France (Hérault, Tarn, Vaucluse, Bouches du Rhône et Pyrénées Orientales).

Les vins blancs titrant plus de 11°4 sont produits dans la région Aquitaine et le Midi (Hérault, Pyrénées Orientales, Var).

Les vins rouges titrant moins de 9°5 sont produits dans le Midi essentiellement ainsi que dans les régions Aquitaine et Poitou Charentes.

Les vins rouges titrant de 9°5 à 11°4 et plus de 11°4 sont presque entièrement produits dans le Midi de la France (zone CII et zone CIII).

Le vin est négocié sur l'ensemble du territoire viticole, cependant cette commercialisation peut s'effectuer de façon plus ou moins diffuse. Si sur tout le territoire viticole des ventes sont régulièrement conclues, dans les principales zones productrices une part importante des transactions se négocient sur un certain nombre de marchés où des contacts peuvent se nouer entre professionnels.

(1) Il convient de noter que d'une récolte à l'autre, les structures des productions départementales peuvent se modifier du fait des variations climatiques. Ainsi en 1968, le Languedoc a produit plus de 3 millions d'hectolitres de vins rouges titrant moins de 9°5 ; lors de la récolte 1967, plus favorable, il n'en comptait que 640.000 hectolitres. De même la région Aquitaine a produit en 1968 plus de 500.000 hl de vins blancs titrant moins de 9°5, 600.000 hl de 9°5 à 11°4 et 50.000 hl de plus de 11°4 alors qu'en 1967, elle avait produit respectivement 50.000 hl, 800.000 hl et 120.000 hl. On peut toutefois considérer que ces déplacements de volume dans un sens ou dans l'autre vont se faire sentir sur toutes les régions productrices et ne vont pas modifier sensiblement les pourcentages inscrits sur le tableau page précédente.

2/- Les Marchés

Il ne s'agit en aucune façon d'une Bourse au sens traditionnel du terme. Un marché est une place, un café, où se retrouvent généralement chaque semaine propriétaires, courtiers et négociants. Il peut y avoir conclusion de transactions entre courtiers et négociants ou simplement discussions sur des affaires déjà conclues au sujet par exemple des retiraisons. En fait, avec la concentration du négoce d'une part, et le regroupement des viticulteurs en caves coopératives d'autre part, il semble que bon nombre de transactions soient effectuées en dehors de ces marchés, chacun sachant où s'adresser pour acheter ou vendre du vin sans avoir à se déplacer spécialement tel jour de la semaine dans telle localité. Toutefois ces marchés rassemblent l'interprofession et chacun peut au cours de ces contacts apprécier et discuter la tendance du cours du vin.

Chacun de ces marchés est plus ou moins spécialisé dans un ou deux types de vins courants, aussi avons-nous tenté de dégager ci-après les principales places où se commercialisent chacune des catégories de vin que nous avons distinguées dans l'étude de la production.

Les Vins Blancs

Les vins blancs titrant moins de 9°5 sont produits dans le Sud-Ouest de la France. Il n'y a pas de marché proprement dit du vin blanc dans la région Poitou Charente. La seule possibilité d'effectuer une observation des cours et de leur tendance est de se référer au cours de l'eau de vie de Cognac qui se commercialise sur deux marchés principaux : Cognac et Saintes.

Pas de marché également dans le Gers, les vins blancs sont utilisés pour une partie assez importante à la fabrication de l'eau de vie d'Armagnac.

Le principal marché de ce vin blanc de petit degré va donc être celui de Bordeaux. Ce vin peut également être commercialisé dans le Midi notamment sur la place d'Avignon.

Les vins blancs titrant entre 9°5 et 11°4 sont commercialisés sur trois marchés principaux : Bordeaux, Béziers et Montpellier. Quelques marchés secondaires peuvent également être cités : Avignon, Perpignan, Gaillac dans le Tarn.

Les vins blancs titrant plus de 11°4 sont commercialisés sur cinq marchés : Béziers, Montpellier, Perpignan, Brignoles et Bordeaux.

Les Vins Rouges

Les vins rouges titrant moins de 9°5 sont commercialisés dans le Midi sur les principales places de Nîmes, Béziers, Montpellier, Narbonne, Carcassonne, Avignon et dans l'Aquitaine sur la place de Bordeaux. Une part assez importante de ces vins est produite dans le département de l'Ardèche (environ 11 % en 1968) mais il n'existe pas de marché ou place de commercialisation effective dans ce département.

Les vins rouges titrant entre 9°5 et 11°4 sont presque exclusivement produits dans le Midi et commercialisés sur les marchés de Montpellier, Béziers, Nîmes, Carcassonne, Narbonne, Avignon, Perpignan, et Brignoles.

Enfin les vins rouges titrant plus de 11°4 sont commercialisés sur les marchés de Montpellier, Béziers, Nîmes, Narbonne, Perpignan, Brignoles et Bastia.

3°/- La commercialisation

Dans cette étude de la commercialisation il faut distinguer deux grandes zones :

- le vignoble de masse du Midi
- le vignoble commercial des autres régions productrices de vins courants.

a) Le vignoble de masse du Midi de la France :

Dans cette région, le vin de consommation courante est

vendu dans la très grande majorité des cas au comptant, et en vrac. Le délai de retraitaison est très variable, le principe étant cependant fréquemment d'une retraitaison dans le mois qui suit la transaction.

Au circuit de commercialisation traditionnel : courtier, négociant, expéditeur ... tend petit à petit à se substituer un circuit court dans lequel le négoce des places de consommation englobe des fonctions auparavant réservées au négoce expéditeur et aux représentants. Un certain nombre de courtiers deviennent de ce fait très dépendants des grandes maisons de commerce. D'autre part les caves coopératives se passent de plus en plus de courtiers pour vendre leurs vins.

Il en résulte finalement une diminution du rôle du courtier (il n'a plus connaissance de toutes les transactions réalisées dans la région), et de son indépendance (il est de plus en plus fréquemment lié aux firmes commerciales).

b) Le vignoble commercial

Deux caractères le différencient du vignoble de masse :

* Son importance dans l'activité agricole est moindre pour la région productrice qu'elle ne l'est dans la région du Midi. La vigne est souvent associée dans l'exploitation à d'autres spéculations et ne fournit pas l'essentiel du revenu agricole. De ce fait, le niveau des cours du vin revêt une importance moins primordiale pour l'agriculteur de ces régions.

* Une part importante de la production commercialisée peut trouver des débouchés dans la zone même de production. De ce fait la vente peut se faire directement au commerce de détail, aux cafés, restaurants... L'absence d'intermédiaires et la proximité des zones de consommation permettent alors de vendre le vin à des cours assez avantageux, et ceci d'autant plus que les vins peuvent alors être vendus après mise en bouteilles ou en bonbonnes.

Les vins produits dans ces zones ont en général un degré moyen inférieur au degré moyen des vins du Midi et manquent de souplesse. Ils peuvent néanmoins intéresser les firmes commerciales auxquelles ils fournissent un produit de coupage relativement bon marché. Le groupement des coopératives en Union facilite ces ventes, le négociant trouvant alors des volumes appréciables répondant à ses besoins.

Après avoir étudié les zones de production des divers types de vins courants produits en France et leurs principaux marchés, il nous faut voir comment est effectuée actuellement l'observation des cours pratiqués sur ces marchés.

*

* *

T R O I S I E M E P A R T I E

L'OBSERVATION DES COURS DU VIN

L'observation du cours d'une marchandise peut être effectuée à divers stades de sa distribution et porter sur chacune de ses différentes présentations. Elle peut être réalisée par diverses organisations. Elle peut répondre enfin à des objectifs différents.

En FRANCE, on peut distinguer deux catégories de relevés intéressant le vin : les premiers, effectués par les professionnels du vin aussi bien viticulteurs que négociants, répondent à un souci d'information mais également de politique économique ; les autres, réalisés par l'administration, plus particulièrement les services statistiques, répondent à un souci général de connaissance statistique.

Dans une première section nous examinerons tout ce qui concerne l'observation des cours par la profession. Nous noterons que les relevés sont réalisés dans un certain nombre de régions, suivant des méthodes et avec des préoccupations différentes. Les résultats ne sont de ce fait pas parfaitement semblables.

Dans une seconde section nous constaterons qu'à ces observations s'en ajoutent d'autres, notamment au stade du gros commercial et au stade de détail, les relevés étant dans ce dernier cas effectués en des points très divers du territoire national.

Les cours observés, que ce soit par les commerçants et les viticulteurs ou les services statistiques, servent à l'élaboration de divers indices de prix que nous présenterons dans cette section. Certains de ces cours sont cependant également publiés bruts, c'est à dire en francs courants.

SECTION I/- L'ENREGISTREMENT DES COURS PAR LES PROFESSIONNELS.-

L'objectif de ces enregistrements est de connaître les prix normaux de vente par les agriculteurs au commerce de gros des vins les plus représentatifs de la région, soit dans un but de simple information, soit dans un souci de politique économique.

Les vins sont donc cotés en fonction des coutumes de vente à la production, c'est à dire en général, en France et pour les vins de consommation courante, au degré hectolitre (dans la région de Bordeaux au degré tonneau).

L'observation des cours est évidemment effectuée dans la zone de production de masse (certains des cours constatés dans la région du Languedoc-Roussillon servent même à déclencher les mécanismes d'intervention) mais aussi dans les autres régions ayant une production moindre mais non négligeable :

- La Provence,
- Le Bordelais,
- le Pays de la Loire.

Elle est le fait de deux types de commissions, les unes constituées par les Chambres de Commerce et dénommées "Commissions de constatation des cours du vin", et les autres officielles et instituées par décrets ou "Commissions spéciales de cotation".

En dehors de ces commissions, les Fédérations départementales des Caves Coopératives réunissent dans certains cas des renseignements sur la commercialisation des vins de leurs adhérents. Ces renseignements sont utilisés dans quelques commissions pour la constatation des cours du vin.

A/- LES METHODES D'ENREGISTREMENT

1°/- Commissions de Constatation des cours du vin

a) Les commissions

Elles sont essentiellement composées de courtiers de campagne; sur certaines places, des négociants et même des propriétaires viticulteurs y participent.

En application de la loi du 16.7.1866 et du décret du 22.12.1866, dans chaque ville où il existe une Bourse de Commerce, le cours des marchandises déterminées par la Chambre de Commerce est constaté au jour et heure fixés par elle, par les courtiers inscrits (1)(2). Dans le cas où les courtiers inscrits ne représenteraient pas suffisamment tous les genres de commerce ou d'opérations qui se pratiquent sur la place, la Chambre de Commerce, après avis de la Chambre Syndicale des courtiers inscrits peut décider qu'un certain nombre de courtiers non inscrits et de négociants de la place se joindront aux courtiers inscrits, pour concourir avec eux à la constatation des cours des marchandises.

La constatation des cours des vins est faite actuellement sur les places de Montpellier, Béziers, Nîmes, Narbonne, Perpignan, Carcassonne, Lézignan, Avignon, Brignoles, Bordeaux, Nantes, Rouen, Bastia

Sur certaines d'entre elles, seuls des courtiers participent à la Commission (Montpellier, Bordeaux ...). Sur d'autres les négociants y sont largement représentés (Béziers). Sur les places de Brignoles et d'Avignon, on observe la participation de propriétaires viticulteurs.

Réunis chaque semaine, à la Chambre de Commerce (Montpellier, Béziers, Narbonne ...), dans un café (Nîmes ...), ou dans un local municipal (Brignoles ...), les participants déterminent en fonction des transactions dont ils ont connaissance des fourchettes de prix

(1) Il s'agit de courtiers inscrits sur la liste de courtiers de marchandises dressée par le Tribunal de Commerce.

(2) Cf. Annexes p.138.

pour différentes catégories de vins et tranches de degré .

b) Le produit observé (1)

La constatation des cours porte sur un vin loyal et marchand commercialisé dans des conditions normales de paiement et de retrait.

Les vins de presse (2) sont en principe exclus ainsi que les vins de café (3). Ces derniers donnent cependant lieu, lorsque leur volume commercialisé sur la place est suffisamment important, à l'établissement d'une cotation particulière.

Les vins de consommation courante observés sont répartis en différentes catégories selon leur couleur et leur degré. On distingue selon la couleur, les vins rouges, les vins rosés et les vins blancs. Si les vins rouges sont pratiquement toujours cotés, les vins rosés et blancs ne le sont de façon séparée que sur certaines places :

- Bordeaux (blanc)
- Brignoles (blanc et rosé)
- Béziers (rosé et blanc).

Les catégories de vins retenues en fonction du degré sont variables selon les commissions et même dans le temps. Si certaines commissions s'efforcent de côter des degrés (9°5, 10°, 11°) ou des tranches de degré (9°5 à 10°), (10° à 11°), immuables d'une semaine à l'autre,⁽⁴⁾ quitte à indiquer "absence d'affaires" dans le cas où les transactions portant sur la catégorie de produits en cause sont insuffisantes pour dégager un cours, d'autres commissions adaptent leur tranche de degré aux transactions réellement effectuées au cours de la semaine écoulée et présentent de ce fait leurs résultats parfois pour une tranche très ouverte (9°5 - 11°).

(1) La Commission cote tous les vins ayant fait l'objet d'un volume de transactions suffisant (V.C.C., V.D.Q.S., et A.O.C.) mais nous ne nous intéressons ici qu'à la catégorie des V.C.C.

(2) et (3) "vins de presse" et "vins de café" - Cf. Annexes p.123.

(4) Ces tranches peuvent cependant varier dans le long terme.

c) Les méthodes de cotation

Les fourchettes de prix sont fixées après une discussion générale des participants. Dans sa modalité pratique, la discussion part soit d'un relevé des différentes transactions communiquées par les membres de la Commission, soit d'une proposition directe de fourchette par l'un des membres. Généralement, la fourchette de prix est choisie suffisamment large de manière à s'accorder avec le plus grand nombre de transactions réalisées au cours de la semaine écoulée. La discussion peut être plus ou moins importante selon la place qui est faite au relevé des transactions. Ainsi, à Perpignan, la fourchette est définie directement par la connaissance des diverses transactions rapportées par les courtiers. Sur d'autres places, au contraire, des éléments d'appréciation moins rigoureux peuvent intervenir comme, par exemple, la connaissance de transactions qui n'ont pu se conclure à un prix donné (Montpellier).

De toutes façons, il convient de noter que, même lorsque la fourchette des cours est déterminée uniquement à partir d'une liste de transactions, celle-ci a été au préalable expurgée de toute transaction présentant un caractère spécial, soit en raison du produit lui-même, soit en raison des modalités de la transaction. Comme ces éléments sont bien souvent mal connus sur certaines places, les transactions qui paraissent marginales sont systématiquement exclues.

2°/- Les Commissions "spéciales" de Cotation

Instituées par le décret du 20 Janvier 1950 sur chacune des cinq principales places de commercialisation de vins de consommation courante du Midi (Montpellier, Léziers, Nîmes, Narbonne, Perpignan) les commissions spéciales de Cotation ont pour objet de déterminer hebdomadairement le cours moyen pondéré du vin rouge de consommation courante légal et marchand titrant 10°.

a) La composition de la Commission

Doivent être représentées au sein de la Commission, les différentes professions intéressées (courtiers, négociants, viticulteurs) et les Pouvoirs Publics.

Les représentants du Commerce et les représentants de la viticulture, en nombre égal, sont nommés par arrêté. Selon les places, leur nombre varie : quatre représentants de chaque groupe sont nommés aux Commissions Spéciales de Montpellier, Béziers, et Perpignan, huit à la Commission Spéciale de Nîmes, sept à la Commission Spéciale de Narbonne. Les représentants du commerce sont des courtiers et des négociants ; le nombre de membres de chacune de ces catégories est généralement égal. Les représentants de la viticulture peuvent être des viticulteurs indépendants ou des représentants de Caves Coopératives.

Il ne suffit cependant pas de connaître la composition théorique des Commissions pour connaître leur fonctionnement, encore faut-il voir s'ils ont une participation effective aux réunions. Or, il apparaît que, si sur certaines places la participation des viticulteurs soit indépendants, soit coopérateurs, est effective (Nîmes, Narbonne, Perpignan), sur d'autres, elle reste assez limitée (Montpellier), ce qui accroît l'importance des courtiers et des négociants.

Les Commissions Spéciales se réunissent à la Chambre de Commerce, à l'exception de celle de Nîmes qui se réunit au local du Syndicat des Costières du Gard.

b) Le produit observé

Le produit coté est un vin rouge de consommation courante loyal et marchand titrant 10°. Cependant depuis la mise en place de ces commissions spéciales de cotation, la définition précise du produit retenu a varié. Il s'agissait au départ d'un vin titrant 10° (article 11 du décret N° 59 632 du 16 Mars 1959). Le décret du 21 Juillet 1962

a ensuite proposé l'utilisation des cours des ventes de vins titrant de 9° à 11° (article 11 du décret n° 62 626). Le décret du 31 Août 1964 a enfin ramené cette fourchette à 9°5 à 10°5, ce qui rend moins arbitraire le choix d'un cours pour le vin de 10° tout en laissant subsister un volume appréciable de transactions utilisables pour la cotation.

Il est assez difficile de préciser en dehors de cette question de degré, les caractéristiques exactes du produit dont les transactions servent à établir la moyenne pondérée. Il semble néanmoins que les commissions excluent les transactions spéciales ou inhabituelles, soit du fait de la qualité du produit commercialisé (vins de presse ou vins de café), soit du fait des modalités des transactions (concernant le paiement ou le délai de retraitement). Notons qu'une cotation n'intervient que si l'ensemble des transactions au comptant représente un volume supérieur à 1500 hectolitres par séance et pour la place (1).

c) La détermination des cours

Si en principe chacune des parties représentées, courtiers, négociants, viticulteurs indépendants, coopérateurs, doit faire connaître à la commission les termes des transactions réalisées au cours de la semaine écoulée, en fait ce sont les courtiers qui, à titre principal, fournissent les éléments de cotation. L'apport des négociants est plus ou moins important suivant les places, de même que celui des Caves Coopératives et des viticulteurs indépendants. Ainsi à Montpellier, la participation de la viticulture est assez limitée du fait en particulier de l'absence de représentant de la Fédération des Caves Coopératives. En conséquence, c'est du commerce et, plus particulièrement, des courtiers que dépend l'information. Par contre à Narbonne, négociants, courtiers et viticulteurs tiennent chacun une place importante dans l'apport de l'information : les négociants transmettent à la Chambre de Commerce une fiche hebdomadaire sur laquelle ils portent les transactions qu'ils ont réalisées dans la semaine en indiquant volume, qualité, degré, et prix des vins. De son côté,

(1) Cf. Annexes.

la Confédération Générale des Vignerons du Midi procède chaque semaine à une enquête auprès d'un échantillon de Caves Coopératives, portant sur les conditions des transactions qu'elles ont réalisées. Elle transmet les résultats à la Chambre de Commerce. Les informations transmises par les courtiers recoupent ces renseignements et éventuellement les complètent. Sur les autres places, on observe un système semblable se rapprochant soit du type Montpellier, soit de celui de Narbonne.

Les décrets portant sur l'organisation du marché des vins prévoient que les commissions spéciales fournissent hebdomadairement une moyenne pondérée du vin rouge de 10°, mais ils restent très discrets sur la technique de pondération à utiliser et aucun texte ne vient préciser ce point. Aussi les commissions conservent-elles une certaine liberté d'appréciation et n'est-il pas étonnant de constater qu'elles n'opèrent pas toutes de façon semblable. Sur trois places (Narbonne, Béziers et Perpignan) une pondération mathématique est appliquée (1). Un certain nombre de choix ont pu cependant être effectués au préalable, et des corrections peuvent être apportées lors de la discussion de la Commission. Sur les deux autres (Montpellier et Nîmes) les commissions s'efforcent essentiellement de dégager la tendance générale du marché en prenant pour référence le cours précédent. Elles considèrent que le calcul d'une moyenne mathématiquement pondérée n'aurait qu'une signification limitée étant donné l'hétérogénéité relative du produit faisant l'objet de transactions.

Cette méfiance à l'égard d'une moyenne mathématiquement pondérée peut se justifier par l'apparition de situations particulières. C'est ainsi que si certaines semaines le marché est déprimé, seuls des vins de bonne qualité seront commercialisés et ceci à des prix satisfaisants. La moyenne pondérée ne reflètera pas alors parfaitement la tendance du marché et pourra faire croire artificiellement à une stabilité

(1) Les moyennes pondérées de Narbonne et Béziers sont calculées mathématiquement avant la séance, par le Secrétariat de la Chambre de Commerce. Par contre celle de Perpignan est calculée au cours de la séance de la Commission et de manière moins rigoureuse.

ou même à une hausse des cours. La connaissance des cours des transactions ne suffit pas à apprécier la tendance du marché ; celle des transactions qui n'ont pu se conclure à certains cours peut fournir un complément d'information fort utile.

3°/- La constatation des cours des transactions des Coopératives.

L'importance prise par la Coopération dans la vinification (1) et la commercialisation des vins (2) permet d'accorder un intérêt particulier aux résultats obtenus par les caves coopératives lors des ventes de leurs productions.

C'est pourquoi dans plusieurs départements des systèmes ont été mis en place pour collecter de façon régulière (toutes les semaines ou toutes les quinzaines) une information qui existe parfaitement puisque des comptabilités précises sont tenues par les caves coopératives.

Le mode opératoire est différent selon les départements : sondage effectué par téléphone, transmission régulière des caractéristiques des transactions par fiches... Les résultats sont transmis à des journaux régionaux qui les publient. Dans certains cas sont alors indiquées les conditions précises de transactions importantes : volume, couleur, degré, prix, délai de paiement, délai de retraitaison. Dans d'autres cas, comme avec les Commissions de Constatation, des fourchettes de prix sont données par degré ou tranche de degré. Un bref commentaire précise fréquemment la tendance du marché. Enfin les diverses informations provenant des caves coopératives sont transmises à certaines

(1). - La vente en commun s'est en effet généralisée.

(2). - cf p.129 et Annexe I tableau D. Les caves coopératives des sept départements gros producteurs du Midi ont vinifié en 1967 61% de la production de V.C.C. et d'A.O.S. de ces départements. Dans le Vaucluse presque toute la production est vinifiée en caves coopératives :

Vaucluse	85 %
Var	77 %
Gard	66 %
Hérault	57 %
Aude	55 %
B.d.Rhône	54 %.

commissions "spéciales" et commissions de constatation qui peuvent alors les utiliser, en même temps que les apports des courtiers, des négociants et des viticulteurs indépendants, à côté des vins.

Il s'agit donc là d'une source d'information précieuse et valable.

On doit cependant remarquer :

- que toutes les coopératives ne fournissent pas d'indications : certaines se montrent réticentes ;

- qu'elles peuvent passer sous silence les transactions effectuées dans des conditions plutôt défavorables et ne pas signaler certaines conditions particulières de leurs transactions.

*

* *

Des reproches ont été adressés aux cotations des commissions, mais surtout aux cotations des commissions "spéciales" en raison du caractère officiel de ces cotations et du rôle des cours moyens qu'elles fournissent pour le déclenchement des mesures d'intervention. Une analyse des séries de cotations des différentes places pourrait donc fournir d'intéressantes indications sur ces cotations. L'étude des observations des commissions de constatation est difficile à réaliser car ces commissions, nombreuses, fournissent des fourchettes de prix pour plusieurs degrés tranches de degrés. Par contre, une étude comparative des cotations des commissions "spéciales" apparaît parfaitement réalisable et nous l'avons entreprise à partir des cours correspondant à une période de quatre années.

B/. - L'ANALYSE DES COTATIONS DES COMMISSIONS "SPECIALES".

En France, l'intervention des Pouvoirs Publics sur le marché des vins se trouve liée directement à la position des cours du vin rouge de 10° de consommation courante par rapport à la "fourchette" des prix retenue pour la campagne. Si le prix résultant de la libre confrontation de l'offre et de la demande évolue entre le prix plancher et le prix plafond, l'Etat n'intervient pas. Dans l'éventualité contraire, le législateur a prévu différentes dispositions dont l'effet devrait être de faire revenir le cours du vin à la production à l'intérieur de la fourchette "plancher-plafond".

Le déclenchement de toutes les mesures d'intervention sur le marché repose donc sur la connaissance du cours du vin à la production.

Cette connaissance est fournie par les cinq commissions "spéciales" que nous venons d'envisager (1). De façon plus précise, la libération d'une tranche ou son report intervient normalement lorsqu'on a constaté que le niveau des prix se situe à l'extérieur de la fourchette sur deux places de cotation et au cours de deux marchés consécutifs.

Il nous a semblé intéressant dans ces conditions d'étudier de façon graphique et statistique les séries de cours moyens pondérés constatés sur les cinq places de cotation du Midi. Cependant, l'absence de cotation hebdomadaire, assez fréquente sur la place de Perpignan, ne nous a permis de retenir, lors de l'analyse statistique, que les quatre séries correspondant aux marchés de Montpellier, Béziers, Nîmes et Narbonne.

(1). - Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne et Perpignan.

I. - L'analyse graphique et statistique.

Nous avons relevé et porté sur graphique (1); les cours moyens résultant des Commissions spéciales de Cotation pour une période de quatre années (Juillet 1964 à Juin 1968 inclus).

Plusieurs observations peuvent être faites :

a) - Niveau des cours des différentes places.

Il apparait que, soit sur l'ensemble de la période considérée, soit durant plusieurs trimestres, les cours constatés sur les différentes places se situent à des niveaux différents. Ainsi ceux observés sur la place de Narbonne apparaissent presque continuellement supérieurs aux cours observés sur les autres places. Ceux observés sur les places de Montpellier et surtout de Béziers apparaissent au contraire en général inférieurs aux cours de Narbonne et de Nîmes.

Les fluctuations des cours du vin de semaine en semaine étant très importantes sur certaines places, et risquant de ce fait de masquer le niveau général de chaque place par rapport aux autres, nous avons été amenés à calculer :

i) - des moyennes mobiles portant sur les cours de chacune des places (moyennes mobiles calculées à partir des cotations de cinq semaines consécutives),

ii) - une moyenne mobile générale des cotations des quatre places,

iii) - les écarts des moyennes mobiles de chacune des places à la moyenne mobile générale.

Ces écarts ont été portés sur un graphique (2) dont l'examen permet de constater que :

-
- (1). - "Les cotations hebdomadaires des V.C.C." cf. Annexes III.
 (2). - "Écarts de la moyenne mobile de chaque place à la moyenne mobile générale". cf Annexes III.

- la moyenne mobile des cours de la place de Béziers se situe depuis la mi-septembre 1964 presque constamment à un niveau inférieur à la moyenne mobile générale,

- la moyenne mobile des cours de Narbonne se situe au contraire de façon presque systématique en dessus de cette moyenne,

- pour Montpellier et Nîmes les moyennes se situent tantôt au dessus, tantôt au dessous de la moyenne générale ; celle de Montpellier plus fréquemment au dessous et celle de Nîmes plus régulièrement au dessus.

On peut cependant observer sur l'ensemble de la période étudiée une tendance au rapprochement des niveaux des différentes places c'est-à-dire une diminution des écarts des moyennes mobiles par rapport à la moyenne mobile générale.

b) - Fluctuations des cours sur une même place.

On constate graphiquement que les places de cotation peuvent être rangées en deux groupes : celles pour lesquelles les fluctuations de semaine en semaine sont très accusées (Narbonne, Béziers), et celles pour lesquelles ces fluctuations sont amorties (Montpellier, Nîmes) (1).

Afin de traduire cette différence de stabilité, nous avons calculé pour chaque trimestre et chaque place isolément, les valeurs de deux caractéristiques de dispersion G et F :

- la caractéristique G n'est autre que l'écart-type de la série trimestrielle considérée des cours hebdomadaires relevés sur une place (2). Elle fournit une mesure de la dispersion des observations

- (1). - "Les cotations hebdomadaires des V.C.C." graphique. cf Annexes III.
 (2). - c'est la racine carrée de la variance calculée en faisant le rapport de la somme des carrés des écarts entre les cours hebdomadaires observés durant un trimestre sur une place et le cours moyen trimestriel correspondant au nombre d'observations du trimestre (soit 13), cf. Annexes III.

par rapport à leur valeur moyenne ;

- La caractéristique F est l'écart quadratique moyen calculé à partir des moyennes mobiles des cours constatés sur chaque place et de la moyenne mobile générale des cours des quatre places (1). Elle fournit une mesure de l'écart existant entre la moyenne mobile de la place considérée et la moyenne mobile générale.

i) - L'évolution des écarts quadratiques moyens au cours du temps :

L'examen des séries chronologiques de ces caractéristiques permet de relever :

- le caractère assez exceptionnel par rapport à la période observée des valeurs correspondant au trimestre Juillet-Septembre 1964. Ces valeurs apparaissent en effet très nettement supérieures à celles de chacun des autres trimestres. Cette "anomalie" peut sans doute s'expliquer par l'utilisation durant ce trimestre pour la cotation des vins de 10°, de transactions portant sur des vins dont le titre alcoolique est situé dans une tranche relativement ouverte (9° à 11°). Le décret du 31 Août 1964 réduisit cette fourchette (2). Nous tiendrons compte de cette hétérogénéité des séries en calculant à côté des moyennes portant sur toute la période, des moyennes portant sur les quinze derniers trimestres seulement ;

- l'importance des fluctuations des valeurs de l'écart,

 (1). - c'est la racine carrée de la variance calculée en faisant le rapport de la somme des carrés des écarts de chacune des moyennes mobiles à la moyenne mobile générale (par trimestre) au nombre des observations du trimestre (soit 13), cf. Annexes III.

(2). - cf ci dessus page 80-81.

type G.

Les valeurs des écarts types apparaissent en particulier très élevées pour les trimestres Juillet-Septembre 1966 et Juillet-Septembre 1967 et ceci pour chacune des places, mais ces valeurs élevées s'expliquent par les augmentations très marquées des prix du vin au cours de ces périodes ;

- la diminution sur la période de la valeur de l'écart quadratique moyen F. Ces écarts apparaissent en effet régulièrement plus faibles depuis le premier trimestre 1967 pour l'ensemble des places, qu'au cours de la période antérieure. Ce phénomène est particulièrement marqué pour les places de Béziers et de Narbonne.

ii). - L'importance des fluctuations des cours selon les places :

On a porté dans le tableau XXIV, les valeurs moyennes des caractéristiques de dispersion G et F pour chaque place, calculées à partir des coefficients correspondant soit aux seize trimestres de la période observée, soit seulement aux quinze derniers.

Tableau XXIV - Valeurs moyennes des caractéristiques de dispersion.

	Ensemble des trimestres		Quinze derniers trimestres	
	F	G	F	G
Montpellier	0,035	0,068	0,031	0,065
Nîmes	0,049	0,080	0,033	0,074
Béziers	0,058	0,094	0,054	0,093
Narbonne	0,071	0,108	0,057	0,103

On peut vérifier que les moyennes des écarts calculés pour les places de Montpellier et de Nîmes, sont nettement inférieures aux moyennes correspondantes calculées pour les places de Béziers et de Narbonne. Celles correspondant aux seuls quinze derniers trimestres, sont de plus très proches pour les places de Montpellier et de Nîmes d'une part ($F = 0,031$ ou $0,033$; $G = 0,065$ ou $0,074$), et de Béziers et Narbonne d'autre part ($F = 0,054$ ou $0,057$; $G = 0,093$ ou $0,103$).

Ces résultats concordent parfaitement à ceux auxquels nous avons conduit une analyse graphique : les fluctuations de cours apparaissent beaucoup plus importantes sur les places de Béziers et de Narbonne que de Montpellier et de Nîmes.

En définitive, cette analyse statistique confirme l'existence au cours de la période observée de différences assez marquées, selon les places dans les cotations, en ce qui concerne leurs niveaux respectifs et leur caractère stable ou fluctuant, mais elle montre qu'il y aurait eu une tendance assez nette au rapprochement de ces caractères au cours du temps : les écarts des moyennes mobiles des différentes places à la moyenne mobile générale diminuent, de même que les fluctuations des séries de cotation des places de Béziers et Narbonne.

c). - Concordance et discordance des sens de variation.

Il s'agit d'examiner dans quelle mesure les variations hebdomadaires des cours du vin sur les différentes places s'effectuent dans le même sens. Dans ce but, nous avons calculé un indice et un coefficient de concordance pour chacun des seize trimestres de la période étudiée. Cet indice et ce coefficient vérifient les formules suivantes :

$$\text{Coefficient de concordance} = \frac{\sum N_i - \sum N'_i}{\sum N_i + \sum N'_i}$$

N_i représente les produits de signe positif des variations des cours du vin mesurées sur deux places distinctes pour une même semaine et obtenues en faisant la différence entre les cours hebdomadaires successifs. N'_i représente les valeurs absolues des produits négatifs obtenus selon le même principe.

Indice de concordance =

$$\frac{\text{Nombre de produits positifs } (N_i) - \text{Nbre de produits négatifs } (N'_i)}{\text{Nombre de produits retenus.}}$$

Signification de l'indice de concordance I :

Valeur de l'indice	Les variations de cours d'une semaine à l'autre sur deux places sont :
$I = - 1$	- toutes de sens contraire
$- 1 < I < 0$	- plus fréquemment de sens contraire que de même sens.
0	- en nombre égal de sens contraire et de même sens
$0 < I < + 1$	- plus fréquemment de même sens que de sens contraire
$I = + 1$	- toutes de même sens.

Signification du coefficient de concordance C :

Valeur de l'indice	Les variations de cours d'une semaine à l'autre sur deux places sont :
$C = -1$	- toutes de sens contraire (x)
$-1 < C < 0$	- d'une amplitude plus grande en sens contraire que dans le même sens
0	- d'une amplitude égale en sens contraire et dans le même sens
$0 < C < +1$	- d'une amplitude plus grande dans le même sens qu'en sens contraire
$C = +1$	- toutes de même sens (x)

(x) Il convient cependant d'atténuer cette affirmation du fait que dans le calcul de ce coefficient il n'est pas tenu compte des produits nuls (cas où l'un des cours est stable, d'où une variation égale à zéro et un produit nul). Seul l'indice de concordance permet de constater si toutes les variations se sont effectuées dans le même sens. Dans le cas où $C = \pm 1$ et où I n'est pas égal à la valeur absolue de 1, certains produits sont nuls.

L'examen des valeurs des indices et des coefficients de concordance (tableaux M et N) (1) permet de constater (tableau XXV) qu'il y a une bonne concordance générale des trois places de Nîmes, Montpellier et Béziers, et plus particulièrement entre Montpellier et Nîmes. Par contre, une discordance assez nette existe entre ces places et celle de Narbonne.

(1). - Annexes III.

TABLEAU XXV

Indice et coefficient de concordance

Couple	Indice de concordance	Coefficient de concordance.
Montpellier - Nîmes	varie de 0,0 à +0,75	fréquemment égal à + 1,00, il traduit une identité de comportement
Montpellier - Béziers	varie de 0,0 à +0,80	moins de concordance que pour le couple précédent, un coefficient trimestriel étant négatif ;
Montpellier - Narbonne	varie de -0,33 à + 0,67	variation de -1 à + 1 donc concordance extrêmement variable suivant les trimestres ;
Nîmes - Béziers	varie de - 0,17 à + 1,00	Deux coefficients sont nettement négatifs (-0,5) cependant une concordance assez élevée est normalement observée;
Nîmes - Narbonne	varie de - 0,27 à + 0,67	le coefficient varie de -0,93 à 1,00; concordance assez peu marquée
Béziers - Narbonne	varie de - 0,75 à + 0,75	le coefficient varie de - 1 à + 1, très peu de concordance.

2/. - ELEMENTS EXPLICATIFS.a). - Différence des niveaux des cours.

Les différences de cours moyens pondérés peuvent simplement résulter de la méthode de cotation, mais elles peuvent aussi, en totalité ou en partie, traduire des différences réelles. Il est difficile d'imputer à chacun de ces éléments l'effet exact qu'il exerce.

On observe que pour différentes raisons (qualités du vin, degré réel, volume commercialisé) le prix de vente des vins des coopératives est en moyenne légèrement supérieur au prix de vente des vins des viticulteurs particuliers. Selon l'importance relative des ventes des coopérateurs et des viticulteurs indépendants utilisées pour le calcul du cours moyen pondéré, une différence de quelques centimes pourra donc être observée. La différence entre les cours des places de Montpellier et Narbonne par exemple pourrait dans ces conditions, au moins partiellement, s'expliquer par l'absence de prise en considération dans le premier cas, des transactions signalées par les caves coopératives.

D'autres facteurs jouent évidemment :

- la qualité du produit,
- la proximité ou l'éloignement des zones de consommation,

b). - Différence dans l'importance des fluctuations.

Il semble cette fois possible de l'imputer à la méthode d'observation et à la signification que la Commission "spéciale" de Cotation entend attribuer au cours moyen pondéré.

Deux attitudes sont envisageables, et effectivement adoptées par les différentes commissions :

- La première consiste à rechercher les transactions qui se sont réellement conclus sur le marché, et à considérer que le cours moyen pondéré déterminé à partir des cours de ces transactions constitue une bonne représentation des cours sur le marché.

- la seconde consiste à rechercher la tendance du marché, sans effectuer à proprement parler le calcul d'un prix moyen pondéré, ce prix risquant de ne pas refléter parfaitement cette tendance.

Indiqué seul, un cours moyen résultant d'une moyenne arithmétique pondérée risque d'induire en erreur. Il suffit en effet que les ventes aient porté en grande majorité durant la semaine sur des vins de qualité supérieure à la moyenne pour que le cours moyen reflète une tendance à la hausse, même si le marché est déprimé. Il est donc indispensable d'adjoindre au cours moyen une appréciation de la situation du marché.

La recherche d'un cours exprimant la tendance peut donc apparaître comme une démarche plus satisfaisante, mais on laisse alors une place importante au subjectif et même, si les différentes professions dont les intérêts sont souvent divergents ne sont pas de force égale, aux influences d'une partie dominante.

Evidemment, les places qui "cotent la tendance" font apparaître en général des fluctuations de cours bien moindres que celles qui indiquent le prix moyen des transactions effectivement réalisées ; de brusques variations en hausse ou en baisse intervenant au cours d'une semaine sont généralement atténuées.

SECTION II. - LES STATISTIQUES DU PRIX DU VIN.

Certaines des observations des cours du vin à la production sont utilisées par l'administration pour élaborer des statistiques du prix du vin et calculer des indices d'évolution. Cependant ces observations s'avèrent insuffisantes car elles ne permettent de suivre que les cours à la production (1) alors que les prix de vente aux niveaux du commerce de gros et du commerce de détail présentent un intérêt certain. Des enquêtes sont donc effectuées par l'INSEE pour compléter l'information sur les cours du vin. Dans ces conditions, l'INSEE peut présenter des séries de relevés et des indices de prix de gros et de détail. En dehors de l'Institut des Statistiques, le Ministère de l'Agriculture et les comptaibles nationaux calculent des prix moyens annuels ou des indices d'évolution des prix.

A. - LES PRIX DE GROS DU VIN.

Des prix moyens mensuels et annuels au stade de la vente à la production et au stade de la vente au détaillant sont publiés :

- prix à la production : vin rouge de I⁰ environ à la propriété dans la région de Béziers. Prix départ taxes non comprises, en francs le degré hecto.

- prix de vente au détaillant :

- * vin rouge rendu détaillant Paris, en bouteilles consignées ;
- * prix franco taxes comprises, en francs par litre ;
- * trois séries sont publiées : I⁰, II⁰ et I² en litre cacheté.

(1). - On pourrait ajouter "et les cours des vins importés" puisque le commerce fournit des cotations pour ces vins (Nantes, Rouen). Mais ces cotations ont pour objet essentiel de fournir des prix de référence aux services des douanes.

B) LES INDICES DE PRIX DE GROS :

Trois indices de prix de gros ont une composante "vins" :

- l'indice des prix agricoles à la production (I P A P),
- l'indice général des prix de gros,
- l'indice sensible des prix de gros des produits alimentaires sur les marchés publics parisiens.

1° - L'indice des prix agricoles à la production (I P A P) (1) :

L'indice partiel "vins" de l'indice des P.A.P. correspond (2) aux prix des produits suivants :

a) Vin rouge de consommation courante du Midi, à la propriété. Prix au degré hectolitre des vins de 10° à 10°5 pratiqués sur les six places (3) de Béziers, Montpellier, Narbonne, Carcassonne, Nîmes et Perpignan (cours des Commissions de Constatation).

b) Vin rouge d'appellation contrôlée "Bordeaux" de qualité courante (4) et titrant 9°75;

prix au degré tonneau (5) pratiqués sur la place de Bordeaux.

c) Vin blanc d'appellation contrôlée "Bordeaux" de qualité courante (4) et titrant 10°;

prix au degré tonneau pratiqués sur la place de Bordeaux.

d) Vin de Champagne : prix d'achat du raisin aux producteurs. Ce prix est fixé chaque année, huit jours avant la période des vendanges, par la "Commission Spéciale des vins de Champagne" (Commission interprofessionnelle). Il doit être approuvé par l'administration préfectorale.

(1) Cet indice est publié dans les Bulletins mensuels de Statistiques de l'INSEE. Il est repris dans l'Annuaire Statistique de la France (exemple : Annuaire de 1967, pages 624-625).

(2) "Calcul d'un indice des prix agricoles pour la période 1949-1956" "Etudes statistiques" n° I - 1957.

(3) Les prix pratiqués sur sept places étaient retenus à l'origine, mais il n'y a plus depuis quelques années de cotation sur la septième place (ARLES).

(4) A l'intérieur de la catégorie des vins d'appellation d'origine contrôlée de la région de Bordeaux, on peut schématiquement distinguer les grands crus et les vins fins d'une part (exemple "Château Lafite"), les vins de qualité courante qui seuls peuvent constituer une population au sens statistique du terme, d'autre part. Ce sont les cotations de cette seconde catégorie de vins qui sont utilisées pour le calcul de l'indice.

(5) L'unité de volume utilisée est le tonneau de 900 litres.

Cet indice est calculé mensuellement et annuellement :

- indices annuels : un indice est calculé pour l'année civile et un autre pour la campagne allant du 1^o juillet au 30 juin. Les prix sont pondérés, en principe, par l'importance des sorties de chais mensuelles (vins du Midi et de la Gironde) ;

- indice mensuel : les prix sont les cotations sur les six places du Midi pour les vins de consommation courante, et à Bordeaux pour les vins de la Gironde. Le prix de campagne du raisin de Champagne est reconduit hors commercialisation. La nouvelle récolte est prise en considération en septembre.

TABLEAU XXVI (1)

Articles de référence du groupe
des boissons.

(indice général des prix de gros - base 100 en 1949)

(structure de l'indice du groupe "boisson" fin Janvier 1954)●

Pondération

Vins à la production (ou port d'importation).....248

- Vins rouges ordinaires du Midi

(prix départ propriété sans droits ni taxes).

- Béziers	10°3	30
- Montpellier	10°3	26
- Perpignan	10°8	16
- Carcassonne	9°8	15
- Nîmes	9°8	15
- Narbonne	10°3	14
- Arles	9°3	<u>2</u>
		118

- Vins A.O.C. (prix départ propriété sans droits
ni taxes).

- Bordeaux rouge		20
- Bordeaux blanc		20
- Vin clair de Champagne		<u>6</u>
		46

- Vin rouge ordinaire d'Algérie rendu quai métropole
droits de circulation et taxe unique compris.

- Alger II°		28
- Oran I2°		<u>56</u>
		84

A reporter..... 248

(1) Cf. pages 100 et 101.

	<u>Pondération</u>
Report.....	248
<u>Vins sur les marchés de gros.</u> (Bercy)	312
Vente du grossiste au détaillant. Livraison franco en pièces, droits de circulation et taxe unique compris.	
I0° - rouge ordinaire	89
II° - " "	133
I2° - " "	74
- Beaujolois	10
- Pelure d'oignon	6
<u>Bière</u>	30
<u>Eaux minérales</u>	<u>20</u>
	610

2°/ - L'indice général des prix de gros :

Il est calculé sur la base 100 en 1949, à partir d'observations des prix au stade du commerce de gros, et en utilisant la formule de LASPEYRES (pondération constante).

La composante "boissons" (610/10 000) correspond depuis Janvier 1954 : aux vins (560/610), à la bière (30/610) et aux eaux minérales (20/610). 17 séries de prix de vins sont retenues (1), elles concernent :

- les vins ordinaires à la production (7 articles)
- les vins ordinaires importés (2 articles)
- les vins sur les marchés de consommation (cours sur un marché de Paris - Bercy - de 3 articles).

(1). - "Aménagement à la liste des articles de référence de l'indice général des prix de gros". Supplément trimestriel du Bulletin mensuel de statistiques - Avril 1954.

- quelques vins d'appellation contrôlée pour lesquels l'observation des cours a pu être régulièrement assurée (Bordeaux rouge et blanc, Champagne) (5 articles).

Les 7 séries de prix correspondant aux vins ordinaires du Midi à la production donnent lieu au calcul d'un indice particulier "vins du Midi à la production". Sont retenus les prix effectivement perçus par les producteurs (prix départ propriété sans droits ni taxes) pour les vins vendus sur les places de Béziers, Montpellier, Perpignan, Carcassonne, Nîmes, Narbonne (tableau XXVI) (I)

3°/ Indice sensible des prix de gros des produits alimentaires sur le marché public parisien :

Calculé sur la base 100 en 1962, cet indice représente l'évolution des prix payés par les commerçants de détail de la région parisienne pour les produits alimentaires qu'ils achètent sur les marchés parisiens (Halles aux vins, Bercy... dans le cas du vin) (2).

Il est calculé par mois et par année en utilisant une pondération fixe établie d'après la valeur des ventes en 1962. Chaque article retenu dans le calcul de l'indice est représenté s'il y a lieu par diverses séries de prix correspondant aux diverses qualités sous lesquelles est vendu le produit.

(1). - cf. page 97 note 3

(2). - "Indice sensible des prix de gros des produits alimentaires sur les marchés publics parisiens"

" Etudes Statistiques" - Octobre - décembre 1964.

L'indice partiel "vins" synthétise les évolutions des prix des vins de consommation courante, vins délimités de qualité supérieure et vins d'appellation d'origine contrôlée

	Nombre d'articles	Nombre de séries	Pondération I/I000
V.C.C. Rouge		8	145
V.C.C. blanc		6	28
V.D.Q.S.	2	8	17
V.A.O.C.	8	23	57
TOTAL Vins			247

Le prix moyen mensuel de chaque série est estimé par la moyenne arithmétique simple des prix d'un jour déterminé de chaque semaine (celui où les ventes sont les plus actives).

Chaque article est représenté par les diverses séries correspondant aux qualités et présentations sous lesquelles il est commercialisé dans les différents marchés de gros (1). La répartition de la pondération (fixe) de l'article entre ces diverses séries tient compte de la structure des ventes au moment du calcul. Elle est modifiée au fur et à mesure que changent la présentation des produits, les quantités commercialisées ou les lieux de vente.

L'indice annuel est la moyenne arithmétique simple des indices mensuels.

On remarquera que dans le cas des vins, on utilise les prix "produit rendu détaillant", ce qui correspond au mode de commercialisation effectif. D'autre part les indices mensuels des vins ne font l'objet d'aucune correction saisonnière.

(1). - Les articles n'ont reçu qu'une définition générale dans laquelle ne sont précisées ni les qualités ni les marchés sur lesquels s'effectuent les transactions.

C. - LES PRIX DE DETAIL DES VINS DANS L'AGGLOMERATION
PARISIENNE :

Le Bulletin mensuel de Statistique de l'INSEE publie des prix moyens mensuels du litre du vin rouge dans l'agglomération parisienne.

Il s'agit de moyennes de relevés effectués par les enquêteurs spécialisés de l'INSEE auprès d'un échantillon de points de vente couvrant l'agglomération parisienne restreinte.

Sont indiqués les prix des litres de vins rouges de I^o, de II^o et depuis Juin 1967, de I^{2o} bouchés. Avant cette date, et bien que le prix de ce vin de I^{2o} fût observé depuis plusieurs années, c'était le vin rouge de II^o à la tireuse (qui tend à disparaître) dont le prix était publié.

D. - L'INDICE "VIN" DANS LES INDICES DE PRIX DE DETAIL:

Les prix du vin sont retenus par l'INSEE dans le calcul de l'indice national des prix à la consommation des familles de condition modeste (indice des 259 articles, base 100 en 1962) qui retrace l'évolution des prix de détail dans l'ensemble des agglomérations de plus de 10 000 habitants (1). Deux séries mensuelles et annuelles sont élaborées : une série parisienne et une série France entière.

Les relevés des prix sont effectués hebdomadairement par les Directions Régionales de l'INSEE dans une centaine de "centres témoins", le "centre témoin" étant l'unité élémentaire d'observation à l'intérieur de laquelle un nombre minimum de points de vente est enquêté.

(1). - "Description et méthode d'élaboration de l'indice national des prix à la consommation des familles de condition modeste".
"Etudes Statistiques" N° 2. Avril-Juin 1964.

Un indice partiel est élaboré pour l'article "vins". Cet indice est calculé depuis le début de l'année 1968 à partir des prix observés pour trois groupes de vins (V.C.C., V.D.Q.S., et A.O.C.). De façon plus précise, l'article "vin" est décomposé en 12 sous articles à l'intérieur desquels les Directions Régionales observent des variétés aussi précises que possible.

Pour les vins de consommation courante, aucune variété particulière n'est retenue (produit homogène), et les indices de sous articles sont calculés en faisant un rapport de prix moyens.

Pour les autres vins, chaque Direction Régionale retient un certain nombre de variétés et les indices des sous articles sont calculés en effectuant une moyenne d'indices élémentaires.

Une pondération propre à chaque région permet de calculer, à partir de ces indices de sous articles (1), des indices régionaux (1), puis un indice national du prix du vin (2).

Notons que l'indice parisien et l'indice France entière sont publiés dans le Bulletin Mensuel de Statistiques de l'INSEE.

Vins suivis pour le calcul de la composante "vin"
de l'indice général des prix à la consommation

I.- V.C.C.	
1 Vin à la tireuse	11°
2 Vin bouché	10°
3 Vin "	11°
4 Vin "	12°
II.- V.D.Q.S. et vins français en bouteille de 75 cl	
5 vin français en bouteille de 75 cl (autres que V.D.Q.S. ou A.O.C.)	
6 vin des Corbières	
7 Côtes de Provence.	
III.- V.A.O.C.	
8 Bordeaux rouges	
9 Bourgognes rouges	
10 Vins blancs d'Alsace	
11 Vins de Touraine et d'Anjou	
12 Côtes du Rhône	

(1) non publiés

(2) seul publié.

E. - LES PRIX REGIONAUX

Les "Bulletins trimestriels de Statistiques des Directions Régionales de l'I N S E E publient des prix de vente moyens mensuels du vin :

- Prix de détail du litre de vin rouge dans la ville siège de la Direction Régionale de l'I N S E E (1).

- Prix de gros pratiqués sur les principaux marchés des zones de grande production.

C'est ainsi que le Bulletin de la Direction Régionale de Marseille (Région Provence, Côte d'Azur, Corse) publie le prix moyen mensuel de vente au détail dans la ville de Marseille du vin rouge de 11° bouché. Le Bulletin de la Direction Régionale de Montpellier (région Languedoc-Roussillon) de son côté publie :

- le prix moyen mensuel de vente au détail du litre de vin rouge de 10° bouché dans la ville de Montpellier (francs).

- les cours des vins rouges de 9° à 10° pratiqués sur les marchés de Montpellier, Béziers, Perpignan, Nîmes et Narbonne (en francs le degré hecto) (2).

F. - AUTRES SERIES STATISTIQUES DE PRIX DU VIN

Les travaux de Comptabilité Nationale permettent de dégager un indice d'évolution du prix du vin. Les vins de consommation courante sont valorisés en utilisant les cotations sur les grandes places telles que Montpellier, Béziers, Nîmes, Carcassonne, Perpignan, Narbonne, affectées des pondérations 16,18, 11, 10, 4 et 11 respectivement.

Enfin le Ministère de l'Agriculture publie dans un encart à l'Annuaire de Statistique Agricole un prix moyen annuel de vente à la production de l'hectolitre de vin de consommation courante.

(1) L'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques

(I N S E E) comprend des services centraux, ainsi que dix huit directions régionales. Chacune de ces directions régionales est située dans le chef lieu d'une circonscription d'action régionale

(2) IL s'agit plus exactement de la moyenne de la fourchette de prix indiquée pour la tranche 9°- 9°9 par les Commissions de constatation des cours du vin de chacune des places lors de la séance de la dernière semaine du mois considéré.

C O N C L U S I O N

Nous rappellerons les principaux résultats de cette étude avant d'aborder les orientations souhaitables.

I.- LES RESULTATS

L'étude a été axée sur le problème de la constatation des cours des vins de consommation courante, loyaux et marchands. Cette catégorie semble en effet recouvrir la majorité des vins pouvant bénéficier de la dénomination de "Vin de Table".

Il est apparu qu'une observation était régulièrement effectuée dans plusieurs zones de production et en particulier sur un certain nombre de places.

A/- Les places de cotation

Sur ces places siègent des commissions de constatation des cours du vin. A ces commissions de constatation s'ajoutent des commissions "spéciales" de cotation dans les cinq principales places du Midi.

1/- Les commissions "spéciales" de cotation

Instituées par décret, ces commissions "spéciales" sont toutes situées dans la région Languedoc-Roussillon. Il s'agit de Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne et Perpignan. Le choix de ces cinq places se justifie par l'importance de la production de cette région (plus de 50 % de la production nationale de V.C.C.) par l'importance encore plus grande de la commercialisation de ces vins (60 %), de même que par l'existence d'un important stock à la propriété.

Dans ces conditions, les prix formés sur ce marché ont un puissant rôle directeur sur toutes les autres régions du Midi, du Sud Ouest, du Centre ou du Centre Ouest. De plus, le Languedoc Roussillon constitue une zone de production de masse dans laquelle le revenu vinicole représente une moyenne 60 % du revenu agricole régional.

Les cours observés par ces commissions "spéciales" sont utilisés pour le déclenchement du mécanisme d'intervention pour la régularisation du marché des vins. Ils correspondent à un vin rouge de consommation courante titrant 10° ; les transactions dont les cours servent à la cotation concernent des vins titrant de 9°6 à 10°5 vendus au comptant et payés ou retirés dans le délai d'un mois.

Les commissions "spéciales" de cotation sont composées de négociants, de courtiers et de producteurs. Certaines d'entre elles font une place à part, à côté des représentants des viticulteurs indépendants, aux représentants des viticulteurs groupés en caves coopératives.

2/- Les commissions de Constatation des cours du vin :

Instituées par les Chambres de Commerce en application de la loi du 15 Juillet 1866 et du décret du 22 décembre 1866 sur les courtiers en marchandises, ces commissions ne doivent pas être confondues avec les commissions "spéciales" de cotation. Elles ont en particulier un rôle sinon plus limité, du moins moins officiel que ces dernières : les cotations n'interviennent en effet aucunement dans l'organisation du marché du vin.

Des commissions de constatation fonctionnent actuellement dans plusieurs régions :

- dans le Languedoc-Roussillon : à Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne, Lézignan, Carcassonne, Perpignan,
- dans la région Provence-Côte d'Azur - Corse : à Brignoles, Avignon et Bastia,
- en Aquitaine : à Bordeaux,
- dans les pays de la Loire : à Nantes.

Ces commissions sont généralement composées de courtiers et de négociants comme le prévoyaient les textes de 1866, mais elles se sont parfois élargies aux producteurs (Avignon, Brignoles, Carcassonne).

Ces cotations portent sur les principaux types de vins commercialisés dans l'aire géographique que contrôle la place, qu'ils soient vins à appellations d'origine ou vins de consommation courante. Parmi les V.C.C., on distingue plusieurs degrés ou tranches de degré, et pour chaque catégorie on indique une fourchette moyenne de prix.

L'importance des commissions varie évidemment en fonction du marché dont elles rendent compte. Elle est essentiellement locale ou régionale pour plusieurs places qui cèdent un produit spécifiquement régional par son degré ou ses caractères. Elle est plus étendue pour la Commission de Bordeaux car l'Aquitaine, surtout connue pour les A.O.C. du Bordelais, représente un marché de trois millions d'hectolitres de V.C.C. dont une part importante correspond à du vin blanc alors que le Midi commercialise essentiellement des rouges. L'existence d'un volume considérable de vins à appellation présente d'ailleurs un intérêt, même en ce qui concerne les cours des V.C.C., car les marchés des V.C.C. et des A.O.C. ne sont pas indépendants. Enfin les Commissions des grandes places du Midi jouent un rôle considérable puisqu'en plus de leur rôle indicateur pour les transactions qui se concluent dans leurs régions, elles servent de référence jusqu'en des points éloignés du territoire ; la création de commissions "spéciales" n'a pas diminué le rôle de ces commissions de constatation qui cèdent une gamme beaucoup plus étendue de produits.

A côté de ces commissions, dans les principaux ports d'importation, siègent des commissions qui établissent un cours des vins importés. Ces cours servent essentiellement aux services douaniers qui calculent sur cette base des taxes sur les vins importés. De telles commissions existent à Rouen et à Nantes. Celle de Sète ne fonctionne plus depuis 1967 en raison de la diminution des volumes importés.

B/- L'observation

Au vu des informations que nous avons pu réunir, on peut dire d'une manière générale que la constatation est relativement hétérogène.

Les commissions sont diverses dans leur composition, dans leur information et dans leur mode de cotation. Cependant l'on s'accorde à reconnaître la conscience avec laquelle les membres de ces commissions, entièrement bénévoles, opèrent, ainsi que la représentativité des prix qui sont annoncés.

1/- Hétérogénéité de la composition

Les commissions "spéciales" de cotation (Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne, Perpignan) sont des organismes interprofessionnels associant viticulteurs, courtiers et négociants. Dans certaines, les coopératives y sont représentées ; dans d'autres elles ne le sont pas bien que, vinifiant une part importante de la récolte (près de 60 % dans le Languedoc Roussillon), elles puissent fournir une information considérable.

Les Commissions de constatation associent des courtiers et des négociants. Dans certains cas les viticulteurs n'y sont pas représentés ; dans d'autres, agriculteurs indépendants et organismes coopératifs sont associés.

Cette diversité de composition se retrouve sur le plan des méthodes et des produits observés.

2/- Hétérogénéité de la cotation

Les commissions "spéciales" ne procèdent pas de la même façon dans leur mode de cotation. Certaines calculent effectivement une moyenne arithmétique pondérée portant sur les transactions qu'elles connaissent, la plupart du temps d'ailleurs après une sélection pour éliminer les transactions anormales. On obtient ainsi, tout au moins théoriquement, une évaluation moyenne des cours des transactions effectivement pratiquées. D'autres procèdent différemment. Se référant aux informations connues et aux cours cotés la semaine précédente, elles cotent la tendance du marché. Il en résulte une différence sensible au point de vue statistique quant au niveau des cotations et aux écarts observés sur les cours. Cependant à travers les fluctuations hebdomadaires des cours, l'orientation générale observée sur une période de

plusieurs semaines reste la même quelle que soit la place prise en considération.

Dans les commissions de constatation l'appréciation du marché appartient statuairement uniquement aux représentants du commerce (courtiers et négociants). Certaines de ces commissions se sont cependant ouvertes aux représentants de la viticulture afin de constituer une commission interprofessionnelle. Il n'y a pas en général de détermination d'une moyenne pondérée mais indication d'une fourchette de prix par degré ou tranche de degré.

3/- Hétérogénéité sur le produit observé

Les commissions "spéciales" sont tenues de coter un produit bien défini, le vin rouge de consommation courante en vrac, négocié dans des conditions "normales" de livraison, de paiement, ... et titrant de 9°6 à 10°5. En outre ces commissions cotent les vins sélectionnés (vins de l'article 26).

La compétence des Commissions de Constatation est beaucoup plus large. Elles cotent plusieurs catégories de vins de table (V.C.C. courants, vins de café, appellations simples sans label V.D.Q.S.), ainsi que des V.D.Q.S. et des A.O.C.. Plusieurs tranches de degré sont distinguées.

Il semble d'une manière générale que ces commissions donnent une appréciation valable au niveau des cours pratiqués et de la tendance du marché. Il n'en reste pas moins qu'elles ont été sujettes à des critiques. Les plus importantes sont relatives à leur composition et à l'information qu'elles utilisent.

Toutes ces critiques conduisirent M.le Ministre de l'Economie et des Finances et M.le Ministre de l'Agriculture à désigner un groupe de travail composé de hauts fonctionnaires (1) en vue d'étudier le problème de l'amélioration et de l'actualisation des conditions de fonctionnement de ces Commissions "spéciales". Ce groupe de travail,

(1) Deux représentants du Ministre de l'Agriculture : H.PORTAL, Ingénieur Général du GREF et M.LONG, Ingénieur Général du GREF, Directeur de l'I.V.C.C. ; et deux représentants du Ministre des Finances H.LINARD, Inspecteur de l'Economie Nationale et M.BONNAVE, Commissaire aux prix.

après avoir assisté aux réunions des Commissions et pris contact avec les fonctionnaires intéressés et les représentants de la viticulture, du commerce et du courtage, aboutit essentiellement aux conclusions suivantes :

1) Les cinq commissions "spéciales" de cotation sont bien celles qui permettent de saisir de la façon la plus correcte le marché méridional du vin. Il convient donc de les maintenir sans en accroître le nombre ce qui rendrait le système lourd, complexe et moins efficace ;

2) La composition des Commissions spéciales de cotation doit être unifiée, par exemple sur les bases déjà adoptées pour la place de Nîmes, ce qui permet une participation de représentants des associations syndicales viticoles et des coopératives de vinification. De plus, un certain nombre de fonctionnaires devraient jouer, lors des réunions des commissions, un rôle de "catalyseur" ;

3) L'enregistrement maximum de transactions aux prix réellement pratiqués devrait être recherché de préférence par cette amélioration de la composition des Commissions et une pression psychologique de l'Administration. Les solutions proposées, par exemple de transmission régulière de tous les contrats de ventes, risquent en effet de se heurter à une forte hostilité de ceux-là même qui sont à la source de l'information.

II/- SUGGESTIONS QUANT A LA CONSTATATION

A/- Répartition des places de cotation

Il semble que la répartition des places de cotation soit relativement satisfaisante.

REGION	% des productions (1966)	P L A C E S	
		Commissions spéciales	Commissions de constatation
<u>Zone C₂ et C₃</u> Languedoc-Roussillon	48,3	Nîmes Montpellier Béziers Narbonne Perpignan	Nîmes Montpellier Béziers Narbonne Perpignan Carcassonne Lézignan
Provence Côte d'Azur	13,4	-	Avignon Brignoles Bastia
<u>Zone C₁</u> Aquitaine	8,2	-	Bordeaux
Midi-Pyrénées	10,9	-	-
Rhône-Alpes	6,0	-	-
Pays de la Loire	3,5	-	Nantes
Poitou Charentes	3,4	-	-
Centre	3,8	-	-

On constate donc qu'il existe des commissions dans des régions représentant 74 % de la production. Leur absence dans les autres régions s'explique par le fait que l'autoconsommation est très importante, que dans certaines zones une grande partie de la production va à la distillation bien que le produit soit un "vin de table" (Poitou Charentes, Gers dans le Midi Pyrénées), et que nombre de ces zones suivent les cotations d'autres zones voisines (Ardèche : Nîmes ; Tarn : Béziers ; Gers : Bordeaux ; Centre : le Midi ; Loire ; Nantes). En fait le cours directeur du marché est donné par le Midi pour le vin rouge, par Bordeaux pour le vin blanc.

B/- L'observation du marché

Trois éléments doivent être envisagés :

- la composition de la commission
- le produit observé,
- le mode de cotation.

1/- La composition de la commission

Il semblerait souhaitable d'unifier la composition des commissions. Celles-ci devraient être interprofessionnelles associant négociants, courtiers, viticulteurs indépendants et représentants de caves coopératives. La participation des représentants de ces organismes coopératifs apparaît indispensable dans la plupart des commissions étant donné l'importance de la récolte que ces organismes contrôlent et l'information substantielle que leurs représentants pourraient de ce fait apporter. Si en pratique les organismes coopératifs ne pouvaient être associés directement à certaines commissions, il serait nécessaire d'adjoindre aux résultats de la cotation de la commission une information propre aux transactions des caves coopératives.

2/- Le produit observé

Le prix du vin dépend évidemment du degré, de la couleur, et des qualités intrinsèques du produit. Cependant deux produits identiques, commercialisés dans les mêmes conditions de présentation de retraitaison et de paiement, peuvent recevoir des prix différents selon les zones géographiques. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ces différences, la proximité des places de consommation, les quantités des produits disponibles, etc...

Il semblerait donc qu'il y ait intérêt à observer les cours d'une même catégorie de vin dans plusieurs régions différentes. Il convient cependant de remarquer que si l'on utilise les cotations originaires de toutes les commissions existantes, on aboutit à une masse d'informations importante et difficilement maniable (une douzaine de commissions, deux couleurs de vin, et trois ou quatre tranches de degré). Si les cours relevés sur les différentes places sont voisins,

il ne se posera pas de problème d'interprétation et d'appréciation générale du marché d'une zone. Si au contraire les cours présentent des écarts importants pour un même type de vin dans une même zone communautaire, il pourrait être utile alors de pondérer les cours dégagés par les différentes places afin de mieux situer le cours moyen pratiqué dans cette zone.

En fait, une certaine sélection des types de vin côtés sur chacune des places doit être envisagée afin que seuls soient retenus les cours des produits les plus représentatifs de la zone. Ainsi par exemple :

- Dans la zone B, les vins blancs et rouges titrant moins de 9°5 et de 9°5 à 10°5 ;
- Dans la zone CI, quatre tranches de degré pour les vins blancs (-9°5 9°5 à 10°5 ; 10°5 à 11°5 ; + 11°5) et trois tranches de degré pour les vins rouges (-9°5, 9°5 à 10°5, 10°5 à 11°5) ;
- Dans la zone CII, trois tranches de degré dans les blancs (9°5 à 10°5, 10°5 à 11°5 et 11°5 à 12°5) ; et quatre tranches de degré dans les rouges (-9°5, 9°5 à 10°5, 10°5 à 11°5, 11°5 à 12°5).
- Dans la zone CIII deux tranches de degré pour les blancs (11°5 - 12°5 et + 12°5) et deux tranches de degré pour les rouges (11°5 à 12°5 et + 12°5).

Si, comme il est prévu, à partir de la récolte 1969 les déclarations de richesse alcoolique se font par tranches de degré plus fines (moins de 9°, 9° à 9°9, 10° à 10°9, 11° à 11°9, et + 12°) il devrait être possible de mieux dégager les types de vins les plus représentatifs d'une région.

3/- Le mode de cotation

Une cotation hebdomadaire est suffisante, elle est obtenue actuellement sur la quasi totalité des places où siègent des commissions

L'ensemble des informations concernant les transactions effectivement conclues et communiquées par les représentants de chaque profession pourraient être centralisées par un secrétaire, éventuellement un fonctionnaire indépendant des parties en présence, qui traiterait ces renseignements et les classifierait par type de vin. Le secrétaire pourrait alors communiquer ces informations au cours de la réunion de la Commission afin que les parties en présence puissent les discuter.

A l'issue de cette discussion, la commission devrait fournir deux catégories d'appréciations. Les unes purement objectives portant sur les prix et les quantités, les autres plus qualitatives portant sur le marché.

Pour les premières :

- indication du prix le plus fréquemment pratiqué,
- indication d'une fourchette moyenne de prix,
- indication du volume des transactions ayant servi à la cotation,

cés indications devant être faites pour chacune des catégories de vin cotées (V.C.C. courants, vins de café, vins sélectionnés, A.O.S. non V.D.Q.S.), selon la couleur et le degré.

Pour les secondes :

- indication de la tendance du marché (en hausse, stable, en baisse).
- appréciation du marché et de son activité (déprimé, ferme ...).

*

* *

A N N E X E S I



LE MARCHÉ DES VINS EN FRANCE



LES GRANDES CATEGORIES DE VINS EN FRANCE

=====

La plupart des statistiques publiées par les Contributions Indirectes distinguent trois catégories de vins (les deux premières sont d'ailleurs souvent regroupées) : les vins de consommation courante, les vins à appellations d'origine simples et les vins à appellations d'origine contrôlées. Cependant l'homogénéité de ces catégories est loin d'être parfaite, et à l'intérieur de chacune, plusieurs ensembles qui suivent des régimes économiques et fiscaux particuliers doivent être considérés. Nous envisagerons rapidement les principaux de ces ensembles.

I/- LES VINS DE CONSOMMATION COURANTE (V.C.C.)

Cette catégorie, moins homogène que celle des vins de table prévue par la Communauté Economique Européenne, inclut tous les vins non issus de cépages prohibés, qui ne figurent pas dans les catégories des vins bénéficiant d'une appellation d'origine simple ou contrôlée.

Elle comprend :

- des vins qui, ne présentant pas les caractères requis, doivent être dirigés vers la distillation ou la vinaigrerie ;
- des vins présentant certains critères de qualité portant sur : l'encépagement, les caractères organoleptiques, le degré d'alcool minimum obtenu naturellement ainsi que les pratiques oenologiques, qui peuvent être commercialisés en tant que vins de consommation courante loyaux et marchands ;
- des vins sélectionnés, présentant des caractères particulièrement satisfaisants qui bénéficient d'un régime préférentiel en matière de stockage et de commercialisation.

1/- Les vins à usages industriels :

La vinaigrerie et la distillation constituent les débouchés vers lesquels doivent presque nécessairement s'orienter les vins de

mauvaise qualité. Comme la vinaigrerie ne peut absorber qu'un volume relativement limité -(250 à 300.000 hectolitres), les quantités de vins distillées varieront d'une campagne à l'autre et atteindront parfois des chiffres très importants. La qualité de la récolte, mais également les conditions financières dans lesquelles peut s'effectuer la distillation doivent jouer évidemment un rôle essentiel dans l'explication de ces variations.

TABLEAU A - Distillation de V.C.C. (1)

	U = hectolitre	
	1966/67	1967/68
Vins	2.039.406	918.179
Lies de vin	1.639.275	1.531.968
Armagnac	295.115	205.004
TOTAL	3.973.796	2.655.151

2/- Les vins loyaux et marchands :

Ils doivent remplir certaines conditions minimales :

a) Sont considérés comme propres à la consommation (2) ... les vins préparés suivant les usages locaux, loyaux et constants, consacrés ou définis par les règlements d'application de la loi du 1^o Août 1905, dont le titre alcoolique est égal ou supérieur à :

- 10° pour ceux produits dans le département de la Corse ;
- 9° pour ceux produits :

i) dans les départements suivants : Aude, Gard, Pyrénées Orientales, Bouches du Rhône, Drôme, Vaucluse, Alpes Maritimes, Var, Gironde, Dordogne, Lot et Garonne, Tarn, Lot, Landes, Gers ;

ii) ainsi que dans la majeure partie des départements de l'Ardèche, de l'Hérault et du Tarn et Garonne ;

(1) Le volume de vin distillé en vue de la fabrication du Cognac a été écarté, car le vin concerné est rangé par les Contributions Indirectes dans la catégorie des vins d'appellations d'origine simples.

(2) article 294 du Code du Vin.

- 8°5 pour ceux produits sur le reste du territoire.

b) Ne peuvent être considérés comme propres à la consommation et de ce fait ne peuvent être vendus comme loyaux et marchands :

- des vins qui sont issus de certains cépages prohibés ;
- des liquides ne provenant pas de ces cépages et qui ont été obtenus par pressurage de marcs ayant déjà produit la quantité de vin habituellement obtenue par pressurage suivant les usages locaux, loyaux et marchands, ou par pressurage de lies ;
- enfin les vins présentant des qualités chimiques ou gustatives particulières :

i) vins détenus par les producteurs ou les négociants en gros qui, au moment de leur vente, présenteraient, par début d'acescence ou pour toute autre cause, une acidité volatile exprimée en acide sulfurique supérieure à 0,90 g/l ;

ii) vins d'aspect ou de goût défectueux caractérisés en outre, à la fois par une teneur en acide tartrique total exprimée en bitartrate de potassium inférieure à 1,25 g/l et par un rapport de l'acide tartrique total à la potasse totale inférieur à 0,6 ;

iii) vins atteints de maladies, avec ou sans acescence, les vins présentant un goût phéniqué, de moisi, de pourri ou tout autre mauvais goût manifeste.

3/- Les vins sélectionnés et les vins de pays :

A la suite du décret du 26 Mai 1964 prévoyant que les vins provenant d'exploitations dont l'encépagement est particulièrement satisfaisant pourraient bénéficier de priorités ou de conditions plus avantageuses lors des interventions effectuées en vue de la régularisation du marché, une nouvelle catégorie de vins regroupant certains vins loyaux et marchands, a été établie (vins de l'article 26).

Ces vins doivent (1) :

- Provenir d'exploitations viticoles complantées uniquement en cépages vitis vinifera recommandés et, à concurrence de

(1) article 26B du décret 64-902 du 31 Août 1964 (Code du Vin, article 67 T).

certain pourcentages maximum, en cépages vitis vinifera autorisés (à raisin de cuve) ;

- Avoir naturellement un titre alcoolique égal ou supérieur à 10° ;

- N'avoir fait l'objet avant ou après fermentation d'aucun enrichissement ni d'aucune édulcoration ;

- Ne pas contenir plus de 200 mg d'anhydride sulfureux total par litre ni accuser une acidité volatile supérieure à 0,4 gr par litre, exprimée en acide sulfurique et correspondant à 8,16 milli-équivalents ;

- Répondre à des caractéristiques organoleptiques suffisantes contrôlées par dégustation.

En ce qui concerne la récolte 1967, 3.765.000 hl de vin ont pu bénéficier de dérogations accordées à cette catégorie (dispense complète de l'échelonnement, avantages sur le taux de blocage et les prestations viniques, financement préférentiel des vins placés sous contrats de stockage). Ce volume est nettement supérieur à ceux observés pour les récoltes 1965 et 1966 ; il se situe essentiellement dans les six départements gros producteurs du Midi (Hérault, Aude, Gard, Pyrénées Orientales, Bouches du Rhône et Var) (Tableau B).

TABLEAU B - VINS DE L'ARTICLE 26

Volume accepté par les Commissions
d'Agrément

	1965	1966	1967
Six gros départements du Midi	1.739.921	2.735.843	3.729.426
Autres départements	30.339	34.266	35.983
TOTAL	1.770.260	2.770.109	3.765.409

Source : Rapport sur la viticulture (campagne 1967-68) - Direction Générale des Impôts.

Notons que certains vins de consommation courante doivent pouvoir d'après le décret 68-807 du 13 Septembre 1968 (1) être commercialisés sous la dénomination "Vin de pays" su vi du non du département ou de la zone de production s'ils répondent à certaines conditions fixées par décret. Ces conditions sont à l'heure actuelle celles fixées par l'article 26 B du décret du 31 Août 1964, complété par les décrets du 20 Septembre 1965 et 6 février 1967. L'indication du nom du département ou de la zone de production ne doit pas créer de confusion avec celui d'une appellation d'origine.

II/- LES APPELLATIONS D'ORIGINE SIMPLES (A.O.S.)

Certains vins peuvent se prévaloir de l'appellation attachée par l'usage aux produits de leur région s'ils présentent certains caractères ou une originalité. "Constitue une appellation d'origine la dénomination d'un pays, d'une région ou d'une localité servant à désigner un produit qui en est originaire et dont la qualité ou les caractères sont dûs au milieu géographique comprenant des facteurs naturels et des facteurs humains" (2).

"Indépendamment des prescriptions relatives à l'origine, aucun vin n'a droit à une appellation d'origine régionale ou locale s'il ne provient de cépages et d'une aire de production consacrés par des usages locaux, loyaux et constants" (3).

Certains de ces vins d'appellation peuvent être mis en vente et circuler sous la dénomination de V.D.Q.S. s'ils sont accompagnés d'un label de qualité.

Les Vins Délimités de Qualité Supérieure (V.D.Q.S.) (4)

Des conditions auxquelles est subordonnée l'attribution du label de qualité sont fixées pour chaque appellation par arrêté du

(1) Code du Vin, article 305 A.

(2) Article 1 de la loi N° 66-482 du 6 Juillet 1966

(3) Article 38 du Code du Vin

(4) Article 305 bis du Code du Vin.

Ministre de l'Agriculture sur proposition de l'Institut National des Appellations d'Origine des vins et eaux-de-vie et après avis de l'Institut des Vins de Consommation Courante.

Ces conditions concernent :

- a) l'aire de production,
- b) l'encépagement,
- c) le degré alcoolique minimum du vin, tel qu'il doit résulter de la vinification naturelle et sans aucun enrichissement,
- d) éventuellement les méthodes culturales et les pratiques de vinification.

La délivrance des labels est subordonnée :

- 1/- à la présentation d'une fiche d'encépagement,
- 2/- à l'analyse préalable d'un échantillon du vin pour lequel est réclané le bénéfice de la dénomination "V.D.Q.S.",
- 3/- à l'examen d'un échantillon du vin par la Commission syndicale de dégustation.

En règle générale les quantités labellisées pendant une campagne viticole ne doivent pas dépasser pour un même récoltant, le quantum à l'hectare fixé pour chaque appellation. Elles ne peuvent être commercialisées avant le 1^o Décembre suivant la récolte, mais à partir de cette date leur commercialisation peut s'effectuer librement.

La validité d'utilisation du label par le producteur est fixée à trois mois. Passé ce délai, le producteur peut obtenir à tout moment et selon la même procédure des prorogations de la validité de ce label pour une nouvelle période de trois mois.

III/- LES APPELLATIONS D'ORIGINE CONTROLEES (A.O.C.)

La dénomination d'appellation d'origine contrôlée (1) est accordée aux vins ou eaux de vie qui satisfont aux conditions de production déterminées par l'Institut National des Appellations d'Origine pour chacune de ces appellations contrôlées.

(1) Code du Vin - article 42.

Ces conditions sont relatives à l'aire de production, aux cépages, aux rendements à l'hectare, au degré alcoolique minimum du vin, tel qu'il doit résulter de la vinification naturelle et sans aucun enrichissement, aux procédés de culture et de vinification ou de distillation.

Pour les vins bénéficiant d'une appellation d'origine contrôlée, le Ministre de l'Agriculture peut, après consultation de l'Institut National des Appellations d'Origine, définir les caractères organoleptiques auxquels ils doivent répondre et rendre obligatoire la constitution de commission de dégustation.

Conformément aux prescriptions du décret 59-722 du 9 Juin 1959, les rendements limites à l'hectare peuvent être modifiés chaque année, suivant la quantité et la qualité de la récolte, par décision du comité directeur de l'I.N.A.O. homologuée par arrêté du Ministre de l'Agriculture. Certains vins, correspondant à des rendements supérieurs à la limite générale adoptée pour la récolte et le vin considérés, peuvent néanmoins être réclassés en vins à appellations d'origine contrôlées par décisions individuelles prises par l'INAO.

IV/- DENOMINATIONS PARTICULIERES

Vins de Café

(1)

Ce sont des vins rosés de vingt-quatre heures de fort degré, moelleux et bien fruités, produits dans la région de la Méditerranée avec les cépages Alicante, Aramon, Carignan, Cinsaut et Grenache.

Vin de presse (appelé également vin de pressurage ou vin de treuillis): vin extrait des râpes par pressurage après le décuvage.

Il contient moins d'acide que le vin d'écoulage, et possède une certaine dose d'âpreté. Il contient en même temps tous les principes renfermés dans le raisin et, quoique moins fin, il est loin d'être à dédaigner lorsqu'il est dépouillé des plus grosses lies.

(1) Vins qui ne restent que 24 heures en cuve et achèvent leur fermentation dans les tonneaux.

Sa teneur importante en tanin ralentit la fermentation, et la présence de matières mucilagineuses rend parfois difficile sa clarification.

Ces vins de presse doivent être séparés en 2 catégories au moins :

- les premiers moins fins que les vins sortis de la cuve, mais souvent bons, agréables, surtout dans les crus de vins fins ;

- les deuxièmes obtenus à la suite d'un pressurage prolongé et puissant, toujours moins bons.

*

* *

LE STOCK REGULATEUR

La constitution d'un stock régulateur par souscription de contrats de stockage de vins bloqués a été prévue par l'article 14 du décret du 31 Août 1964. Depuis cette date, au cours de chaque campagne, un certain volume de vins bloqués a été placé sous contrat.

Variable selon les années, ce volume a atteint jusqu'à près de 6 millions d'hectolitres (5.995.000) lors de la campagne 1966-67.

Les contrats de stockage doivent porter sur des quantités minimum de vins répondant à des critères de qualité. Ils sont évidemment passés par l'Etat dans la très grande majorité des cas avec des récoltants situés dans les départements gros producteurs du Midi. Ce sont donc ces producteurs qui, le plus touchés par la réglementation portant sur le blocage, bénéficient de la part la plus importante des crédits affectés au paiement des primes de stockage.

Un exemple récent permet d'appréhender de façon plus concrète cette répartition géographique du stock régulateur.

Pour la campagne 1967-68, le volume total des vins placés au stock régulateur s'est élevé à 2.452.604 hectolitres pour un volume total de vins bloqués de la récolte 1967 égal à 3.898.214 hectolitres.

Ce stock régulateur, correspondant à 3.799 contrats, se situe essentiellement dans les six départements gros producteurs du Midi (Tableau C) qui totalisent près de 2.200.000 hectolitres. Quatre autres départements (Ardèche, Gironde, Tarn et Vaucluse), avec près de 40.000 hectolitres ou plus de 40.000, contiennent les 2/3 des stocks restant (169.092 hl sur 253.076). Les derniers 85.000 hl, sont répartis entre douze départements situés pour la plupart dans le Sud-Ouest.

TABLEAU C - Volumes du stock régulateur et des vins bloqués (Récolte 1967)

	Stock régulateur		Vins bloqués Volume hl
	Nbre de contrats	volume corres- pondant hl	
Hérault	1.611	903.272	1.271.347
Aude	943	580.425	762.128
Gard	617	512.112	721.146
Bouches du Rhône	103	86.184	130.992
Var	87	73.883	136.027
Pyrénées Orientales	69	43.652	136.588
Total des 6 départements	3.430	2.199.528	3.158.228
Autres départements	369	253.076	739.986
Total Général	3.799	2.452.604	3.898.214

Source : Rapport sur la viticulture - Direction générale des Impôts.

Du point de vue qualitatif, ce stock régulateur se décomposait comme suit :

- d'après la couleur des vins :
 - vins blancs 108.050 hl
 - vins rosés 116.764 hl
 - vins rouges 2.227.790 hl
- d'après le degré :
 - de 9°5 à 9°9 293.642 hl
 - de 10° à 10° 875.132 hl
 - de 10°5 à 10°9 711.882 hl
 - de 11° à 11°4 396.010 hl
 - de 11°4 à 12° 94.511 hl
 - 12° et plus 81.427 hl

Inventaire nominatif des 20 plus grandes entreprises d'embouteillages
faisant plus de 30 millions de chiffre d'affaires (Fr.français)

Importance des Entreprises	Stésspécialisées dans l'embouteillage	Commerce intégré	Coopérateurs
Plus de 3.000.000 hl soit plus de 450.000.000 F			S.G.C.C. (3,1) marque COOP avec 60 stés dont 12 plus de 10 millions de C.A.-Nancy Strasbourg, Château-Thier- ry, Caudry (Nord) Amiens, Rouen Douai, Saintes Dinan, Guéret.
2,5 à 3 millions d'hl soit entre 400 et 450 millions de F	<u>Sté des vins de France</u> (2,8 millions d'hl) (Kirayi, Margnat, Gévéor) <u>DMS</u> (réfontaines, Grap, Postillon) (2,7)		
2 à 2,5 millions d'hl 300-400 millions de F		<u>Paridoc</u> (2,1) avec 19 stés (marque Granji)	
1,5 à 2 millions d'hl 225 à 300 millions de F			
1 à 1,5 millions d'hl - 150 à 225.000.000 F		<u>Casino-Epargne</u> (1,1) Toulouse- Saint-Etienne. <u>Nicolas</u> (1,2) <u>Loceda</u> (0,75) avec 17 stés Bouriez-SADAL SANAL, Nancy, Mielle Caillaux NV.Epiceries du Nord	
750.000 à 1 million d'hl soit 113-150 millions de F	<u>Promodès à Caen</u> (0,9) <u>Vins des Rochers</u> (0,75)		
500 à 750.000 hl	<u>Damoy-Primior</u> (0,6)	<u>S.C.A. Monoprix</u> (0,75) <u>Camas</u> (Docks Rémois) (0,6). <u>Les Comptoirs</u> <u>Francomtois</u> (0,5)	

<u>200 à 500 000 hl</u> 30 à 75 000 000 de F	. <u>Picardy et Batistin</u> Caracous (0,35) . <u>Sellier Leblanc</u> (0,25) . <u>Ets Bérard Lyon</u> (0,2) (marque le Cep Vermeille) . <u>Alsacave</u> (0,2) . <u>Caves de Nancy</u> La Craffe (0,2) . <u>Ets Vallette Lyon</u> (0,2) . <u>Castel</u> (0,14)	<u>Viniprix</u> (0,4)
--	---	-----------------------

Source ; Agra-Alimentaire 15 janvier 1969 ; présentation des résultats d'une étude du Centre d'actions concertées des entreprises de production alimentaire (11, rue Tronchet Paris 8°).

TABLEAU D - Répartition de la production (1) selon
le mode de vinification (2)-récolte 1967-

Principales régions productrices	Vins vinifiés par des viticulteurs particuliers		Vins vinifiés en cavescoopératives		Ensemble des Vins	
	hl	%	hl	%	hl	%
Bourgogne	261.913	89,5	30.792	10,5	292.705	100
Auvergne	290.121	92,9	22.135	7,1	312.256	100
Champagne	78.624	100,0	-	-	78.624	100
Centre	1.395.740	90,9	139.420	9,1	1.535.160	100
Loire	1.610.736	99,5	7.406	0,5	1.618.142	100
Aquitaine	2.522.603	74,9	846.884	25,1	3.369.487	100
Provence						
C.A. Corse	1.974.846	34,2	3.802.577	65,8	5.777.423	100
Rhône-Alpes	1.150.649	55,7	916.451	44,3	2.067.100	100
Midi-Pyrénées	3.533.271	76,8	1.064.385	23,2	4.597.656	100
Poitou Cha- rentes	5.450.289	94,3	331.401	5,7	5.781.690	100
Languedoc	10.678.396	41,4	15.130.100	58,6	25.808.496	100
TOTAL	28.947.188	56,5	22.291.551	43,5	51.238.739	100
FRANCE Récolte totale de V.C.C. et A.O.S.					51.490.869	

Source : Ministère des Finances - Direction Générale des Impôts

(1) vins auxquels les producteurs déclarent ne pas vouloir donner une appellation d'origine contrôlée ("autres vins").

(2) Ce tableau ne peut être présenté qu'avec certaines réserves
Cf. page 61 note (1).

TABLEAU E. - Richesse Alcoolique de la Récolte 1967 en V.C.C. et A.O.S.*

	VINS BLANCS		ROUGES et ROSES			TOTAL Blancs + rouges
	- 9,5		- 9,5			
	9,5-11,4	+11,5	9,5-11,4	+ 11,5		
Alsace	592	-	-	-	-	788
Picardie	-	-	-	-	-	156
Bourgogne	60	1.060	7.648	25.104	616	55.422
Auvergne	1.616	3.342	1.612	11.775	6.255	26.012
Franche Comté	-	9	-	31	-	40
Centre	2.158	2.062	34.286	102.882	8.521	164.727
Pays de la Loire	374	1.277	741	9.141	1.110	22.072
Aquitaine	57.539	126.214	37.288	557.778	23.279	1 615.381
Provence, C.A. Corse	13.373	126.542	88.243	2710.889	1999.098	5 150.655
Rhône-Alpes	817	1.284	157.993	746.880	58.710	985.479
Midi-Pyrénées	137.704	132.043	146.263	1290.461	53.167	2 477.414
Poitou-Charon tcs	3981.479	1.709	544.638	29.255	1.470	4 953.928
Languedoc	12.297	352.711	640.543	18880.884	3352.532	24 233.012
TOTAL	4207.809	3179.931	748.253	1659.255	24365.030	39 665.086
Récolte Totale.....						51 490.869

Source : Ministère des Finances - Direction Générale des Impôts.

* A l'exception des productions inférieures à 100 Hl vinifiées par les particuliers, ces productions représentent en 1967:11,8 millions d'hectolitres soit 25% de la récolte totale.

TABEAU F. ... RICHESSE ALCOOLIQUE de la RECOLTE 1968 en V.C.C. et A.O.S *

	VINS BLANCS .			VINS ROUGES ET ROSES.			Total Blancs + Rouges
	- 9,5	9,5-II,4	+ II,5	- 9,5	9,5-II,4	+ II,5	
Alsace	2.456	-	-	-	-	-	2.456
Bourgogne	1.425	3.716	2.387	70.534	4.990	29	83.081
Auvergne	2.759	4.336	I	8.542	14.595	II5	30.348
Champagne	I47	-	-	-	-	-	I47
Franche-Comté	-	I28	-	210	227	-	565
Bretagne	-	29	-	-	78	-	I07
Limousin	-	-	-	I35	-	-	I35
Centre	5.464	20.870	86	84.310	89.514	I41	200.385
Loire	1.789	II.840	510	8.062	15.769	I.059	39.029
Aquitaine	494.241	612.975	50.644	471.457	199.371	2.437	I.831.125
Provence C.A. Corse	I22.928	205.690	85.466	680.490	2.935.527	I.4 .821	5.523.922
Rhône-Alps	10.040	26.264	I.295	827.679	299.156	34.024	I.198.458
Midi-Pyrénées	608.156	213.315	I2.718	645.616	270.172	5.355	I.755.332
Poitou-Charentes	7471.176	9.219	270	307.370	5.023	86	7.793.144
Languedoc	23.909	702.979	297.608	3334.204	17.218.944	2.815.171	24.392.715
TOTAL	8744.490	I.811.261	450.985	6438.609	21.053.366	4.352.238	42.850.949
Récolte Totale.....							55.950.934

Source : Ministère des Finances. Direction Générale des Impôts.

* à l'exception des Productions inférieures à 100 Hl vinifiées par les particuliers. Ces productions représentent en 1968 13 millions d'Hl soit 23% de la récolte totale.

TABLEAU G. - REPARTITION DE LA RECOLTE 1967 PAR TRANCHES DE DEGRE
STRUCTURE PAR REGION EN POURCENTAGES.

REGION	VINS BLANCS				VINS ROUGES ET ROSES				TOTAL
	-9°5	9°5 à 11°4		Total	-9°5	11°5 & +		Total	
		11°5 & +	Total			11°5 & +	Total		
Languedoc	0,1	4,1	1,4	5,6	2,6	77,9	13,9	94,4	100,0
Provence	0,2	4,1	2,5	6,8	1,7	52,6	38,9	93,2	100,0
Rhône-Alpes	0,1	2,0	0,1	2,2	16,0	75,8	6,0	97,8	100,0
Midi-Pyrénées	5,5	29,0	5,3	39,8	5,9	52,2	2,1	60,2	100,0
Aquitaine	3,5	50,4	7,8	61,7	2,3	34,6	1,4	38,3	100,0
Poitou-Charentes	80,4	8,0	0,0	88,4	11,0	0,6	0,0	11,6	100,0
Pays de la Loire	1,7	42,8	5,8	50,3	3,3	41,4	5,0	49,7	100,0
Centre	1,3	9,0	1,3	11,6	20,8	62,4	5,2	88,4	100,0
Bourgogne	0,2	2,6	3,0	5,8	21,6	70,9	1,7	94,2	100,0
Auvergne	6,2	5,4	12,8	24,4	6,2	45,3	24,1	75,6	100,0
FRANCE	10,6	8,0	1,9	20,5	4,2	61,4	13,9	79,5	100,0

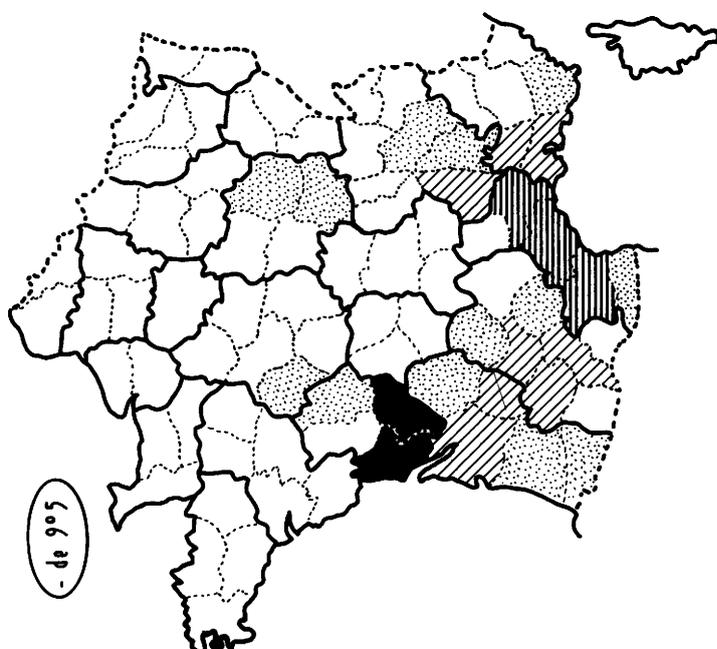
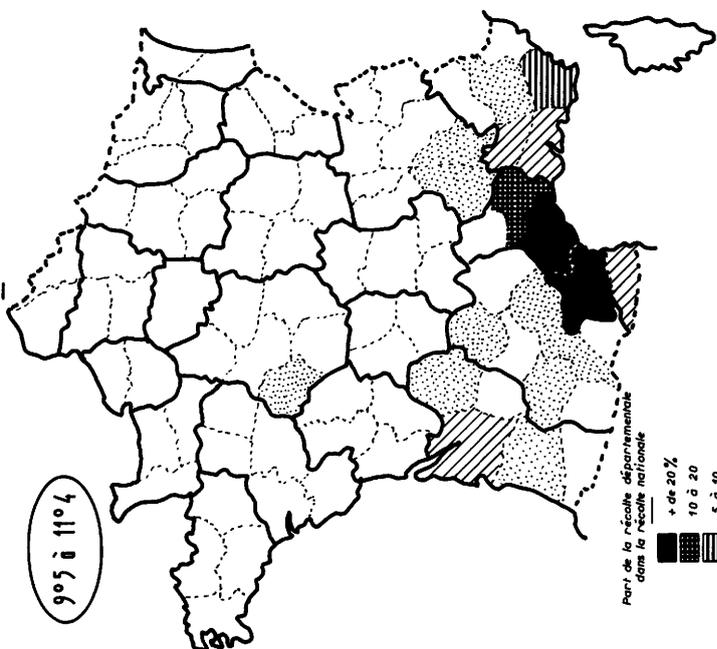
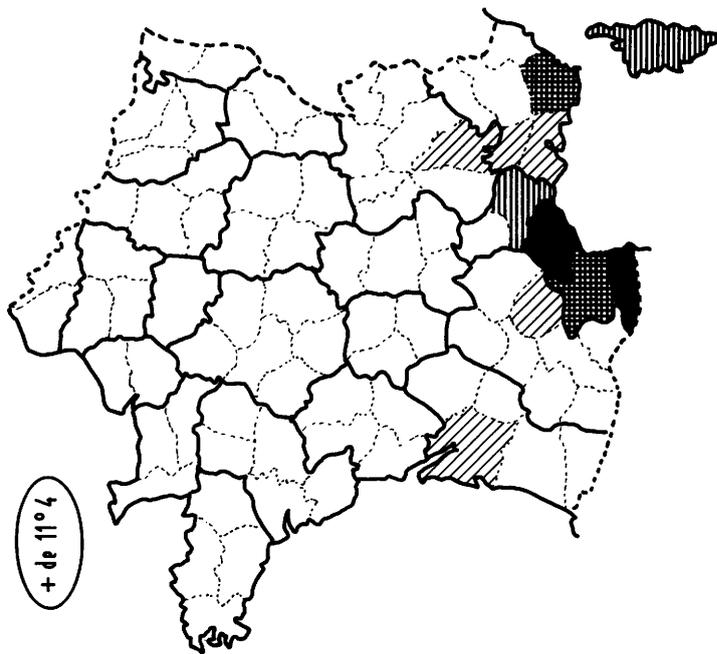
Source : Ministère des Finances - Direction Générale des Impôts.

TABLEAU H. - REPARTITION de la RECOLTE 1968 par TRANCHES de DEGRE
STRUCTURE PAR REGION en POURCENTAGES .

REGION	VINS BLANCS				VINS ROUGES & ROSES				TOTAL
	- 9°5	9°5 à 11°4	11°5 & +	Total	- 9°5	9°5-11°4	11°5 & +	Total	
Languedoc	0,1	2,9	1,2	4,2	13,7	70,6	11,5	95,8	100,0
Provence	2,2	3,7	1,5	7,4	12,3	53,2	27,1	92,6	100,0
Rhône-Alpes	0,8	2,2	0,1	3,1	69,1	25,0	2,8	96,9	100,0
Midi-Pyrénées	34,6	12,1	0,7	47,4	36,9	15,4	0,3	52,6	100,0
Aquitaine	27,0	33,5	2,8	63,3	25,7	10,9	0,1	36,7	100,0
Poitou-Charentes	96,0	0,1	0,0	96,1	3,9	0,0	0,0	3,9	100,0
Pays de la Loire	4,6	30,3	1,3	36,2	20,6	40,4	2,7	63,7	100,0
Centre	2,7	10,4	0,0	13,1	42,1	44,7	0,1	86,9	100,0
Bourgogne	1,7	4,5	2,9	9,1	84,9	6,0	0,0	90,9	100,0
Auvergne	9,1	14,3	0,0	23,4	28,1	48,1	0,4	76,6	100,0
FRANCE	20,5	4,2	1,0	25,7	15,0	49,2	10,1	74,3	100,0

Source : Ministère des Finances - Direction Générale des Impôts.

LOCALISATION DES V.C.C. ET A.D.S. (Récolte 1968)



Part de la récolte départementale dans la récolte nationale

■	+ de 20%
▨	10 à 20
▧	5 à 10
▩	1 à 5
░	0,2 à 1%

Structure départementale des V.C.C. et A.O.S. (Récolte 1968)

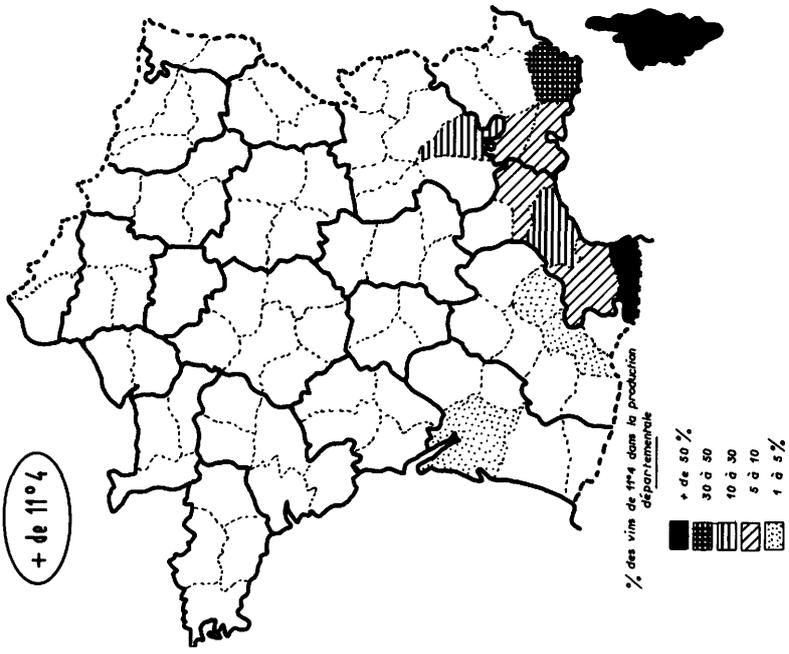
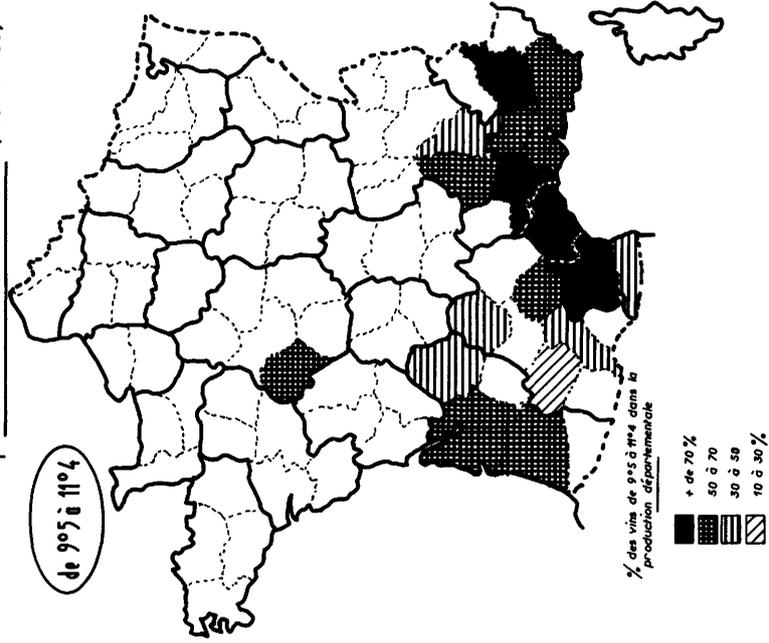
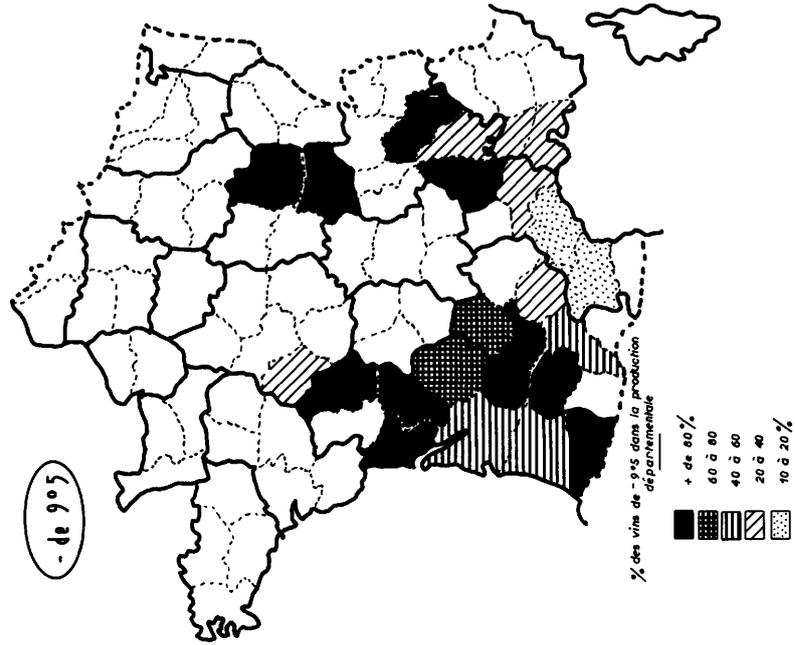


TABLEAU I. - VOLUME DE VINS IMPORTES (répartition selon le degré) Unité : Hectolitre

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
<u>Vins mousseux</u>	16.496	21.382	27.480	22.050	23.304	24.037	27.171	25.605
<u>Vins de moins de 13°</u> en bouteilles et réci- pients de - de 5 l. - en fûts	26.876 10903.223	31.171 12914.652	27.320 8051.830	25.756 8802.977	24.722 4451.362	25.158 5390.820	23.690 2411.547	25.931 2848.052
<u>Vins de 13° à 15°</u> - en bouteilles et ré- cipients de - de 5 l. - en fûts	1.318 3740.201	5.795 3511.429	1.414 1421.758	1.892 2534.135	1.473 4449.623	2.045 5535.495	1.863 2154.589	2.382 833.150
<u>Vins et vins de li- queur 15° à 18°</u>	190.365	190.605	200.048	214.108	296.856	255.294	130.551	125.700
<u>Vins et vins de li- queur 18° à 22°</u>	60.581	74.366	85.191	98.710	102.773	119.487	130.020	126.235
TOTAL	14939.060	16809.227	9815.041	11699.628	9350.113	9952.336	4879.411	3987.055

Source : Statistiques des Douanes.

TABLEAU J. -- ORIGINE DES VINS IMPORTES DE MOINS DE 15° (Unité : Hectolitre)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Vins de - de 13°	10.930.099	12945.823	8079.150	8828.733	4476.084	4015.978	2435.237	2873.933
dont :								
d'Algérie	9.154.573	11124.737	5493.591	6660.459	3633.227	3260.766	1408.938	2364.731
du Maroc	813.735	1011.847	1385.558	1177.672	789.640	521.583	366.765	203.380
de Tunisie	929.923	777.036	1162.063	966.677	9.189	184.414	609.340	175.552
d'Italie	16.043	20.160	20.119	19.685	30.729	51.311	23.285	27.330
d'Espagne	10.435	10.239	4.911	13629	1.787	13.103	22.935	57.732
d'Allemagne	526	327	1.314	7.377	2.665	2.778	2.144	3.035
Vins de 13° à 15°	3.741.519	3577.051	1423.172	2536.027	4451.096	5537.540	2156.452	835.532
dont :								
d'Algérie	3.455.231	3266.644	1113.075	2147.640	4164.616	4790.325	1688.958	747.668
du Maroc	15.025	3.797	17.413	256.809	252.972	246.446	176.117	17.224
de Tunisie	266.445	298.111	264.904	44.566	20.550	477.553	255.493	42.834
d'Italie	214	408	2.116	24.829	2.822	2.188	9.702	12.736
d'Espagne	4.485	2.974	4.294	54.031	9.428	20.107	25.859	13.634

Source : Statistiques des Douanes.

TABLEAU K. - QUANTITE DE SUCRE UTILISEE POUR LES VENDANGES

(consommation déclarée en Kg).

REGION	1967	1968	REGION	1967	1968
Picardie			Champagne		
Aisne	28.167	35.355	Aube	39.940	78.234
			Marne	1.954.107	2.918.109
Centre			Lorraine		
Cher	36.733	77.825	Meurthe &		
Indre	97.351	122.594	Moselle	5.617	2.406
Indre & Loire	378.493	589.442	Meuse	45	9
Loir & Cher	615.661	886.643	Moselle	12.781	11.068
Loiret	27.265	65.502			
Pays de la Loire			Alsace		
Loire Atlant.	535.288	900.460	Bas Rhin	729.919	1.180.744
Maine & Loire	910.020	1.236.556	Haut-Rhin	1.281.512	2.254.458
Sarthe	2.263	4.036	France-Comté		
Vendée	3.685	12.851	Jura	8.153	56.149
Poitou-Charentes.			Bourgogne.		
Deux-Sèvres	23.317	43.974	Côte d'Or	221.305	465.130
Vienne	199.970	217.055	Nièvre	7.737	16.016
Aquitaine.			Saône & Loire	414.773	969.676
Dordogne	427.267	878.386	Yonne	44.578	120.819
Gironde	2.565.743	3.955.425	Auvergne.		
Lot & Garon?	12.350	44.445	Allier	14.963	46.190
Basses Pyrén.	10.503	25.870	Puy de Dôme	8.955	18.355
Midi-Pyrénées.			Rhône - Alpes.		
Gers	-	1.452	Ain	7.266	19.190
Hautes-Pyrén.	-	650	Drôme	106.810	151.175
Tarn	60.245	45.861	Isère	30.724	62.041
Provence. Côte			Loire	7.570	18.592
d'Azur - Corse.			Rhône	1.941.120	2.667.671
Hautes Alpes	10.000	22.500	Savoie	34.432	101.487
			Hte Savoie	8.374	5.813
			TOTAL FRANCE	12.825.002	20.330.214

Source : Ministère des Finances -- Direction Générale des Impôts.

A N N E X E S - II.

LA CONSTATATION DES COURS A LA PRODUCTION.

BASES JURIDIQUES DES CONSTATATIONS DES COURS

DES VINS A LA PRODUCTION.

Deux types de commissions constatent les cours des vins :

- Les commissions de constatation des cours du vin.
- Les commissions spéciales de cotation.

A. - LES COMMISSIONS DE CONSTATATION DES COURS DU VIN.(I)

Elles ont été créées en application de la loi du 18 Juillet 1866 et du décret du 22 Décembre 1866.

Loi du 18 Juillet 1866 sur les courtiers de marchandises (D.P. 66.4.II8).

Dans chaque ville où il existe une bourse de commerce le cours des marchandises sera constaté par les courtiers inscrits, réunis, s'il y a lieu, à un certain nombre de courtiers non inscrits et de négociants de la place, dans la forme qui sera prescrite par un règlement d'administration publique.

Décret du 22 Décembre 1866 portant règlement d'administration publique pour l'exécution de l'article de la loi du 18 Juillet 1866, sur les courtiers de marchandises.

Art.1er. - Dans les villes où il existe une liste de courtiers de marchandises dressée par le tribunal de commerce, le

(I). - Une certaine fantaisie se manifeste en pratique dans la dénomination de ces commissions. Leurs participants se nomment parfois "commissions officielles" ou "commission de cotation"... Nous avons préféré afin d'éviter toute confusion nous en tenir dans cette étude à une dénomination invariable conforme à celle utilisée par l'administration.

cours des marchandises est constaté par les courtiers inscrits sur ladite liste.

Art. 2 - Toutefois, dans le cas où les courtiers inscrits ne représenteraient pas suffisamment tous les genres de commerce ou d'opérations qui se pratiquent sur la place, la chambre de commerce, après avis de la chambre syndicale des courtiers inscrits, peut décider qu'un certain nombre de courtiers non inscrits et de négociants de la place se réuniront aux courtiers inscrits pour concourir avec eux à la constatation du cours des marchandises. Elle fixe, en ce cas, le nombre de courtiers non inscrits et de négociants de la place qui feront partie de la réunion chargée de constater le cours, et les désigne.
.....

Art. 3 - Dans les villes où il n'existe pas de courtiers, inscrits, le cours des marchandises est constaté par des courtiers et des négociants de la place désignés chaque année par la chambre de commerce.

Le paragraphe 2 de l'article 3 et l'article 4 sont applicables au cas prévu par le paragraphe qui précède...

Art. 6 - La chambre de commerce détermine les marchandises dont le cours doit être constaté, ainsi que les jours et les heures où la constatation doit avoir lieu.

B. - LES COMMISSIONS SPECIALES DE COTATION.

Elles ont été créées par le décret N° 50 - 96 du 20 Janvier 1950 portant organisation de la campagne viticole 1949 - 50, fixant l'échelonnement des sorties de chais et par circula. du Ministère de l'Agriculture du 23 Janvier 1950 relative à leur composition et à leur rôle.

Ces commissions sont au nombre de cinq (Nîmes, Montpellier, Narbonne, Béziers, et Perpignan). Les cours qu'elles constatent servent à déclencher les mesures d'intervention comme le rappelle l'article 10 du décret N° 64 - 902 du 31 Août 1964, relatif à la production viticole et à l'organisation du marché du vin :

"Pour l'application des articles 5 à 9 ci-dessous, sont retenus les cours moyens pondérés exprimés en degré hectolitre, constatés sur les places de Nîmes, Montpellier, Narbonne, Béziers et Perpignan, pour les vins rouges de consommation courante, loyaux et marchands de 9°6 à 10°5 ; les volumes à prendre en considération au cours d'une séance de cotation doivent être supérieurs globalement à 1 500 hectolitres et porter exclusivement sur des affaires au comptant.

"Si pour quelque cause que ce soit, l'une des places ci-dessus visées n'a pas enregistré de cotation pendant une semaine, le dernier cours sur cette place est retenu pour la semaine considérée. Une telle mesure n'est toutefois, pas applicable pour plus de deux marchés successifs d'une même place."

Notons que le titre alcoolique du produit dont le cours est observé a varié. Il s'agissait d'un vin rouge de consommation courante loyal et marchand de 10° en vertu de l'article II du décret N° 59-632 du 16 Mai 1959, et de 9° à 11° en vertu de l'article II du décret N° 62 - 626 du 21 Juillet 1962.

* * * *
* * *

P L A C E D E M O N T P E L L I E R (Hérault)

Sur la place de Montpellier, deux Commissions procèdent à la cotation des vins, la Commission de constatation des cours et la Commission spéciale de cotation. Nous étudierons successivement ces deux commissions.

I. - La Commission de constatation des Cours.

Jour de réunion : le MARDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce.

Composition : La Commission composée uniquement de courtiers assermentés se réunit chaque mardi.

Fonction : Cette commission a pour objet de constater les cours des vins commercialisés sur la place de Montpellier.

Mode de Constatation : Ce sont les courtiers qui communiquent les conditions des transactions qu'ils ont effectuées au cours de la semaine écoulée, volume, degré, et prix. Chacune de ces transactions est transcrite avec un numéro d'ordre sur une feuille qui est à la disposition des participants. La fourchette des cours est alors constatée par tranche de degré, soit 9° à 9°5, 10° à 11°, 12°. Seules les transactions portant sur un vin courant et effectuées dans des conditions normales sont retenues. Ainsi, sont écartés les vins de presse et les V.C.C. de qualité "extra". Cependant, il faut remarquer que les transactions qui n'ont pu se conclure à certains cours, peuvent fournir des appréciations sur l'état du marché et influencer sur les fourchettes de prix.

II. - La Commission spéciale de cotation.

Jour de réunion : le MARDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce, à la suite de la Commission de Constatation.

Composition : Devraient théoriquement assister à la Commission 4 représentants du commerce (négociants et courtiers), 4 représentants de la viticulture et, à titre consultatif, des représentants du Préfet, des Services Agricoles et des Contributions Indirectes.

La plupart du temps, 2 représentants de la viticulture participent aux réunions. En fait, lors de notre visite, un seul représentant était présent.

Fonction : Présidée à tour de rôle par un négociant et un viticulteur qui se relaient chaque mois, elle se réunit tous les mardi pour fournir une cotation de vins de consommation courante titrant entre 9°6 et 10°5, commercialisés sur la place de Montpellier pendant la semaine écoulée.

Mode de constatation : La Commission utilise les informations déjà recueillies dans le cadre de la Commission de constatation en ne s'intéressant cette fois qu'aux transactions concernant les vins de 9°6 à 10°5 et s'efforce de dégager un prix moyen qui reflète la tendance réelle du marché. Il ne s'agit donc pas de faire le calcul d'une moyenne pondérée mathématique, mais de traduire par cette cotation la tendance stable, en hausse, ou en baisse du marché.

Remarque : La participation de la propriété est très réduite et il n'y a pas d'informations systématiques apportées par la Fédération des caves coopératives concernant les transactions effectuées par ses adhérents. D'ailleurs la Commission montre une certaine méfiance à utiliser des informations concernant les transactions des caves coopératives, celles-ci risquant de ne signaler que leurs bonnes affaires ou de ne pas indiquer toutes les composantes des conditions des transactions.

Le calcul de la moyenne pondérée mathématique est rejeté, ce calcul d'ailleurs serait impropre vu la faiblesse de l'échantillon sur lequel porte la cotation. De plus, la Commission considère que les différences de qualité des vins sur lesquels portent les transactions risqueraient de faire apparaître des variations de cours fictives.

* * * * *
* * * *

P L A C E D E B E Z I E R S (Hérault)

Sur la place de Béziers, deux commissions procèdent à la cotation des vins. la Commission de constatation et la Commission spéciale de cotation. Nous étudierons successivement ces deux commissions.

I. - Commission de constatation des Cours.

Jour de réunion : le VENDREDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce de Béziers.

Composition : Cette commission est composée de négociants et de courtiers.

Fonction. : Réunie une fois par semaine le vendredi à 14 heures, dans la même pièce que la Commission spéciale elle a pour objet de constater le cours des vins commercialisés sur la place de Béziers pendant la semaine écoulée.

Mode de constatation : L'information concernant les transactions est apportée par chacun des participants à la réunion, la commission utilise en outre des informations pouvant être parvenues à la Chambre de Commerce pendant la semaine écoulée et provenant de négociants et courtiers. Au vu de ces informations, va s'effectuer une cotation pour plusieurs degrés ou tranches de degré en indiquant suivant les affaires connues un seul prix ou une fourchette de prix.

Exemple de cotation : Semaine du 1 au 8 novembre 1968.

vins rouges de 9°5	6,50 F.
10° à 10°5	6,40 à 6,50 F.
11°	6,50 F.
12° à 13°	6,50 à 6,85 F.

Cette cotation a lieu après que la commission spéciale ait fini de délibérer.

II. - La Commission Spéciale de Cotation.

Jour de réunion : le VENDREDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce

Composition : Cette Commission est composée, par arrêté, de 4 représentants du commerce (négociants et courtiers) et de 4 représentants de la viticulture. Cette représentation semble être effective.

Fonction : Réunie une fois par semaine le vendredi à 14 heures, elle a pour fonction de calculer une moyenne pondérée des transactions effectuées sur les V.C.C. titrant de 9°6 à 10°5 pendant la semaine écoulée.

Mode de cotation : L'information est apportée par chacun, des participants qui indique pour chaque affaire qu'il signale la quantité, le degré, le prix du vin commercialisé. Les diverses affaires sont inscrites sur une feuille ainsi que la moyenne pondérée qui est calculée de façon mathématique. Certaines affaires indiquées peuvent donner lieu à des controverses qui peuvent arriver à faire écarter une transaction qui apparaîtrait comme marginale.

Remarque : La Fédération des Caves Coopératives procède depuis peu à une cotation des vins qui ont été commercialisés par ses caves coopératives. Cette information apparaît comme parallèle à la cotation officielle de la Commission spéciale.

* * * * *

* * * *

P L A C E D E N I M E S (Gard)

Sur la place de Nîmes, deux Commissions procèdent à la cotation des vins, la Commission de constatation et la Commission spéciale de cotation. Nous étudierons successivement ces deux commissions.

I. - Commission des Courtiers.

Jour de réunion : LUNDI

Lieu de réunion : Dans un café du Boulevard Victor-Hugo.

Composition : Cette commission est composée de Courtiers.

Fonction : Réunie une fois par semaine, le lundi par le Président des Courtiers, elle a pour objet de constater les cours de tous les vins commercialisés sur la place de Nîmes, : V.C.C., Vins de café, A.O.S. , V.D.Q.S., A.O.C.

Mode de constatation : L'information concernant les transactions effectuées pendant la semaine écoulée est apportée par chacun des participants à la réunion, la cotation étant faite pour plusieurs degrés ou tranches de degrés en indiquant une fourchette de prix représentant l'éventail des transactions effectuées.

II. - Commission Spéciale de Cotation.

Jour de réunion : LUNDI

Lieu de réunion : Local du Syndicat des Costières du Gard

Composition : Cette Commission est composée de 4 courtiers ; 4 négociants, 4 propriétaires individuels, 4 présidents de coopératives de vinification.

Fonction : Réunie une fois par semaine, le lundi, elle a pour objet de calculer la moyenne pondérée des transactions effectuées sur les V.C.C. titrant de 9°6 à 10°5, pendant la semaine écoulée.

Mode de Constatation : La Commission débute en l'absence des courtiers, un premier échange de vue est effectué entre propriétaires et négociants au sujet de la moyenne à retenir. Les courtiers arrivent ensuite, leur cotation terminée ; ils font part à la Commission des fourchettes qu'ils ont retenues. Une discussion générale va donc s'établir entre les participants à partir des informations apportées par les propriétaires individuels, la Fédération des caves coopératives, qui interroge ses adhérents et établit des états bimensuels, et enfin les courtiers et les négociants. Cette discussion va permettre de déterminer si le marché est stable, en baisse ou en hausse et par conséquent si la moyenne pondérée doit refléter une stabilité, une baisse ou une hausse et dans ces deux derniers cas de combien de centimes.

Remarques : On remarquera essentiellement l'utilisation à la Commission Spéciale, de statistiques provenant de la Fédération des Caves Coopératives. Les caves membres de cette Fédération vinifient environ 75% de la production de vin du Gard et le pourcentage des caves répondant à l'enquête est de 70 à 80 %.

Il faut également noter que pendant le mois de novembre, un conflit a surgi entre les courtiers faisant partie du syndicat et certains indépendants, au sujet des ventes directes de vin qui ne passaient pas par un expéditeur régional. A la suite de ce conflit, courtiers et négociants, n'assistaient plus aux réunions de la Commission spéciale de Cotation qui se trouvait donc réduite de la moitié de ses membres. Cette situation subsistait lors de notre visite depuis 3 semaines (Au cours du mois de décembre, courtiers et négociants ont repris leur place au sein de la Commission).

* * * * *

* * * *

P L A C E D E N A R B O N N E (Aude)

Sur la place de Narbonne, deux Commissions procèdent à la cotation des vins, la Commission de constatation et la Commission spéciale de cotation. Nous étudierons successivement ces deux commissions.

I. - La Commission de Constatation des Cours.

Jour de réunion : J. DI

Lieu de Réunion : Chambre de Commerce (salle du rez-de-chaussée).

Composition : Cette Commission est composée de courtiers et de négociants.

Fonction : Réunie une fois par semaine, le jeudi, peu avant la Commission spéciale, elle a pour objet de constater les cours du vin à la production pour les diverses qualités et degrés commercialisés sur la place de Narbonne pendant la semaine écoulée.

Mode de constatation : L'information concernant la transaction est apportée par chacun des participants. La cotation est indiquée sous forme de fourchette de prix pour plusieurs tranches de degrés. Ces fourchettes discutées par les participants doivent d'efforcer de traduire la réalité du marché et la tendance moyenne des cours de transactions.

II. - La Commission spéciale de cotation.

Jour de réunion : JEUDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce (salle du 1er étage)

Composition : Cette commission est composée théoriquement de 7 représentants du Commerce (négociants et courtiers),

de 7 représentants de la viticulture et à titre consultatif, des représentants du Sous-Préfet, de la Direction Départementale des Impôts et de la Direction Départementale de l'Agriculture. Cette représentation semble effective.

Fonction : Réunie une fois par semaine, le jeudi, elle a pour fonction de calculer la moyenne pondérée des transactions effectuées pendant la semaine écoulée dans l'arrondissement de Narbonne et portant sur les vins de consommation courante titrant de 9°6 à 10°5.

Mode de Constatation : L'information émanant des diverses parties représentées est recueillie par le secrétariat de la Chambre de Commerce qui procède au calcul d'une moyenne pondérée, mathématiquement, avant la réunion de la commission.

Cette information parvient à la Chambre de Commerce de façon quelque peu différente suivant qu'elle émane des négociants, des propriétaires, ou des courtiers.

En ce qui concerne les négociants, la Chambre de Commerce a instauré un système de fiches hebdomadaires qu'elle distribue à ses adhérents en début d'année. Ceux-ci notent pendant la semaine les diverses transactions qu'ils ont effectuées en indiquant quantité, qualité, degré et prix du degré hectolitre et renvoient ces fiches au secrétariat pour le jour de la Commission.

En ce qui concerne les propriétaires, une information est recueillie par la Confédération Générale des Vignerons du Midi qui interroge chaque semaine un échantillon d'une vingtaine de caves coopératives et transmet les indications ainsi, qu'éventuellement, celles concernant des propriétaires individuels, au secrétariat de la Chambre de Commerce.

Les courtiers font également parvenir à la Chambre de Commerce, le détail des transactions qu'ils ont effectuées, cette information recoupant ou s'ajoutant à la masse des affaires signalées par les négociants et les propriétaires.

Le Président de la Commission spéciale de cotation signale en début de séance, les cotations de la Commission de constatation qui s'est tenue auparavant. Il procède ensuite à la lecture des différentes transactions signalées par les négociants, courtiers et propriétaires en indiquant pour chacune, quantité, qualité, degré et prix du degré-hecto de vin commercialisé et le résultat du calcul fait par le secrétariat : la moyenne pondérée.

Remarque : Il faut tout d'abord remarquer le volume relativement élevé de l'échantillon qui est utilisé pour la cotation, et en second lieu, l'apport systématique d'une information par les négociants en vin.

* * * * *

* * * *

PLACE DE PERPIGNAN (Pyrénées-Orientales).

Sur la place de Perpignan, deux Commissions procèdent à la cotation des vins, la Commission de constatation et la Commission spéciale de cotation ; en fait, matériellement ces deux commissions sont pratiquement fondues en une seule commission qui procède à deux cotations distinctes correspondant à la fonction de chacune de ces deux Commissions.

Jour de réunion : le LUNDI

Lieu de réunion : Chambre de Commerce.

Composition : L'absence de séparation nette entre les deux Commissions se traduit par une participation des mêmes individus aux deux cotations. La Commission de constatation a donc lieu en présence de viticulteurs et la Commission spéciale qui se composerait théoriquement de 4 représentants du Commerce et de 4 représentants de la viticulture se voit élargie à l'ensemble des membres de la Commission de constatation.

Fonction : La Commission se réunit une fois par semaine, le lundi.

Elle constate en premier lieu, les cours de l'ensemble des vins commercialisés sur la place de Perpignan, en second lieu elle calcule la moyenne pondérée des cours de transactions portant sur les V.C.C. titrant de 9°6 à 10°5.

Mode de constatation : Ce sont les courtiers qui recueillent l'ensemble des informations concernant les transactions et les classent suivant le degré croissant en indiquant la localité d'où provient le vin, la qualité V.C.C., la quantité, le degré, le prix et l'année de la récolte 1967 ou 1968.

En début de séance, le Président procède à la lecture de l'ensemble des affaires, chacun des participants les copiant. Pour la semaine correspondant à notre visite, l'ensemble des transactions représentait un volume de 30 770 hectolitres de vins titrant de 9° à 13°. La constatation des fourchettes de prix a alors lieu en fctenant plusieurs tranches de degrés 9°5 à 10°5, 10°5 à 11°5 et 12° à 13°. Il ne reste plus qu'à constater le cours le plus haut et le cours le plus bas concernant chaque tranche de degré. Il faut remarquer que les prix indiqués en début de séance peuvent être discutés par les participants qui, en fonction des données qui leur sont fournies arrivent à identifier l'affaire, discussion soit au sujet du prix lui-même qui serait inexact, soit en raison de conditions spéciales tenant à la quantité du vin ou aux modalités de la transaction ; ces débats peuvent aboutir à ce qu'une affaire soit écartée comme étant marginale ou anormale.

Pendant que ces débats ont lieu, un représentant du Syndicat des Vignerons a procédé au calcul de la moyenne pondérée des prix concernant les transactions portant sur les vins titrant de 9°6 à 10°5, ces vins représentaient un volume de 11 140 hL. Le calcul effectué n'est pas une moyenne pondérée strictement mathématique, qui nécessiterait de disposer de plus de temps, cependant la moyenne est effectuée dans l'esprit du calcul de pondération.

* * * * *

* * * *

P L A C E D E C A R C A S S O N N E (Aude)

- Nature de la Commission : Commission de constatation.
- Jour de réunion : SAMEDI
- Lieu de réunion : Chambre de Commerce
- Composition : Cette commission est composée de courtiers, de négociants, et de propriétaires.
- Fonction : Se réunissant une fois par semaine, le Samedi elle a pour objet de constater les cours des vins de consommation courante et des V.D.Q.S.
- Mode de constatation : L'information concernant les transactions effectuées pendant la semaine écoulée est apportée par chacun des participants représentant les courtiers, les négociants et les propriétaires individuels ou coopérateurs. Pour chaque transaction doivent être signalés le volume, la qualité, le degré et le prix.

La constatation des cours a lieu pour chaque catégorie de vins en indiquant une fourchette de prix pour chaque degré ou tranche de degré. La discussion s'établit au sujet de cette fourchette de prix et les deux termes de celle-ci sont fixés après accord général

Remarque : La région de Carcassonne est située à la limite de deux climatiques, climat océanique à l'ouest de Capendu, climat méditerranéen à l'est. Ceci va se traduire par des vins à faible degré de ce côté-là et des vins à plus fort degré de ce côté - ci.

Il faut signaler également concernant le produit observé des replantations importantes de cépages à fort degré.

- La Commission souhaiterait être instituée "Commission spéciale de cotation" car elle représente un marché aussi important que celui de Narbonne, avec toutefois, en fonction des données climatiques, un produit qui n'est pas toujours comparable et des prix parfois fort différents.

* * * * *

* * * *

P L A C E D E B R I G N O L E S (Var)

Nature de la Commission : Commission de Constatation des Cours des Vins du Var.

Lieu de réunion : SAMEDI

Composition : Cette Commission de 12 membres est composée par tiers de courtiers, négociants et viticulteurs. Ces 4 viticulteurs sont délégués : 2 par le Syndicat des Vignerons, 2 par la Fédération des Caves Coopératives.

Fonction : Se réunissant une fois par semaine, elle a pour objet de constater les cours des vins de consommation courante A.O.S., V.D.Q.S., et A.O.S.

La cotation est établie pour chaque catégorie de vins, rouges, rosés et blancs.

Mode de Constatation : L'information concernant les transactions effectuées pendant la semaine écoulée est apportée par chacun des participants, représentant des courtiers, négociants et propriétaires. Depuis le début de la campagne, la Fédération des Caves Coopératives dispose d'une information hebdomadaire concernant les transactions effectuées par les caves coopératives. Cette information est portée sur un état dit "Telex-Vins", cet état comporte le nom de la cave sous la forme d'un numéro d'identification, la date de la transaction, le nom du client, la quantité du lot, sa qualité, le degré et le prix en distinguant les vins rouges, rosés et blancs. Sur ces états figure un volume important de transactions. Ainsi sur celui de la 4^{ème} semaine de novembre figurait la vente de plus de 33 000 hl de vins dont 28 000 hl de V.C.D. On notera également que dans le Var, 80% environ de la production est vinifié par les caves coopératives. La cotation a lieu pour chaque catégorie de vin après que chaque participant ait énoncé les transactions connues par lui dans cette catégorie, les V.C.C. sont côtés

pour trois tranches de degrés fixes 9°5 à 10° ; 10° à 11° ; 11° à 12° et plus sous la forme d'une fourchette de prix, cette fourchette exclut l'affaire la plus chère et celle la meilleur marché.

Naturellement, la quantité de vins commercialisée dans chaque catégorie est prise en considération pour apprécier si la transaction est significative ou non.

Remarque : Le Var a une production moyenne de 2 millions d'hl de V.C.C. qui représentent environ les 80% de sa production totale. On peut donc considérer que les V.C.C. sont sa production principale. Cette production est obtenue par une grosse majorité de petites propriétés groupées en caves coopératives.

Il est reconnu par les membres de la Commission, que les caves coopératives obtiennent des prix supérieurs à ceux des viticulteurs indépendants, surtout du fait que les coopératives disposent de volumes importants, ce qui facilite le travail des commerçants qui n'ont pas à faire le tour de plusieurs petits propriétaires pour remplir leurs camions citernes.

* * * *
* * *

P L A C E D'A V I G N O N (Vaucluse)

- Nature de la Commission : Commission de constatation des Cours.
- Jour de réunion : VENDREDI
- Lieu de réunion : Chambre de Commerce
- Composition : Cette Commission est composée de courtiers, négociants et de représentants de la profession viticole soit propriétaires indépendants, soit représentants des coopératives de vinification.
- Fonction : Se réunissant une fois par semaine le vendredi, elle a pour objet de constater les cours des vins de consommation courante, vins de café, A.O.S., V.D.Q.S. et A.O.S.
- En ce qui concerne les V.D.C. , la cotation est faite pour chaque catégorie de vins rouges, rosés, blancs, et vins de café.
- Mode de constatation : L'information concernant les transactions effectuées pendant la semaine écoulée est apportée par chacun des participants, représentant les courtiers, négociants ou propriétaires. Il faut noter qu'un travail particulier est effectué par la Fédération des Caves Coopératives qui interroge ses adhérents par téléphone et rapporte à la Commission les informations recueillies (les caves coopératives vinifient 75% de la production de vin du Vaucluse).

Pour chaque catégorie de vin énoncée, par le secrétaire de séance, chacun des participants indique les transactions qu'il a effectuées dans la catégorie en spécifiant le degré, le prix du degré hectolitre et éventuellement la quantité, au cas où la commission devrait déterminer si cette transaction est significative et doit être prise en considération.

Quand les participants ont énoncé toutes les transactions connues par eux dans une catégorie de vin, le secrétaire note sur le cahier de séance la tranche globale de degré des vins commercialisés ainsi que la tranche globale des prix du degré hecto en retenant dans chaque cas, le plus bas et le plus haut degré du vin ainsi que le cours le plus bas et le plus élevé qui ont été pratiqués. Au cas où il y aurait, dans une catégorie de vin, une seule transaction connue, la commission, après avoir décidé que cette affaire était ou n'était pas significative (essentiellement en fonction de la quantité sur laquelle a porté la transaction) inscrira au cahier de séance, le degré et le prix de cette seule opération.

Remarques: Concernant le produit : Le vin de consommation courante n'est pas la principale production du Vaucluse qui compte bon nombre d'appellations. (Le V.C.C. peut être considéré comme un reste une fois déduits les A.O.C., V.D.Q.S., A.O.S. et à l'intérieur même de la catégorie V.C.C., les vins de café.

Concernant la position géographique du Vaucluse : On remarquera que le département est situé près des zones de consommation de la vallée du Rhône et près des zones ne produisant pas de vins comme par exemple la Savoie, qui représente des débouchés importants pour la production du Vaucluse, les négociants de ces régions tendent à venir s'approvisionner directement auprès des producteurs de ce département.

Souhaits de la Commission : Devenir une commission officielle. L'importance de la commission a été établie du point de vue de la cotation des appellations. En ce qui concerne les vins de consommation courante, l'importance de la Place d'Avignon pourrait s'accroître du fait qu'il n'y a pas de cotations effectuées dans les Bouches du Rhône et que les vins de ce département pourraient être cotés par elle. La cotation portera donc sur environ 2 millions d'hectolitres en moyenne annuellement.

* * * * *

* * * *

P L A C E D E B O R D E A U X (Gironde)

Sur cette place, deux Commissions procèdent à des cotations de vins : la commission des Courtiers assermentés et le Syndicat des Courtiers en vins.

I. - La Commission des Courtiers Assermentés.

Jour de réunion : Chaque mois un lundi

Lieu de réunion : Local des courtiers assermentés (Chambre de Commerce).

Composition : Cette Commission est composée de courtiers assermentés.

Fonction : Réunie une fois par mois, elle a pour objet de constater les cours des A.O.C. et V.C.C. pendant le mois écoulé.

Ces cours constituent une cotation officielle utilisée notamment par le Chambre de Commerce pour le règlement des litiges.

Mode de constatation : L'information concernant le marché de chaque appellation est rapportée, en général, par l'un des courtiers de cette Commission, connaissant plus particulièrement cette appellation. Ainsi, l'un est spécialisé dans les "MEDOC", un autre dans les "SAINT-EMILION", un autre dans les BLANCS, etc..

La cotation est faite en indiquant une fourchette des cours du tonneau de vin pour les A.O.C., du degré tonneau pour les V.C.C. (le tonneau a une capacité de 9 hectolitres). La fourchette de prix est retenue après référence à la fourchette du mois précédent, au même niveau que celle-ci, ou si une évolution du marché a été constatée au cours du mois, en hausse ou bien en baisse.

Remarques : 1° - Cette Commission procède principalement à la cotation des A.O.C. ; en effet elle distingue :

37 A.O.C. rouges
 21 A.O.C. blancs
 et 2 V.C.C. (rouges et blancs).

2) - Sous l'égide du Conseil Interprofessionnel des Vins de Bordeaux, un contrat a été conclu entre les Producteurs d' A.O.C. Bordeaux rouge et Bordeaux Supérieur rouge, et les négociants en vins. Ce contrat prévoit notamment une fourchette de prix à l'intérieur de laquelle devraient se commercialiser les appellations Bordeaux rouge et Bordeaux Supérieur rouge. Une commission paritaire, réunie tous les 3 mois pourra modifier cette fourchette.

2. - Le Syndicat des Courtiers en Vins.

Jour de réunion : chaque LUNDI

Lieu de réunion : local du Syndicat des Courtiers en Vins (Chambre de Commerce).

Composition : cette Commission est composée de Courtiers.

Fonction : réunie chaque semaine, elle a pour objet de constater les cours des vins commercialisés au cours de la semaine écoulée.

Mode de Constatation : La Commission procède à la Cotation des six catégories de vins :

- les V.C.C. rouges et les V.C.C. blancs ;
- les Bordeaux blancs secs et les Bordeaux blancs liquoreux;
- les bordeaux rouges et les bordeaux supérieurs.

Pour chaque catégorie de vins, le cours de la semaine précédente est rappelé avant que ne s'engage une discussion entre les courtiers au sujet des termes de la fourchette des cours, qui doit refléter la tendance des transactions de la semaine écoulée.

Remarques : Le Président des Courtiers en vins, participe également à la Commission des Courtiers assermentés ; il peut donc assurer une information mutuelle sur les cotations effectuées dans l'une et l'autre des Commissions, Les cotations hebdomadaires peuvent notamment fournir un élément d'information à la Commission mensuelle des courtiers assermentés.

Une remarque générale doit être faite en ce qui concerne les V.C.C. du Bordelais. Il semble en effet, que la qualité de ces vins soit inférieure à celle des vins du Midi, ceci se traduit donc par des cours nettement inférieurs à ceux pratiqués dans le Midi.

Ainsi, le V.C.C. rouge était coté cette semaine de 53 à 56 francs le degré-tonneau, soit 5,89 à 6,22 francs le degré-hecto, alors que la côte moyenne du Midi était environ 5,45, soit une vingtaine de centimes au-dessus du cours maximum des vins de consommation courante du Bordelais.

* * * *

* * *

P L A C E de N A N T E S (Loire-Atlantique).

La Loire Atlantique produit près de I million d'hectolitres de vins, soit environ 40% de la production de la région des Pays de la Loire.

La production de ce département se composait ainsi en I966 :

- 28 % de V.C.C. blancs
- 45 % de V.C.C. rouges
- 20 % d'A.O.C.
- 7 % d'A.O.S.

Les V.C.C. et A.O.S. ont un degré moyen compris dans la tranche 9°5 à II°4.

C'est un département de petits propriétaires. Ainsi, en I967, les 5/6 de la récolte de V.C.C. et d'A.O.S. étaient assurés par des producteurs de moins de 50 hectolitres et la quantité moyenne de vin produite par propriétaire faisant une déclaration de récolte était de 25,1 hl, soit l'une des plus faible moyenne de France.

On remarque cependant que près des 95% de la récolte totale sont déclarés commercialisés tout ou partie. L'autoconsommation est donc relativement faible.

Le vin se commercialise en vrac. Un marché de vins se tient à Nantes le samedi devant un café de la Place du Commerce. Les V.C.C. de la Loire ont un débouché régional, vers la région du Centre, et un débouché national par l'intermédiaire des négociants parisiens.

Il existe dans ce département (à Nantes) une commission de constatation qui élabore une "Mercuriale des Vins de Pays", et une

Commission qui cote les vins importés.

- La "Mercuriale des Vins de Pays".

La commission est composée de 3 courtiers assermentés, de 4 courtiers de campagne, et de 4 négociants. Négociants et courtiers de campagne sont renouvelés chaque année. Le Président de la Mercuriale est nommé par le Président de la Chambre de Commerce sur proposition des Présidents des syndicats des vins en gros et des courtiers de campagne. Cette mercuriale est établie le premier et le troisième samedi de chaque mois à la Chambre de Commerce.

La cotation est faite pour 3 catégories de vins :

- 1) - Les vins courants : cotation au degré hecto, en distinguant d'une part les vins blancs, d'autre part les vins rouges, rougets(1) et rosés,
- 2) - Les "gros plants"(V.D.Q.S.) titrant 9° minimum,
- 3) - Le Muscadet (A.O.C.) : cotation à la barrique de 225 litres.

En ce qui concerne les V.C.C., la commission indique pour une seule tranche de degré (8°5 à 11°), une fourchette de prix moyens constatés pendant la quinzaine écoulée. On peut noter que le prix du degré hecto se situe pour cette campagne 1968 - 69 à un niveau nettement inférieur à celui observé dans le Midi (de l'ordre de - 10%).

La cotation porte sur un vin de qualité moyenne vendu en vrac et payé au comptant. Les transactions comportant des conditions spéciales, (gardiennage, vente à crédit) sont écartées, de même que celles portant sur un vin particulier (gros plants déclassés par exemple).

 (1). - dénomination particulière à la région.

La cotation est basée sur les affaires effectivement réalisées. Si les transactions connues portent sur un volume insuffisant, il n'y a pas de cotation.

COTATION à l'IMPORTATION.

Cette mercuriale résulte d'une entente entre transitaires, négociants et douaniers, elle est faite pour les besoins du service des Douanes par trois négociants choisis parmi ceux qui ne siègent pas à la mercuriale des crûs de pays. Cette cotation concernant les vins d'Algérie est établie chaque quinzaine afin de déterminer le montant des droits à percevoir sur les vins importés (droits de 2‰ + T.V.A.).

* * * *

* * *

D E P A R T E M E N T D E L ' A R D E C H E

1°. - La production :

L'Ardèche est le principal producteur de V.C.C. de la région Rhône Alpes, en effet, à lui seul il représente les 2/5 de cette production.

Le V.C.C. rouge ou rosé représente la quasi totalité de sa production, ainsi la récolte 1966 se composait de plus de 1 million d'hl de V.C.C. rouge d'environ 6 000 hl de V.C.C. blancs, 8 000 hl d'A.O.C. et 6 000 hl d'A.O.S. Cette production est obtenue principalement en caves coopératives qui représenteraient 75 % de la production vinifiée et un pourcentage supérieur de la commercialisation des vins (près de 90% selon une estimation).

Le V.C.C. rouge est de qualité assez proche de celle du V.C.C. du département voisin, le Gard, cependant l'Ardèche est divisée en 2 zones viticoles règlementées par deux législations distinctes, la zone Nord où le degré marchand des vins est de 8,5 la zone sud où ce degré s'élève à 9°.

2°. - La Commercialisation :

Toutes les caves coopératives de ce département pratiquent la vente en commun. Une union de caves coopératives groupant huit caves s'occupe de la commercialisation du vin. Jusqu'à présent les ventes se faisaient par appel d'offres par l'intermédiaire de courtiers régionaux ; l'union a remplacé ce système par une commission de vente

qui fixe un prix pour chaque lot en présence des courtiers et négociants expéditeurs d'où la conclusion de ventes fermes.

Les vins de l'Ardèche sont vendus dans la zone intérieure de ce département, en Haute Loire, Saône et Loire..... Les zones périphériques tendent à venir s'approvisionner directement dans les caves coopératives par petites quantités 40 à 100 hl, elles demandent une qualité valable, consommable en l'état. Les gros négociants des places de consommation (ex : Kiravi de Lyon) effectuent également des achats dans ce département par l'intermédiaire d'un courtier qui s'occupe parfois du rassemblement et de l'expédition des vins. On notera également l'existence de contrats annuels basant le prix sur la moyenne mensuelle des cotations de la place de Nîmes.

Cette place de Nîmes va d'ailleurs servir de référence pour toutes les ventes. Il n'existe pas en effet de marché dans l'Ardèche, les viticulteurs vendraient leur vin aux prix indiqués par la commission spéciale de cotations de la place de Nîmes.

L'Ardèche semblerait donc obtenir un assez bon prix de ces vins qui sont d'une qualité légèrement inférieure à celle des vins du Gard, ceci s'expliquerait par la proximité de zones de consommation (Lyon, St-Etienne) et l'existence de ventes directes par petites quantités.

* * * * *

* * * *

D E P A R T E M E N T du T A R N

I°. - La production :

Le Tarn produit environ 25 % des vins de la région Midi Pyrénées en 1966 sa production s'élevait à 1 200 000 hl et se décomposait ainsi 230 000 hl de V.C.C. blanc, 800 000 hl de rouge et rosé, 130 000 hl d'A.O.C., 30 000 hl d'A.O.S.

Si la production de V.C.C. rouge est relativement stable entre 750 et 880 000 hl, la production de blanc peut varier assez fortement du fait du déclassement des A.O.C. certaines années, ainsi en 1963 le Tarn avait produit 100 000 hl de V.C.C.-blanc il en a produit près de 4 fois plus en 1967.

La vinification semble être faite pour 30% par des coopératives et pour 70% par des particuliers parfois groupés en unités de production. Cinq caves coopératives assurent cette vinification les plus importantes étant celles de Labastide et de Rabastens celle-là vinifie environ 50% d'appellation et 50% de V.C.C. celle-ci vinifie principalement des V.D.C. puisqu'en 1966 85% de sa production étaient représentés par des vins de cette catégorie.

Dans ce département il faut nettement distinguer 2 zones la région de Gaillac qui produit des vins très peu acides et à degré alcoolique élevé (10°8 sur une moyenne de 10 ans) et le reste du département qui produit des vins à plus faible degré (8°5) et de qualité sensiblement inférieure. La Région de Gaillac représente environ la moitié de la production départementale de vins.

2°. - La Commercialisation :

Les vins semble-t-il se commercialisent pour la moitié en vrac et pour une moitié en bouteille et par bonbonne consignées de 10 litres (coopérative de Rabastens).

Le vin commercialisé en bonbonne a une destination purement régionale, les vins en bouteille alimentent la région du Midi Pyrénées ainsi que les principales places de consommation. Le vin vendu en vrac a une destination extra régionale (Lyon, Paris, Angers, Nantes, Bordeaux, Béziers). Du point de vue circuit de commercialisation, il semblerait qu'une bonne partie de la production utilise un circuit court, courtiers et négociants maintenant leur rôle d'intermédiaires dans le cas de ventes en vrac.

Les prix sont fixés par référence aux cours pratiques sur la place de Béziers. En général, ils n'atteignent pas le niveau de ces cours et l'on peut observer une décote d'environ 0,50 francs par degré d'hectolitre. Cette décote peut cependant atteindre jusqu'à 1 franc par degré hectolitre dans certaines zones tandis que certains vins de Gaillac se commercialisent à des cours rejoignant ceux de la place de Béziers.

Un essai de commission de cotation a été fait à Gaillac depuis 1963, cependant, cette commission n'a jamais pu fonctionner dans de bonnes conditions. Ce système instauré (déclaration d'achat par bulletin) ayant semblé trop strict aux négociants soucieux du secret des affaires.

* * * *

* * *

D E P A R T E M E N T du G E R S

1°. - La production :

Le Gers produit environ les 2/5 des vins de la région Midi Pyrénées. La quasi totalité de sa production est faite de V.C.C. et plus particulièrement de V.C.C. blanc ainsi en 1966 sur 1 900 000 hl vinifiés la production des blancs était de 1 400 000 hl. Le degré moyen de ce vin était de 8°5 en 1968, à certaines récoltes il peut atteindre 10°. Le vin est produit pour environ 30% dans des caves coopératives groupées dans une union de caves. Celle-ci distille environ 100 000 hl de V.C.C. blancs pour la fabrication de l'Armagnac. Les particuliers distillent environ 200 000 hl, ainsi 300 000 hl de V.C.C. blancs servent à la fabrication de l'Armagnac.

Cette production d'eau de vie tend à augmenter en fonction des possibilités de commercialisation.

Le vin est vendu en vrac à l'exception d'environ 24 000 hl mis en bouteille par l'union des caves coopératives.

2°. - La commercialisation.

Il n'y a pas de marché de vins dans le Gers, les ventes des coopératives sont faites par lot à des gros négociants (Midi, Nord, Paris.....) Les ventes des particuliers empruntent les circuits traditionnels, courtier et négociant expéditeur.

Du point de vue prix les ventes se font en se référant aux cotations de la place de Bordeaux et des places du Languedoc. Le V.C.C. blanc se vend souvent au même cours que celui du Bordelais, parfois avec une légère décote. Le V.C.C. rouge se vend au cours des places du Midi avec une décote d'environ 30 centimes par degré hectolitre.

* * * * *

* * * *

D E P A R T E M E N T de la C H A R E N T E - M A R I T I M E.

C'est un département gros producteur de vins à appellation d'origine simple destinés à la distillation pour la fabrication d'eaux de vie de Cognac. Cependant, il existe une production assez importante de V.C.C. : environ 500 000 hl, soit 20% de la récolte totale du département.

Il s'agit de vins de consommation courante, rouges pour 85% et blancs pour 15%, dont le titre alcoolique est faible : 8°5 à 9°5 après concentration qui élève la richesse alcoolique de 2° au maximum.

Le vin est produit pour la vente ; on remarque peu d'autoconsommation et une production par déclarant assez élevée (7e rang national avec 110 hl en moyenne par déclaration de récolte). Il est vendu en vrac et se caractérise par une belle couleur, qui le fait rechercher comme vin de coupage.

Alors que le Cognac se commercialise sur les marchés de Cognac et de Saintes, il n'existe pas de place de commercialisation particulière en Charente Maritime pour les vins de consommation courante. Les cours du Midi sont utilisés comme prix directeurs. Les vins de Charente se commercialisent à des prix généralement voisins de ces cours.

* * * * *

* * * *

DEPARTEMENTS de L'INDRE et LOIRE et du LOIR et CHER.

L'Indre et Loire et le Loir et Cher, sont les principaux départements producteurs de V.C.C. de la région du Centre : ils assurent à eux deux trois quarts de cette production. La production de V.C.C. de l'Indre et Loire est voisine de 500 000 hl dont environ 15% de blancs. La production du Loir et Cher est voisine de 800 000 hl, dont environ 30% de blancs.

Ces deux départements présentent des caractéristiques très voisines.

En ce qui concerne les Vins blancs, la plus grosse quantité est mise en bouteilles sur place ; le reste est vendu en vrac dans la région ou expédié vers l'Allemagne comme vin de base pour mousseux.

Ces vins blancs sont issus de "vitis vinifera", on compte en effet assez peu d'hybrides. Les moûts ont en moyenne une richesse alcoolique de 10°. Après chaptalisation ils titrent en moyenne 11°.

Ces V.C.C. blancs sont commercialisés pour la récolte 1968 entre 6,50 et 7,00 f le degré hectolitre, soit un prix un peu supérieur à celui du Midi.

Ces prix plus élevés peuvent s'expliquer par la proximité de la place de consommation de Paris, par l'existence d'une consommation et d'un embouteillage local, par la quantité des vins issus de cépages renommés (Chenin, Pineau de la Loire) par l'intérêt que les gros négociants portent à ces vins qu'ils utilisent comme vins de base et de coupage ainsi que l'existence d'un commerce local actif.

Les vins rouges de consommation courante :

Les V.C.C. rouges sont obtenus à partir des *Vitis vinifera* pour 60% et d'hybrides pour 40%. Le vignoble est en régression, bon nombre de polyculteurs abandonnant les parcelles de vigne pour se reconverter en céréales. Cet abandon est imputable au manque de rentabilité du vin courant. Les propriétaires qui désirent continuer à cultiver la vigne font un effort d'encépagement qui doit aboutir à l'élimination des hybrides dans un proche avenir.

Les vins se commercialisent généralement à des prix voisins de ceux pratiqués dans le Midi. Cette année, il semble qu'il y ait une légère décote, le prix moyen étant de 6,20 F. le degré hecto et 6,50 à 6,60 F. pour les meilleurs vins alors que dans le Midi le prix moyen est de 6,50 F.

Il n'y a pas de commission de constatation dans le Centre. On remarquera simplement que chaque semaine des négociants se réunissent avec des journalistes. A la suite de ces entretiens, des cours de V.C.C. et d'A.O.C. sont publiés dans le journal régional "La Nouvelle République du Centre Ouest". Il semble que les cours des V.C.C. correspondent effectivement à la moyenne des transactions effectuées par les propriétaires individuels ; les propriétaires groupés en coopératives obtiendraient de meilleurs prix.

Les V.C.C. rouges ont un degré moyen naturel de 8°5. Après chaptalisation (pour les *Vitis vinifera*) le degré moyen s'élève à 9° - 10°. Ces V.C.C. ne sont pas consommés en l'état mais sont coupés avec les vins du Midi ou d'Algérie.

Actuellement, les viticulteurs de la région du Centre s'efforcent de dégager une production de vins de qualité : Deux appellations simples "Touraine" et "Vins de la Loire" représentent les espoirs des viticulteurs du Centre ; en raison de ses faibles rendements (50 - 60 hl à l'hectare) le V.C.C. n'est en effet pas rentable.

* * * * *

* * * *

A N N E X E S III.

A N A L Y S E des S E R I E S de C O U R S

des

C O M M I S S I O N S de C O T A T I O N

CALCUL des CARACTERISTIQUES de DISPERSION

Soit X un indice correspondant à la place (Nîmes, Montpellier, Béziers, Narbonne)

i la semaine du trimestre considéré,

C_i^X le cours retenu par la commission de la place X la semaine i ,

\bar{C}^X la moyenne trimestrielle du cours des vins sur la place X,

m_i^X la moyenne mobile des cours de la place X la semaine i ,

M_i la moyenne mobile générale des quatre places pour la semaine i .

$$F^X = \sqrt{\frac{\sum_1^{13} (m_i^X - M_i)^2}{13}}$$

$$G^X = \sqrt{\frac{\sum_1^{13} (C_i^X - \bar{C}^X)^2}{13}}$$

INDICES DE CONCORDANCE.

TABLEAU M. -

Couples Trimestres.	Montpellier		Montpellier		Nîmes		Nîmes		Béziers		Béziers	
	Nîmes	Béziers	Narbonne	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne
Juillet - Sept.	(9) 0,33	(9) 0,22	(9) -0,33	(9) -0,33	(9) 0,00	(9) 0,00	(9) 0,00	(9) 0,27	(9) 0,00	(9) 0,00	(9) -0,27	(9) -0,27
Octobre - Déc.	(10) 0,10	(9) 0,11	(11) -0,18	(11) -0,18	(6) -0,17	(6) -0,17	(8) 0,00	(8) 0,00	(8) 0,00	(8) 0,00	(8) -0,75	(8) -0,75
Janvier - Mars.	(4) 0,25	(6) 0,33	(6) -0,33	(6) -0,33	(7) 0,00	(7) 0,00	(7) 0,14	(7) 0,14	(7) 0,14	(7) 0,14	(13) 0,31	(13) 0,31
Avril - Juin	(0) -	(0) -	(0) -	(0) -	(4) 0,25	(4) 0,25	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(10) 0,40	(10) 0,40
Juillet - Sept.	(1) -	(3) 0,00	(3) 0,00	(3) 0,00	(6) 0,33	(6) 0,33	(6) 0,00	(6) 0,00	(6) 0,00	(6) 0,00	(12) 0,75	(12) 0,75
Octobre - Déc.	(3) 0,33	(5) 0,40	(6) 0,67	(6) 0,67	(8) -0,13	(8) -0,13	(7) 0,14	(7) 0,14	(7) 0,14	(7) 0,14	(9) 0,67	(9) 0,67
Janvier - Mars	(7) 0,14	(7) 0,29	(9) -0,22	(9) -0,22	(7) 0,14	(7) 0,14	(9) -0,11	(9) -0,11	(9) -0,11	(9) -0,11	(11) -0,36	(11) -0,36
Avril - Juin	(11) 0,27	(11) 0,45	(10) 0,40	(10) 0,40	(11) 0,45	(11) 0,45	(10) 0,20	(10) 0,20	(10) 0,20	(10) 0,20	(11) 0,55	(11) 0,55
Juillet - Sept.	(3) 0,33	(7) 0,43	(7) -0,14	(7) -0,14	(6) 1,00	(6) 1,00	(6) 0,67	(6) 0,67	(6) 0,67	(6) 0,67	(13) 0,15	(13) 0,15
Octobre - Déc.	(3) 0,67	(5) 0,80	(2) 0,00	(2) 0,00	(7) 0,71	(7) 0,71	(5) -0,20	(5) -0,20	(5) -0,20	(5) -0,20	(7) -0,29	(7) -0,29
Janvier - Mars	(6) 0,50	(11) 0,36	(9) 0,44	(9) 0,44	(5) 0,00	(5) 0,00	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(7) 0,71	(7) 0,71
Avril - Juin	(7) 0,57	(9) 0,44	(9) 0,00	(9) 0,00	(8) 0,25	(8) 0,25	(8) -0,13	(8) -0,13	(8) -0,13	(8) -0,13	(11) 0,08	(11) 0,08
Juillet - Sept.	(4) 0,75) 0,50	(7) 0,29	(7) 0,29	(4) 0,50	(4) 0,50	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(3) 0,67	(11) 0,09	(11) 0,09
Octobre - Déc.	(7) 0,43	(7) 0,43	(7) 0,14	(7) 0,14	(8) 0,50	(8) 0,50	(8) 0,25	(8) 0,25	(8) 0,25	(8) 0,25	(11) 0,18	(11) 0,18
Janvier - Mars	(10) 0,40	(11) 0,36	(11) 0,09	(11) 0,09	(11) 0,18	(11) 0,18	(11) 0,00	(11) 0,00	(11) 0,00	(11) 0,00	(13) 0,00	(13) 0,00
Avril - Juin	(4) 0,25	(6) 0,00	(5) 0,20	(5) 0,20	(5) 0,40	(5) 0,40	(4) 0,25	(4) 0,25	(4) 0,25	(4) 0,25	(8) 0,00	(8) 0,00

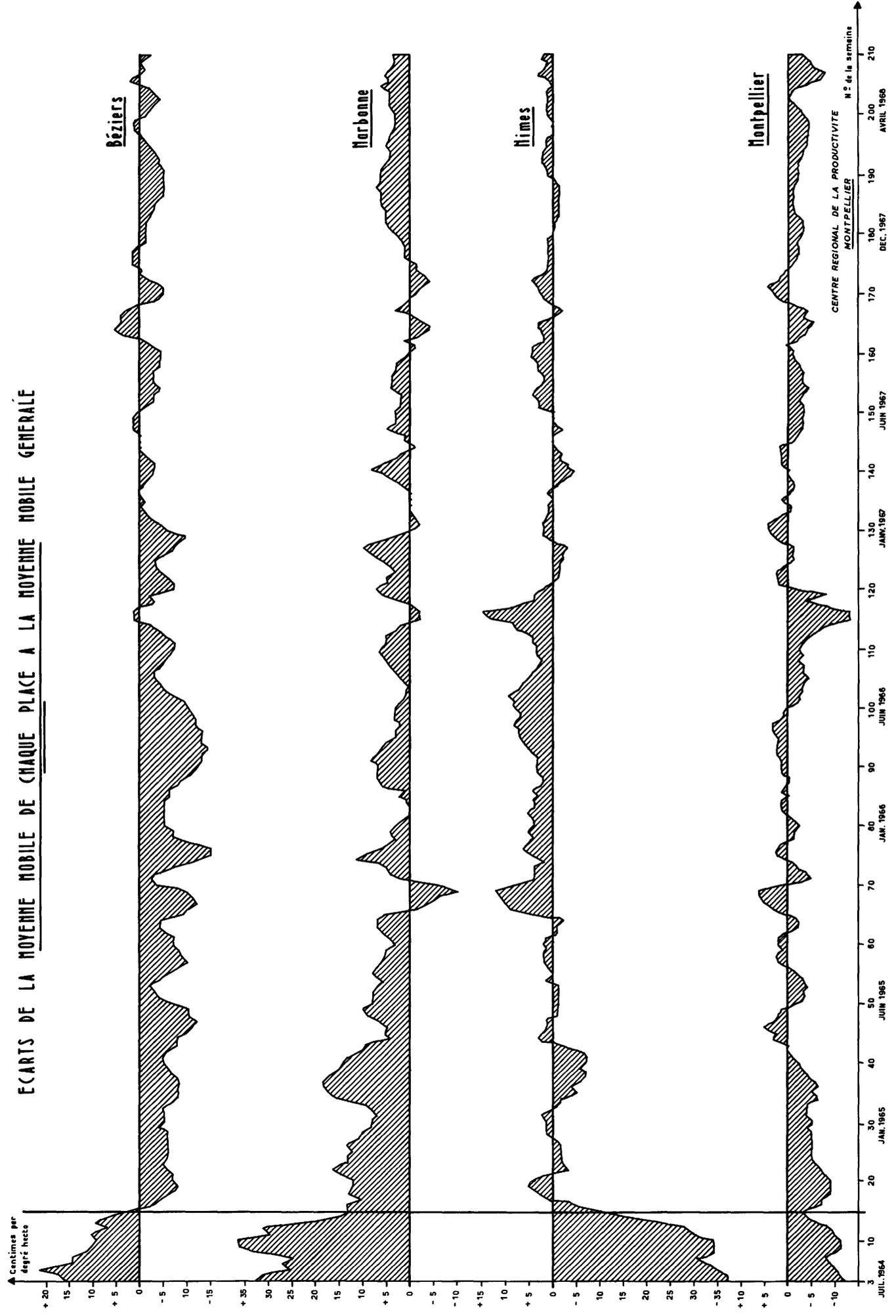
Nota : Le chiffre entre parenthèses indique le nombre de couples de différences qui ont pu être utilisés pour le calcul de l'indice de concordance du trimestre considéré.

TABLEAU N. -
COEFFICIENTS DE CONCORDANCE.

Couples Trimestres	Montpellier		Montpellier		Nîmes		Nîmes		Béziers		Nîmes		Béziers		Narbonne	
	Nîmes	Béziers	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne	Béziers	Narbonne
Juillet - Sept. 1964	(9) 1,00	(9) 1,00	(9) 1,00	(9) - 1,00	(9) 0,67	(9) 0,09	(II) - 0,12	(II) 0,09	(9) 0,67	(9) 0,09	(II) - 0,12	(II) 0,09	(II) - 0,12	(II) 0,09	(II) - 0,12	(II) 0,09
Octobre - Déc. 1964	(10) 1,00	(9) 1,00	(9) 1,00	(II) - 1,00	(6) 0,47	(8) - 0,39	(8) - 1,00	(8) - 0,39	(6) 0,47	(8) - 0,39	(8) - 1,00	(8) - 0,39	(8) - 1,00	(8) - 0,39	(8) - 1,00	(8) - 1,00
Janvier - Mars 1965	(4) 1,00	(6) 1,00	(6) 1,00	(6) - 1,00	(7) - 0,50	(7) 0,77	(13) - 0,96	(7) 0,77	(7) - 0,50	(7) 0,77	(13) - 0,96	(7) 0,77	(13) - 0,96	(13) - 0,96	(13) - 0,96	(13) - 0,96
Avril - Juin 1965	-	(0) -	(0) -	(0) -	(4) 0,00	(3) 1,00	(10) 0,67	(3) 1,00	(4) 0,00	(3) 1,00	(10) 0,67	(3) 1,00	(10) 0,67	(10) 0,67	(10) 0,67	(10) 0,67
Juillet - Sept. 1965	-	(3) 0,00	(3) 0,00	(3) 0,00	(6) 1,00	(6) 0,13	(12) 0,73	(6) 0,13	(6) 1,00	(6) 0,13	(12) 0,73	(6) 0,13	(12) 0,73	(12) 0,73	(12) 0,73	(12) 0,73
Octobre - Déc. 1965	(3) 1,00	(5) 0,93	(5) 0,93	(6) 1,00	(8) - 0,54	(7) 0,48	(9) 0,94	(7) 0,48	(8) - 0,54	(7) 0,48	(9) 0,94	(7) 0,48	(9) 0,94	(9) 0,94	(9) 0,94	(9) 0,94
Janvier - Mars 1966	(7) 1,00	(7) 1,00	(7) 1,00	(9) - 1,00	(7) 1,00	(9) - 0,93	(11) - 0,97	(9) - 0,93	(7) 1,00	(9) - 0,93	(11) - 0,97	(9) - 0,93	(11) - 0,97	(11) - 0,97	(11) - 0,97	(11) - 0,97
Avril - Juin 1966	(II) 1,00	(II) 1,00	(II) 1,00	(10) 1,00	(II) 1,00	(10) 0,26	(11) 1,00	(10) 0,26	(II) 1,00	(10) 0,26	(11) 1,00	(10) 0,26	(11) 1,00	(11) 1,00	(11) 1,00	(11) 1,00
Juillet - Sept. 1966	(3) 0,67	(7) 0,78	(7) 0,78	(7) 0,89	(6) 1,00	(6) 0,88	(13) 0,85	(6) 0,88	(6) 1,00	(6) 0,88	(13) 0,85	(6) 0,88	(13) 0,85	(13) 0,85	(13) 0,85	(13) 0,85
Octobre - Déc. 1966	(3) 1,00	(5) 1,00	(5) 1,00	(2) 0,71	(7) 1,00	(5) 0,60	(7) 0,55	(5) 0,60	(7) 1,00	(5) 0,60	(7) 0,55	(5) 0,60	(7) 0,55	(7) 0,55	(7) 0,55	(7) 0,55
Janvier - Mars 1966	(6) 0,75,	(II) 0,56	(II) 0,56	(9) 1,00	(9) 1,00	(3) 1,00	(7) 1,00	(3) 1,00	(9) 1,00	(3) 1,00	(7) 1,00	(3) 1,00	(7) 1,00	(7) 1,00	(7) 1,00	(7) 1,00
Avril - Juin 1967	(7) 1,00	(9) 0,89	(9) 0,89	(9) 0,50	(8) 0,82	(8) 0,31	(11) 0,22	(8) 0,31	(9) 0,50	(8) 0,31	(11) 0,22	(8) 0,31	(11) 0,22	(11) 0,22	(11) 0,22	(11) 0,22
Juillet - Sept. 1967	(4) 1,00	(8) 1,00	(8) 1,00	(7) 0,96	(4) 1,00	(3) 1,00	(11) 0,58	(3) 1,00	(7) 0,96	(3) 1,00	(11) 0,58	(3) 1,00	(11) 0,58	(11) 0,58	(11) 0,58	(11) 0,58
Octobre - Déc. 1967	(7) 1,00	(7) 1,00	(7) 1,00	(7) 0,88	(8) 1,00	(8) 0,90	(11) 0,56	(8) 0,90	(7) 1,00	(8) 0,90	(11) 0,56	(8) 0,90	(11) 0,56	(11) 0,56	(11) 0,56	(11) 0,56
Janvier - Mars. 1968	(10) 1,00	(II) 1,00	(II) 1,00	(II) 0,75	(II) 1,00	(II) 0,53	(13) - 0,16	(II) 0,53	(II) 1,00	(II) 0,53	(13) - 0,16	(II) 0,53	(13) - 0,16	(13) - 0,16	(13) - 0,16	(13) - 0,16
Avril - Juin 1968	(4) 1,00	(6) -0,09	(6) -0,09	(5) 0,25	(5) 1,00	(4) 1,00	(8) 0,50	(4) 1,00	(5) 1,00	(4) 1,00	(8) 0,50	(4) 1,00	(8) 0,50	(8) 0,50	(8) 0,50	(8) 0,50

Nota : Le chiffre entre parenthèses indique le nombre de couples de différences qui ont pu être utilisés pour le calcul du coefficient de concordance du trimestre considéré.

ÉCARTS DE LA MOYENNE MOBILE DE CHAQUE PLACE A LA MOYENNE MOBILE GENERALE



Béziers

Marbonne

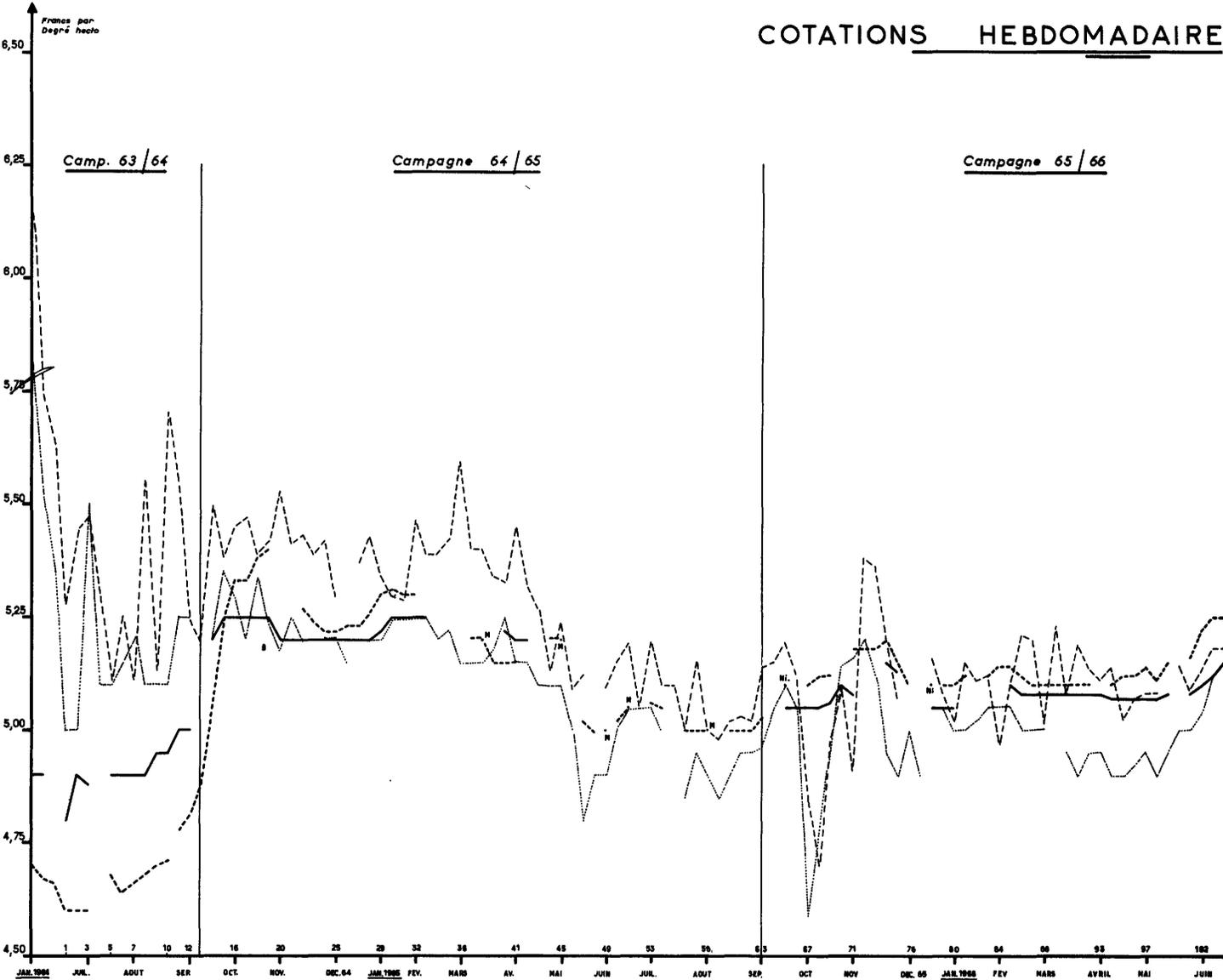
Nîmes

Montpellier

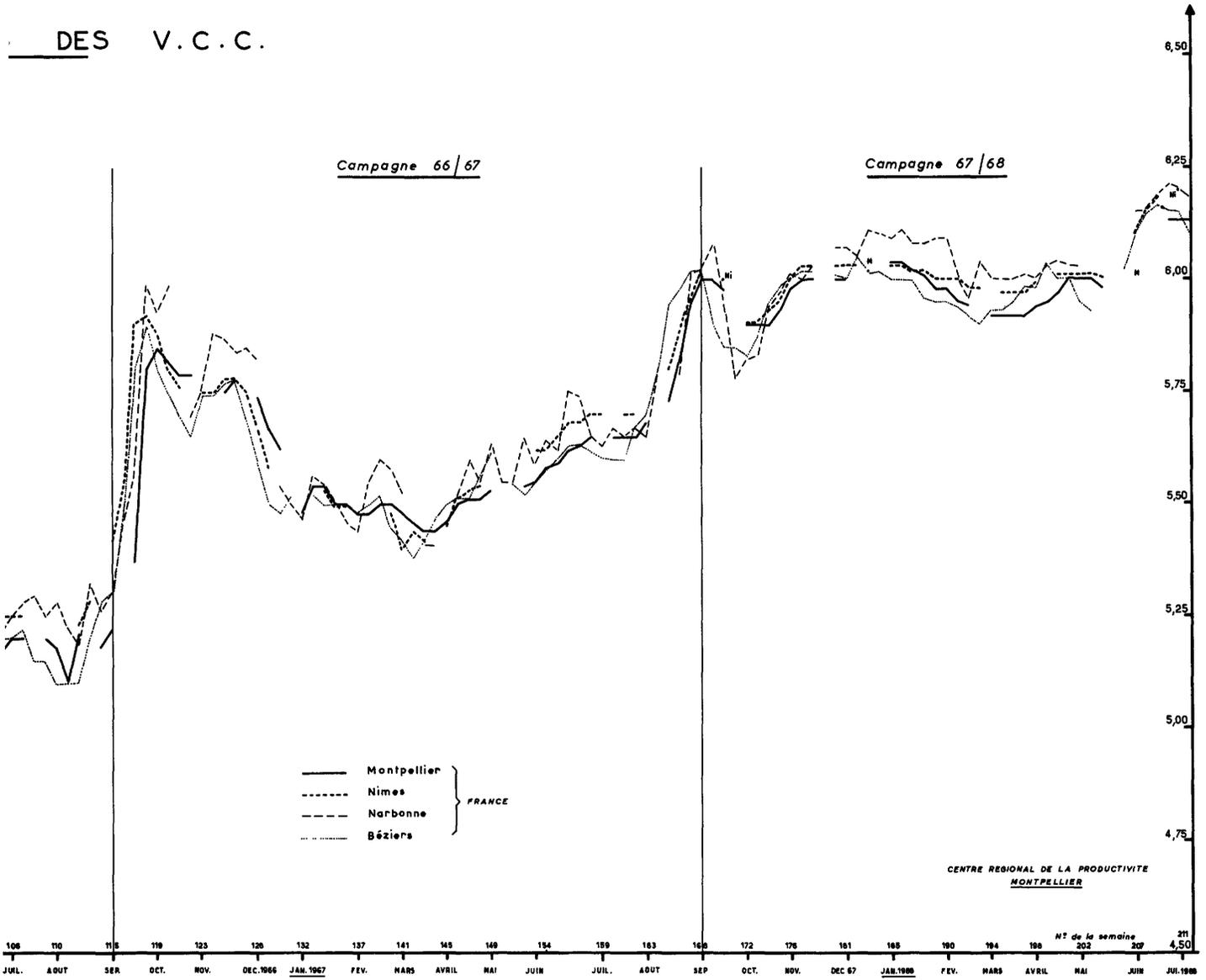
CENTRE REGIONAL DE LA PRODUCTIVITE
MONTPELLIER

N° de la semaine
210
200
190
180
170
160
150
140
130
120
110
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
3
JUL. 1964
JAN. 1965
JUN. 1965
JAN. 1966
JUN. 1966
JAN. 1967
JUN. 1967
DEC. 1967
AVRIL 1968

COTATIONS HEBDOMADAIRE



DES V.C.C.



S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
PREAMBULE	
<u>Ire PARTIE</u> : DELIMITATION ET DEFINITION DES VINS DE TABLE	1
A. - Les Propositions de la Commission des Communautés	
Européennes	1
1° - Limite inférieure de la catégorie des "Vins de table"	1
2° - Limite supérieure de la catégorie des "Vins de Table"	4
B. - La réglementation française en matière de vins courants	5
1° - Limite inférieure	6
2° - Limite supérieure	10
C. - Les conséquences	13
<u>IIme PARTIE</u> : LA DESCRIPTION DU MARCHE DES VINS COURANTS EN FRANCE	15
<u>SECTION I - Les caractéristiques générales du marché des vins courants</u>	16
A. - La capacité technique de Production	16
1° - Une multitude de petits viticulteurs	16
2° - Un vignoble moins étendu mais plus productif	17
3° - Un vignoble dont l'extension est strictement régle- mentée	18
B. - L'offre	20
1° - La Récolte	20
2° - Les Importations	28
3° - Les stocks	29
a) Le stock à la propriété	29
b) Le stock commercial	32
C. - La demande	33
1° - Les Bilans vinicoles	34
2° - Les Modes de Commercialisation	34
3° - La formation des prix	38

SECTION II - <u>La Diversité Régionale</u>	41
A. - La capacité technique de Production.....	41
1° - La majeure partie du vignoble est implantée dans un petit nombre de régions.....	41
2° - Sa Productivité est très différente de l'une à l'autre.....	41
3° - Le Vignoble tend à se concentrer dans les Régions les plus favorables.....	44
4° - La culture viticole a une importance relative très variable selon les régions.....	46
B. - L'Offre.....	47
1° - Les Grandes zones productrices sont en nombre limité.....	47
2° - La production se répartit de façon inégale entre viticulteurs.....	48
3° - La part de production offerte sur les marchés est variable suivant les régions.....	52
4° - Structure de l'offre selon les régions.....	55
a) répartition selon la couleur du vin.....	55
b) répartition selon le degré.....	57
c) répartition selon le mode de vinification.....	61
C. - La Demande.....	61
1° - Les sorties de Chais.....	62
2° - Le mode de commercialisation.....	64
3° - Les prix de référence.....	66
D. - Localisation des différents types de Vins...	68
1° - La Production.....	68
2° - Les Marchés.....	71
3° - La commercialisation.....	72
<u>IIIème PARTIE</u> : L'OBSERVATION DES COURS DES VINS.....	75
SECTION I - <u>L'enregistrement des Cours par les professionnels</u>	76
A. - Les Méthodes d'enregistrement.....	77
1° - Les Commissions de Constatation des cours du vin.....	77
a) Les commissions	77
b) Le produit observé	78
c) Les méthodes de cotation	79
2° - Les Commissions "spéciales" de Cotation	79

a) La composition de la Commission.	80
b) Le produit observé.	80
c) La détermination des cours.	81
3° - La constatation des cours des transactions des Coopératives	83
B. - L'analyse des cotations des commissions "spéciales"	85
1° - L'analyse graphique et statistique.	86
a) Niveau des cours des différentes places. .	86
b) Fluctuations des cours sur une même place	87
c) Concordance et discordance des sens de va- riation.	90
2° - Eléments explicatifs.	94
a) Différence des niveaux des cours	94
b) Différence dans l'importance des fluctua- tions.	94
SECTION II - <u>Les Statistiques du prix des vins.</u>	96
A. - Les prix de gros du vin.	96
B. - Les indices de prix de gros.	97
1° - L'indice des prix agricoles à la production..	97
2° - L'indice général des prix de gros.	100
3° - Indice sensible des prix de gros des produits alimentaires sur le marché public parisien. .	101
C. - Les prix de détail des vins dans l'agglomération pa- risienne.	103
D. - L'indice "Vin" dans les indices de prix de détail. . .	103
E. - Les prix régionaux.	105
F. - Autres séries statistiques de prix du vin.	105
<u>IVme PARTIE</u> : <u>CONCLUSIONS ET SUGGESTIONS.</u>	106
1° - Les résultats.	106
a) Les places de cotation.	106
b) L'observation.	108
2° - Les suggestions.	111
a) Répartition des places de cotation.	111
b) L'observation.	113
<u>ANNEXES.</u>	116

A N N E X E S

ANNEXES I.

- Le Marché des Vins.....	II6
- Les grandes catégories de vins en France.....	II7
I. - Les V.C.C.....	II7
II. - Les A.O.S.....	I2I
III. - Les A.O.C.....	I22
IV. - Dénominations particulières :	
Vins de café et vins de presse.....	I23
- Le stock régulateur.....	I25
- Inventaire des vingt plus grandes entreprises faisant l'embouteillage en France.....	I27
- Tableaux divers.	
a) - Répartition de la production selon le mode de vinification. (caves coopératives ou particuliers)	
Tableau D.....	I29
b) - Répartition des récoltes régionales selon la richesse alcoolique.	
* Récolte 1967 en hl.	
Tableau E.....	I30
en pourcentage	
Tableau G.....	I32
* Récolte 1968 en hectolitre	
Tableau F.....	I3I
en pourcentage	
Tableau H.....	I33
c) - Vins importés.	
* Répartition des volumes de vins impor- tés selon le degré.	
Tableau I.....	I34
* Répartition des vins importés de moins de 15° selon leur origine géographique.	
Tableau J.....	I35
d) - Quantités de sucre utilisées pour les vendanges.	
Tableau K.....	I36
- Localisation des Vins de consommation courante et d'appellation d'origine simple titrant moins de 9°5, 9°5 à 11°4, plus de 11°4.....	carte
- Structure des récoltes départementales de V.C.C. et d'A.O.S. selon la richesse alcoolique du vin..	carte.

*

* *

ANNEXES II.

- La constatation des cours du vin à la production..	I37
- Les bases juridiques de la constatation des cours.	I38
- Place de Montpellier.....	I41
- Place de Béziers.....	I44
- Place de Nîmes.....	I46
- Place de Narbonne.....	I48
- Place de Perpignan.....	I51
- Place de Carcassonne.....	I53
- Place de Brignoles.....	I54
- Place d'Avignon.....	I56
- Place de Bordeaux.....	I58
- Place de Nantes.....	I61
- Département de l'Ardèche.....	I64
- Département du Tarn.....	I66
- Département du Gers.....	I68
- Département de la Charente-Maritime.....	I69
- Départements de l'Indre et Loire et du Loir et Cher.	I70

*

* *

ANNEXES III.

- Analyse des séries de Cours de Commission de cotation.....	I72
- Formules de calcul des caractéristiques de dispersion.....	I73
- Valeurs des coefficients de dispersion Tableau L.....	I74
- Valeur des indices de concordance Tableau M.....	I75
- Valeur des coefficients de concordance Tableau N.....	I76
- Ecart de la moyenne mobile de chaque place à la moyenne mobile générale.....	Graphique
- Cotations hebdomadaires des V.C.C.....	Graphique.

*

* *

LISTE DES TABLEAUX

		<u>Pages</u>
Tableau I	- Répartition des superficies cultivées en fonction de l'importance des exploitations	17
Tableau II	- Evolution du vignoble	19
Tableau III	- Evolution de la production métropolitaine	22
Tableau IV	- Récolte 1967 (V.C.C. et A.O.S.)	23
Tableau V	- Répartition des vins selon la couleur (récolte 1967)	24
Tableau VI	- Répartition des récoltes par tranches de degré en pourcentage	25
Tableau VII	- Reclassement en A.O.C. Campagne 1967-68	27
Tableau VIII	- Importations par campagne	28
Tableau IX	- Les stocks à la propriété	30
Tableau X	- L'importance des stocks du Languedoc-Roussillon	30
Tableau XI	- Bilans vinicoles	35
Tableau XII	- Entreprises spécialisées dans l'embouteillage des vins de consommation courante 1967	37
Tableau XIII	- Superficies des vignes en production	42
Tableau XIV	- Rendements par région en 1967	43
Tableau XV	- Transferts de droits de replantation	45
Tableau XVI	- Pourcentage de la surface en vigne	46
Tableau XVII	- Principaux départements producteurs de vins de consommation courante	47
Tableau XVIII	- Répartition par tranches de production de la récolte en vins de consommation courante	49
Tableau XIX	- Répartition par tranches de production de la récolte en vins de consommation courante de 1967	50
Tableau XX	- Production moyenne par viticulteur	51
Tableau XXI	- Importance des déchets et de la consommation non taxée pendant la campagne 1966-67 en pourcentage des disponibilités au début de la campagne	53
Tableau XXII	- Importance relative de la viticulture d'autoconsommation	54
Tableau XXIII	- Récolte 1966 - V.C.C.	56
Tableau XXIV	- Valeurs moyennes des caractéristiques de dispersion	89
Tableau XXV	- Indice et coefficient de concordance	93
Tableau XXVI	- Articles de référence du groupe des boissons	99

LISTE DES TABLEAUX AUX ANNEXES I ET III

	<u>Pages</u>
Tableau A - Distillation de V.C.C.	118
Tableau B - Vins de l'article 26	120
Tableau C - Volumes du stock régulateur et des vins bloqués	126
Tableau D - Répartition de la production selon le mode de vinification - récolte 1967	129
Tableau E - Richesse alcoolique de la récolte 1967 en V.C.C. et A.O.S.	130
Tableau F - Richesse alcoolique de la récolte 1968 en V.C.C. et A.O.S.	131
Tableau G - Répartition de la récolte 1967 par tranches de degré - Structure par région en pourcentages	132
Tableau H - Répartition de la récolte 1968 par tranches de degré - Structure par région en pourcentages	133
Tableau I - Volume de vins importés	134
Tableau J - Origine des vins importés de moins de 15 °	135
Tableau K - Quantité de sucre utilisée pour les vendanges	136
Tableau L - Valeurs des coefficients de dispersion	174
Tableau M - Indices de concordance	175
Tableau N - Coefficients de concordance	176

II. R. F. d' ALLEMAGNE

Dr. F.W. MICHEL

Stabilisierungsfonds
für Wein - MAINZ

I. Description du marché des vins allemands

Il est certain que l'importance du marché des vins produits dans les régions viticoles allemandes est modeste par rapport aux marchés des vins des autres Etats membres. Avec moins de 70.000 ha, la superficie en production ne représente que 2,3 % environ des vignobles de tous les Etats membres et son rendement, qui est de 5 à 7 millions d'hectolitres, ne constitue que 3,5 à 5 % de la production totale. Cependant :

- la production et la commercialisation du vin en Allemagne sont, en raison des conditions d'implantation naturelles et par suite de leur évolution historique, si différentes de ce qu'elles sont dans les autres régions viticoles de la Communauté, et, simultanément,
 - le degré de développement technique et économique est si avancé,
- que l'économie viti-vinicole allemande et le marché des vins allemands occupent incontestablement une place à part dans la Communauté.

Non seulement l'économie viti-vinicole allemande est différente de celle des pays voisins, mais elle est en outre extraordinairement différenciée en raison de la variété des conditions naturelles et structurelles. Multiplicité des formes et changements constants jusque dans les zones les plus limitées sont les vraies caractéristiques des vignobles allemands. Cela vaut notamment aussi pour la structure du marché et la formation des prix.

Il en découle que les affirmations globales sur le marché viti-vinicole allemand et sur les possibilités de détermination des prix doivent être assorties de réserves. Les premières constatations d'ordre général doivent donc être ensuite complétées dans les détails(1).

1. Description générale du marché viti-vinicole allemand

Le comportement du marché et la formation des prix dépendent essentiellement de la structure du marché, c'est-à-dire de la production, de la structure de l'offre et de la structure de la demande.

a) La structure de la production

D'après les résultats du cadastre viticole de 1964, la superficie des vignes à raisins de cuve s'élevait à 66.685 ha. Ces surfaces cultivées se répartissent essentiellement en dix régions principales et trois régions secondaires, à savoir :

(1) Pour plus de détails voir une étude sur les conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la 1re vente effectuée par le Professeur Kalinke, de Geisenheim.

Tableau 1 - Régions viticoles et surfaces cultivées

(en ha de vignes à raisins de cuve (✱))

Rheinpfalz	17 576 ha
Rheinhessen	16 444 ha
Mosel-Saar-Ruwer	9 835 ha
Baden	7 190 ha
Württemberg	5 825 ha
Nahe	3 006 ha
Rheingau	2 677 ha
Franken	2 203 ha
Mittelrhein	832 ha
Bergstrasse	604 ha
Ahr	444 ha
Siebengebirge	26 ha
Lahn	12 ha

(✱) Cadastre viticole 1964, publié par l'office statistique fédéral,
numéro de commande : B 2/III - 1965

Ces vignobles allemands aux multiples aspects s'étendent le long des fleuves. En raison de leur dispersion, ils présentent des différences extraordinairement grandes du point de vue écologique, notamment en ce qui concerne le sol, le climat et l'exposition. La variété des vignobles allemands est encore renforcée par la multiplicité de cépages. Au total, les cépages blancs représentent 85 %, les rouges environ 15 %. Les cépages les plus importants sont par ordre décroissant d'importance dans la superficie plantée en vignes :

Tableau 2 - Principaux cépages de la République fédérale d'Allemagne
(Raisins de cuve en ha (*))

Cépage	Hectares	Pourcentage
Silvaner	18 781	28,1
Riesling	17 083	25,6
Muller-Thurgau	14 115	21,2
Grauer Burgunder	1 283	1,9
Elbling	1 234	1,8
Gutedel	1 192	1,8
Morio-Muskat	1 052	1,6
Autres cépages blancs	2 222	3,4
Total cépages blancs :	56 962	85,4
Portugieser	5 323	8,0
Blauer Spätburgunder	1 839	2,7
Blauer Trollinger	1 662	2,5
Autres cépages rouges	894	1,4
Total cépages rouges :	9 718	14,6
Superficie total des vignes à raisins de cuve :	66 680	100,0

(*) Cadastre viticole 1964 publié par l'Office statistique fédéral déjà cité, page 30.

Un élément d'incertitude et d'irrégularité découle des fluctuations annuelles parfois très grandes de la quantité et de la qualité de la récolte. Rien qu'au cours des dix dernières années, les variations ont été les suivantes :

Tableau 3 - Quantité et qualité du moût récolté (*)

Année	Récolte en millions d'hl	Qualité du moût en pourcentage				
		très bonne	bonne	moyenne	médiocre	très médiocre
1959	4.303	68	27	4	1	-
1960	7.433	6	35	45	12	2
1961	3.574	13	46	34	7	0
1962	3.928	14	46	30	9	1
1963	6.034	8	36	41	13	2
1964	7.185	23	49	24	4	0
1965	5.035	1	14	44	32	9
1966	4.809	21	52	24	3	0
1967	6.069	13	41	37	8	1
1968	6.047	0	14	49	30	7

(*) Moût récolté, Office statistique fédéral 1968, numéro de commande 210230 - 680007, page 11.

Il est à remarquer qu'en dix ans seulement les récoltes ont oscillé entre 3,5 et presque 7,5 millions d'hectolitres. La part représentée par les moûts de bonne et de très bonne qualité s'est élevée à 95 % dans une très bonne année et à 14 % seulement dans une mauvaise année. Pour cette même période, la densité moyenne du moût varie pour le moût blanc entre 61 et 92° Oechsle.

En résumé :

Ce qui caractérise la production de vin dans les dix régions viticoles allemandes, c'est son extraordinaire hétérogénéité due :

- aux conditions écologiques (sol, climat et exposition),
- à la variété des cépages,
- aux fluctuations de la récolte.

Cette hétérogénéité de la production exige que toute analyse de marché soit fortement différenciée.

b) La structure de l'offre

On peut dire tout d'abord que toutes les exploitations viticoles ayant accès au marché sont des vendeurs en puissance. Le recensement méthodique de ces exploitations n'est possible que sous certaines réserves. D'après le cadastre

viticole de 1964 (1), il y avait 118.412 exploitations possédant 0,1 ha et plus de vignes, qui avaient accès au marché. Il est notoire que le nombre d'exploitations est en régression, car au début de ce siècle il y avait encore 250.000 exploitations et en 1949 on n'en comptait plus qu'environ 190.000.

Dans la grande majorité de ces exploitations qui exploitent des superficies minimales, la viticulture n'est en général qu'une source secondaire de revenus. D'après le cadastre viticole de 1964, il y avait 113.008 exploitations, soit 95,4 %, dont la superficie plantée en vignes était inférieure à 2 ha. Ces petites exploitations représentent à peine 70 % de la superficie plantée en vignes. Seules 5.405 exploitations, soit 4,6 %, possédaient plus que deux hectares (2). L'éparpillement des exploitations du côté de l'offre et la prédominance des exploitations où la viticulture constitue une source secondaire de revenus entraînent d'importantes conséquences pour le comportement du marché du côté de l'offre et pour la formation des prix.

Le grand nombre de vendeurs potentiels comporte tout d'abord deux grands groupes :

- les producteurs de raisins dont les capacités de stockage sont nulles ou trop faibles et qui écoulent immédiatement leur récolte à l'état frais;
- les producteurs de vin possédant leurs propres installations de stockage et de vinification et qui commercialisent des vins faits en vrac ou en bouteilles.

C'est au groupe des producteurs de raisins dépourvus d'installations de vinification qu'appartiennent la plupart des petites exploitations que nous avons citées dont la superficie plantée en vignes est inférieure à 2 ha. Cependant, une petite partie seulement de ces producteurs de raisin interviennent directement sur le marché en tant que vendeurs. Quelque 62.000 exploitations sont affiliées à 531 coopératives ou à 7 caves centrales. Les coopératives prennent en charge à l'état frais au moment même des vendanges 30 % environ du raisin récolté par leurs membres, le transforment en vin qu'elles vendent en vrac ou en bouteilles aux grossistes,

(1) Cadastre viticole, Office statistique fédéral, op. cit. page 6.

(2) Cadastre viticole, op. cit. page 7.

aux détaillants, à l'hôtellerie et, pour une part infime, au consommateur final. Dès la période des vendanges, une partie de la récolte, variable selon les régions, mais s'élevant en moyenne à 20 %, est vendue aux grossistes de la région de production sous forme de raisin frais, de vendange foulée ou de moût. Si l'on compte les quantités prises en charge par les coopératives, c'est donc chaque fois la moitié environ de la récolte qui est livrée en automne par les producteurs aux coopératives ou aux entreprises commerciales qui se chargent de la transformer, tandis que l'autre moitié est stockée et transformée en vin par les producteurs eux-mêmes.

Jadis la plupart des vins stockés par les viticulteurs étaient vendus en fûts aux grossistes durant les mois d'hiver ou de printemps. Depuis les dernières décennies, on constate toutefois, une nette tendance à la vente du vin en bouteilles. Les vendeurs sont aussi bien les grands propriétaires qui livrent au commerce spécialisé, à l'hôtellerie et aux consommateurs que les viticulteurs moyens qui vendent régulièrement par correspondance ou aux consommateurs locaux. On peut admettre grosso-modo qu'un cinquième environ de la récolte est vendu directement en bouteilles par le producteur aux consommateurs, tandis qu'un tiers environ est offert en vrac aux grossistes.

En résumé :

Le nombre des vendeurs en puissance atteint les 100.000, dont 95 % pratiquent cependant la viticulture comme source secondaire de revenus. Le nombre des vendeurs réels se ramène toutefois à moins de la moitié, parce qu'ils se groupent en coopératives de producteurs. Les producteurs qui ne sont affiliés à aucune coopérative écoulent une faible partie de leur raisin en automne, en stockant eux-mêmes le gros de leur récolte qu'ils commercialisent sous forme de vin en vrac ou en bouteilles.

Il découle de cette structure éparpillée de l'offre qu'on ne peut guère s'attendre à un comportement homogène de groupes importants de vendeurs. Il s'agit au contraire d'un grand nombre de vendeurs individuels possédant des circuits et des méthodes de distribution différents et offrant une capacité et des conditions de livraison et de paiement variables. Il en découle de grandes difficultés pour l'établissement de prix homogènes et représentatifs.

c) La structure de la demande

Le marché des consommateurs intervient pour 90 % ou plus dans la demande de vin d'origine allemande. La part de chaque récolte prise en charge par les fabricants de mousseux ne représente que 10 % ou même moins. Les vins vinés à distiller, les vins à vinaigre et vins similaires ont une importance négligeable dans le marché viti-vinicole allemand.

Depuis ces dernières années, le marché des consommateurs a révélé une tendance à l'accroissement de la consommation par tête d'habitant. Depuis 1950, la consommation par tête d'habitant est passée de 6,3 litres à plus de 15 litres (1). Sauf dans les mauvaises années, la production nationale couvre en général les trois quarts environ de la demande de vin de table. Un tiers environ est couvert par les importations.

La demande de vin est beaucoup plus importante en Allemagne du Sud qu'en Allemagne du Nord. En Allemagne du Sud, la consommation par tête d'habitant est environ le triple de la consommation moyenne, tandis qu'en Allemagne du Nord elle n'atteint que la moitié environ de la consommation moyenne. La demande sur le marché des consommateurs présente donc d'importantes différences selon les habitudes de vie et de consommation. Il semble au total que les deux tiers des achats de vin sont effectués par l'intermédiaire des commerçants ou chez le producteur, tandis que le dernier tiers de la consommation se fait dans les restaurants et débits de boissons.

Jusqu'à une date récente il existait une image traditionnelle des circuits "classiques" de la distribution pour le vin allemand : la chaîne commençait au producteur, puis passait par le grossiste producteur, le grossiste distributeur, le détaillant ou le restaurateur pour aboutir au consommateur. Depuis lors, ce système classique de commercialisation a été largement bouleversé. Les producteurs offrent directement aux détaillants, aux restaurateurs ou même aux consommateurs. Dans le secteur de la distribution, la demande s'est concentrée sous des formes modernes (grands magasins, magasins à succursales multiples, chaînes de magasins, coopératives d'achat, marchés de consommateurs, etc..) et s'approvisionne pour une large part directement dans la région de production. Plus particulièrement, la concentration de la demande répartie initialement entre quelque 100.000 commerces de détail est

(1) Statistique agricole, Office statistique des Communautés européennes 1968, n° 9, p. 16/17.

représentée aujourd'hui par tout au plus quelques centaines de centrales d'achats, ce qui a pour effet non seulement de raccourcir les circuits de distribution, mais aussi de faire apparaître des oligopoles du côté de la demande. L'intégration horizontale de l'offre sous forme de coopératives de vinification et celle de la demande sous forme de grands groupements d'achats de détaillants s'accompagnent d'une interdépendance verticale croissante du fait des contrats de livraison.

Au total, le schéma de distribution transparent "classique" a été remplacé par un système embrouillé de circuits de distribution aux ramifications multiples, dont la participation au marché ne peut guère être quantifiée. Dans la dynamique changeante du marché concurrentiel moderne, ce système se transforma lui aussi constamment. Il y a dans chaque circuit de distribution des conditions, des prestations et des prix qui lui sont propres. Chaque circuit de distribution détermine une répartition particulière des fonctions entre l'offre et la demande : en cas de commercialisation directe du producteur au consommateur final, un produit marchand doit être livré avec d'importantes prestations de service jusqu'au lieu de consommation, tandis qu'une cave de vinification à grande capacité établie dans une région de production prend en charge, au lieu de production, le produit pour ainsi dire brut sans aucune prestation de service. Le tableau ci-après donne une idée de la variété des circuits de distributions possibles.

En résumé :

La structure de la demande n'est pas transparente en raison de sa variété. Les circuits de distribution classiques comportant des fonctions commerciales distinctes ont été remplacés par un système très ramifié de circuits de distribution différents, pratiquant chacun des méthodes de commercialisation propres. Ce qui caractérise la structure de la demande, c'est, d'une part, les progrès de la concentration dans le sens de l'apparition d'oligopoles du côté de la demande et, d'autre part, l'importance des achats directs individuels effectués par les consommateurs chez le producteur. Dans le temps, la structure de la demande est soumise à des modifications dynamiques.

Il en résulte que contrairement à ce qui se passait il y a plusieurs dizaines d'années, il n'est guère possible actuellement de conclure à l'existence d'importants circuits de distribution cohérents permettant de se prononcer d'une façon cohérente sur le comportement du marché et la formation de prix représentatifs.

d) Le modèle de formation des prix

Le bref aperçu que nous avons donné de la structure de l'offre a montré qu'une part égale à 20 % environ de la récolte est commercialisée à l'état frais dès les vendanges, tandis que les 80 % restants de la récolte sont stockés, transformés en vin puis commercialisés comme vins prêts, soit par les coopératives de vinification, soit directement par le producteur. Il en résulte que pour l'étude de la formation des prix il faut différencier deux marchés partiels, à savoir :

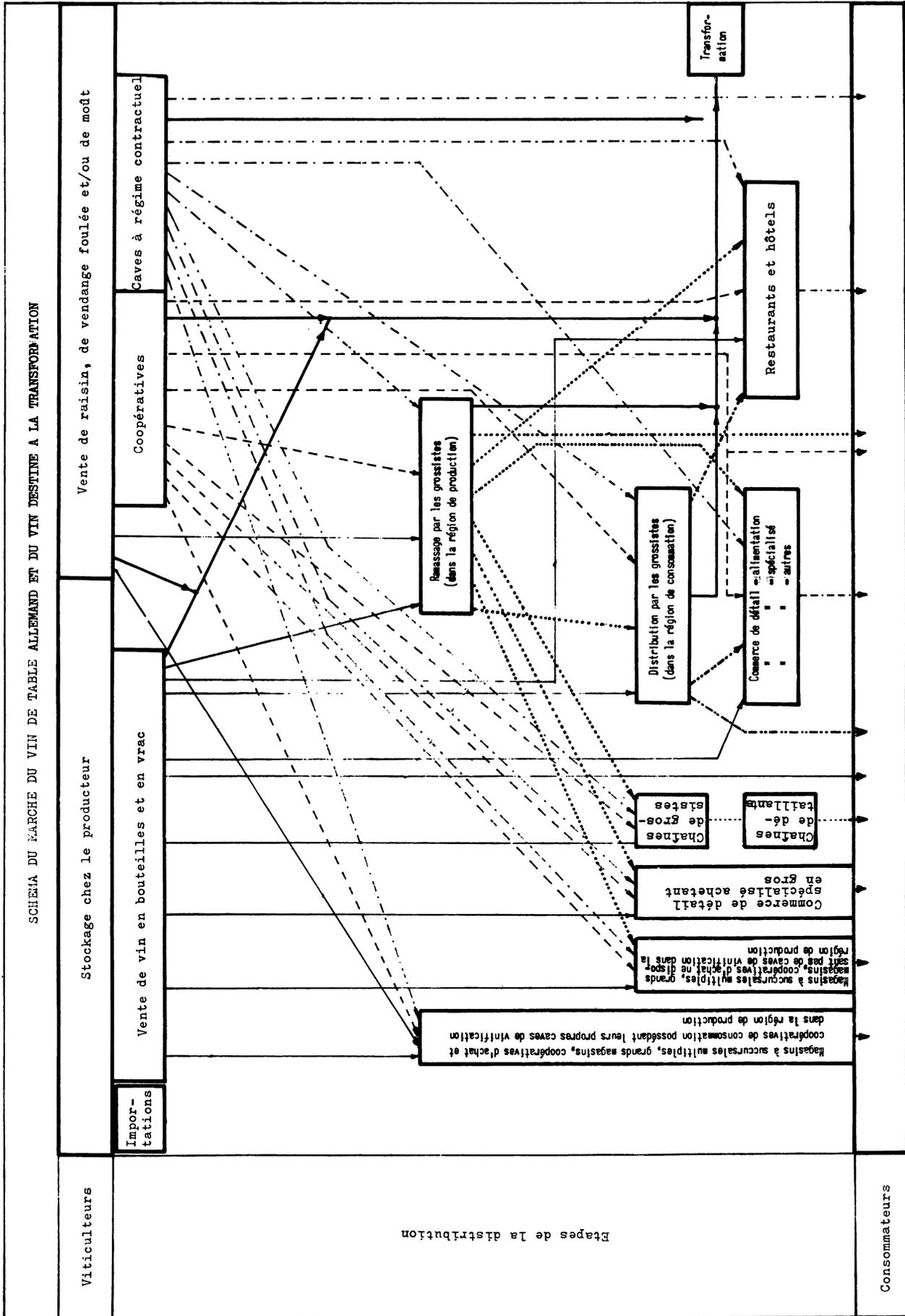
- le marché d'automne pour les raisins, la vendange foulée ou le moût,
- le marché des vins en bouteilles ou en vrac depuis le premier soutirage jusqu'à la fin de la vente de chaque récolte.

aa) La formation des prix au cours des ventes d'automne

Lors des ventes d'automne, la formation des prix est essentiellement fonction du jeu de l'offre et de la demande et pratiquement indépendante de la qualité de la récolte. L'élément décisif est chaque fois l'offre marginale ou la demande marginale.

L'offre marginale dépend de la capacité de stockage des producteurs, de la quantité récoltée ainsi que de la qualité. Lorsque les récoltes sont faibles, les seuls vendeurs sont les producteurs pour qui le raisin ne constitue qu'une source secondaire de revenu, qui ne disposent pas de futailles et qui ne sont pas affiliés à une coopérative. Ce sont les "vendeurs contraints". Lorsque les récoltes sont moyennes, il s'y ajoute une "offre occasionnelle" venant des exploitations moyennes et variant selon les prix offerts. Jadis, en cas de récolte exceptionnelle, quand tous les producteurs n'avaient pas toujours la possibilité de stocker dans leurs propres caves, il y avait parfois une "offre d'urgence" pour l'excédent de récolte. Pour l'offre contrainte des producteurs de raisin comme pour l'offre excédentaire en cas de récolte exceptionnelle, il n'y a pratiquement aucune élasticité des prix : on vend à n'importe quel prix. Ce n'est que dans la zone intermédiaire des vendeurs occasionnels que l'offre varie en fonction des prix.

Du côté de la demande, la demande marginale sur le marché est d'abord le fait des grandes caves de production qui ont besoin de raisin frais pour la vinification, pour fabriquer des vins dont le taux de sucre



Source : Extrait à H.J. Struck et autres : "Distributionswege für Wein und Weinzerzeugung in der Bundesrepublik Deutschland" Bonn 1966, p. 23

résiduel est relativement élevé. La demande en raisins frais provenant des caves de vinification est donc couverte à presque n'importe quel prix. Il s'y ajoute, lors des récoltes moyennes, l'approvisionnement normal pour le programme de vente habituel de la saison suivante. Il s'agit d'achats dont la quantité est entièrement dictée par les prix. Enfin vient la demande spéculative qui apparaît sur le marché par-delà le programme d'approvisionnement habituel chaque fois que les prix sont particulièrement bas.

Selon la quantité récoltée et la situation de la demande, les vendeurs marginaux et les acheteurs marginaux se rencontrent. Les prix ainsi formés ont connu au cours des dernières années des fluctuations énormes : lors de récoltes exceptionnelles dans certaines localités, divers lots de moût ont atteint durant quelques jours des prix n'excédant pas 40 DM par hl, alors qu'après des récoltes faibles mais de bonne qualité les moûts avaient atteint un prix de 140 DM/hl et plus. Cependant les prix provisoirement bas des moûts n'étaient pas la conséquence de la faiblesse générale de la demande, le plus souvent ils étaient dus seulement à une situation technique déplorable, à savoir le manque de moyens de transport, de capacités de transformation ou de stockage. Lorsque quelques jours plus tard ou dans des localités distantes de quelques kilomètres les installations techniques avaient une capacité suffisante, les prix redevenaient en général normaux. C'est pourquoi de tels phénomènes isolés, qui se sont toutefois déjà répandus comme une épidémie lors de récoltes exceptionnelles, ne peuvent guère être considérés comme représentatifs de la situation du marché viti-vinicole.

Les ventes d'automne ne portent en général pas sur plus d'un cinquième de la récolte et concernent de très petites exploitations où la qualité est souvent inférieure à la moyenne. C'est pourquoi les ventes d'automne ont une importance somme toute secondaire. D'un autre côté, il existe toutefois une certaine interdépendance entre les prix formés à l'automne et les prix atteints ensuite par le vin. Tant que de nouveaux facteurs décisifs n'interviennent pas sur le marché, on remarque que les prix du vin tendent dans une certaine mesure à correspondre aux prix d'automne. Au total, les prix d'automne revêtent souvent une certaine importance en tant qu'ils préfigurent les prix pratiqués ultérieurement.

En résumé :

Les ventes d'automne portent encore sur un cinquième environ de la récolte allemande. Les prix d'automne ont une certaine influence sur les prix obtenus par la suite pour le vin. La formation des prix est dans une large mesure fonction de la quantité récoltée, selon la catégorie des vendeurs marginaux et des acheteurs marginaux qui interviennent sur le marché. L'offre et la demande d'automne résultent moins des besoins à long terme du marché que de l'importance des installations ou des besoins d'ordre technique.

bb) La formation des prix dans la vente des vins

La formation des prix est moins facile à comprendre et à expliquer pour la vente des vins que pour les ventes d'automne. La diversité des circuits des distributions, des cépages, des origines et des qualités ne permet guère d'établir des critères homogènes de formation des prix. Il est seulement possible de dégager, en faisant d'expresses réserves, quelques tendances d'ordre général.

Dans le cas de la vente directe par le producteur au consommateur final, la transparence du marché est si faible et le lien entre la livraison du produit et la prestation des services si étroit qu'il y a là en matière de politique des prix, place pour une marge de manoeuvre assez importante. Le consommateur est disposé à payer le prix qu'il faut pour satisfaire ses préférences personnelles. Cela vaut non seulement pour les grands crus aux noms riches de tradition, mais aussi pour le dynamisme des entrepreneurs et la personnalité des petits ou des moyens producteurs.

De même dans le cas des ventes par le producteur à l'hôtellerie, au commerce spécialisé et aux détaillants, la politique du prix relève dans une certaine mesure de l'initiative individuelle. Tout en résultant entièrement d'une âpre concurrence, la formation des prix comporte d'autres facteurs que le prix proprement dit. Là encore, il est impossible d'établir des règles homogènes pour la formation des prix.

La politique de vente des coopératives est, en général, tributaire dans une très large mesure de la concurrence de prix. C'est précisément dans le cas d'accords importants entre caves coopératives centrales et centrales d'achat du commerce de détail que la formation des prix est inévitablement une question de puissance économique. Du côté de l'offre et du côté de la demande, il y a souvent en présence sur le marché des partenaires qui se comportent comme des oligopoleurs dans une situation de

concurrence agressive. Cependant, là encore, le prix n'est pas le seul paramètre d'action. Le conditionnement, la publicité et la marque, etc. entrent aussi en ligne de compte dans la politique des ventes. Cela explique que là encore il n'est pas possible de dresser un tableau clair de la formation des prix. Le prix du produit et le prix des services rendus sont indissolublement liés. Notamment en Allemagne du Sud les coopératives ont instauré, par des ventes préalables appuyées sur la publicité, un marché spécial dont le niveau des prix est fonction des charges de marketing.

C'est seulement dans le secteur, qui va en s'amenuisant, de la vente de vin en vrac que le modèle classique reste encore, dans une large mesure, valable pour la formation des prix. Les nombreux petits offreurs se trouvent presque dans une situation de concurrence parfaite (atomicité du marché). En face d'oligopoleurs représentés par des grandes caves de vinification qui maîtrisent dans une certaine mesure les prix ou bénéficient même d'accords sur les prix, le vendeur ne peut jouer que sur les quantités. Cette situation inconfortable se vérifie sans doute à des degrés divers dans une partie du marché du vin en vrac. Les limites de la position de force que peuvent exploiter les acheteurs apparaissent lorsqu'au dessous d'un certain prix, le viticulteur est tenté de s'affilier à une coopérative.

Quoiqu'il en soit, il faut constater au départ que l'individualisme et la variété caractérisent à tous points de vue la formation des prix sur le marché viti-vinicole. En Allemagne, les régions de production de vins coïncident en partie avec les régions de consommation ou bien se trouvent à proximité des grands centres de consommation. Ainsi, en matière de commercialisation du vin, les entrepreneurs peuvent donner directement libre cours à leur esprit d'initiative et à leur imagination. Cela a suscité l'élaboration de méthodes de commercialisation et de circuits de distribution très perfectionnés, qui tous obéissent à des lois propres en matière de formation des prix, d'autant plus que la politique de vente dépend de nombreux facteurs autres que le prix.

En résumé :

Il est dans une large mesure impossible de donner un tableau suivi de la formation des prix sur le marché viti-vinicole. Or, dans un marché moderne comportant des circuits de distribution hautement développés,

la formation des prix est tributaire de nombreux facteurs spécifiques. De ce point de vue encore, la détermination des prix doit donc être soigneusement différenciée (voir section III, 3).

2. Particularités des marchés viti-vinicoles de diverses régions viticoles

La description générale du marché des vins allemands a notamment fait apparaître que l'élément caractéristique est son extraordinaire différenciation. Il convient donc d'esquisser selon un schéma uniforme les principales caractéristiques de chaque région viticole (1).

a) Rheinpfalz (Rhénanie-Palatinat)

Le vignoble, qui couvre au total 17.576 ha, est planté sur 14.397 ha, soit 81,9 %, en cépages blancs et sur 3.179 ha, soit 18,1 %, en cépages rouges. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	ha	Pourcentage
Silvaner	6 932	39,6
Müller-Thurgau	3 577	20,4
Riesling	2 393	13,6
Morio-Muskat	695	3,6
Portugieser	3 115	17,7

Sur un total de 19.629 exploitations, 14.300 environ ont une superficie plantée en vignes inférieure à 1 ha, 3.000 environ possèdent entre 1 et 2 ha et 2.200 cultivent la vigne sur plus de 2 ha.

Jadis, dans les vignobles du Palatinat, une part importante de la récolte était vendue en automne à l'état frais. Cependant, la part représentée par les ventes d'automne est en régression. Actuellement, la vente de moût de cépages du type "Portugais" provenant de la Mittelhaardt et de cépages du type "Müller-Thurgau" et "Sylvaner" provenant de l'Oberhaardt et de l'Unterhaardt ont encore une certaine importance en automne. Le ramassage par

(1) Les données relatives à la structure des cépages et à celle des exploitations sont reprises du cadastre viticole de 1964, Office statistique fédéral, op. cit. Les données relatives au prix sont fondées sur les estimations faites - et publiées sans garantie - par le Deutschen Weinbauverband (Association viticole allemande) à Bonn. Ces estimations ne correspondent pas à des cours exacts mais reflètent plutôt une tendance générale.

les coopératives progresse cependant et atteint actuellement 30 %. Depuis peu une importante partie de la récolte est ramassée par les caves de vinification, sur la base de contrats de livraison à long terme. Ainsi, la quantité de produit traité sur le marché libre d'automne diminue. A côté du ramassage par les coopératives, la vente directe aux consommateurs revêt une assez grande importance dans les régions viticoles plus favorisées.

Les négociants en vins locaux prennent en charge la majeure partie de la récolte offerte en automne et des vins en vrac. Il s'agit d'importantes caves de vinification. On constate une certaine tendance à la concentration dans de grandes unités de production. La diminution du nombre de demandeurs aboutit à donner à quelques gros acheteurs une certaine maîtrise des prix. A côté des caves de vinification locales, les négociants en vins du Sud de l'Allemagne prennent en charge une part importante de la production, surtout de vins rouges. Enfin, une certaine partie du vin blanc est utilisée à des fins de coupage avec des vins de la Moselle.

Les principaux débouchés pour les vins du Palatinat sont le Bade-Wurtemberg avec 38 %, la Hesse/Rhénanie-Palatinat/Sarre avec 37 % et la Bavière avec 15 %. D'après des estimations du Deutschen Weinbauverband le prix des vins de consommation a oscillé entre 60 et 80 DM par hl dans les années exceptionnelles, entre 90 et 110 DM par hl dans les années moyennes et a atteint jusqu'à 130 DM par hl en cas d'offre réduite.

b) Rheinhessen (Hesse rhénane)

Le vignoble de la Hesse rhénane, qui couvre au total 16.444 ha, est composé pour 15.056 ha, soit 91,5 %, de cépages blancs et pour 1.388 ha, soit 8,5 %, de cépages rouges. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Silvaner	7 748	47,0
Müller-Thurgau	5 456	33,2
Riesling	992	6,2
Morio Muskat	330	2,0
Portugieser	1 332	8,1

Sur un total de 18.640 exploitations, il y en a presque 14.000 qui ont moins d'un ha, 3.000 environ qui cultivent la vigne sur 1 ou 2 ha et seulement 1.750 environ qui possèdent plus de 2 ha de vignobles.

La commercialisation à l'état frais de la récolte en automne revêt aussi en Hesse rhénane une certaine importance. Les ventes d'automne ont lieu surtout dans l'Hügelland, un peu moins le long du Rhin. L'accroissement du ramassage par les coopératives qui atteint actuellement 18 % entraîne la régression de la vente de raisin frais. Il existe aussi en Hesse rhénane un groupe assez solide d'exploitations qui vendent directement le vin en bouteilles aux consommateurs. Les vins en vrac sont pris en charge, en partie par des négociants locaux, notamment par certaines grosses entreprises, tandis qu'une autre partie est utilisée dans la région de la Moselle à des fins de coupage. Il y a tout lieu de supposer que le nombre de négociants acheteurs de vins est au total plus important que dans le Palatinat, car les diverses qualités de vins sont achetées par de nombreuses caves de vinification dans la région de consommation. C'est pourquoi le risque de voir certains gros acheteurs s'assurer la maîtrise des prix en Hesse rhénane n'est pas aussi marqué que dans les régions viticoles du Palatinat.

Les vins de Hesse rhénane sont vendus dans des proportions relativement équivalentes dans toutes les régions de consommation d'Allemagne. Il n'est donc guère possible de distinguer un pôle géographique de vente. Un tiers environ de la récolte est bu dans la région de production ou à proximité en Hesse et en Rhénanie-Palatinat, un autre tiers dans le Bade-Wurtemberg et en Bavière et le reste en Allemagne du Nord et du Nord-Ouest. Les prix des vins de la Hesse rhénane sont en général supérieurs de 10 à 20 DM/hl au prix correspondant des vins du Palatinat, c'est-à-dire qu'ils oscillent entre 70 et 90 DM/hl dans les années exceptionnelles, entre 100 et 120 DM/hl dans les années moyennes et qu'ils atteignent jusqu'à 140 DM/hl lorsque l'offre est rare.

c) Mosel - Saar - Ruwer (Moselle-Sarre-Ruwer)

La totalité du vignoble (9.835 ha) est plantée en cépages blancs.

Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Riesling	7 770	79,1
Elbling	1 091	11,1
Müller-Thurgau	878	8,9

Ainsi se trouve confirmée l'idée que la région viticole Moselle-Sarre-Ruwer est une région typique de Riesling. Sur un total de 17.846 exploitations, 15.600 environ ont moins d'un ha, 1.900 environ exploitent entre 1 et 2 ha et 387 seulement disposent de plus de 2 ha de vignes. Ces chiffres montrent que dans la région Moselle-Sarre-Ruwer la structure des exploitations est très éparpillée et défavorable, d'autant plus que 85 % des vignes se trouvent sur les pentes, parfois abruptes, des coteaux. Il ne fait pas de doute que pour la plupart des exploitations la superficie plantée en vignes est trop petite pour fournir un revenu principal. La pratique de la viticulture comme source secondaire de revenus dépend toutefois en partie de l'insuffisance de l'offre d'emplois dans l'industrie et le commerce.

La vente en automne de raisin frais est moins importante dans la région de la Moselle que dans le Palatinat et en Hesse rhénane. Seul l'Elbling de la Haute-Moselle est acheté principalement en automne par des caves qui produisent des vins de marque et du Sekt. La plupart des vins de Riesling sont stockés par les viticulteurs eux-mêmes. Les coopératives ne ramassent actuellement que 11 % environ de la récolte. Une importante partie des vins stockés est vendue en bouteilles directement par le producteur. Dans la région de la Moselle, la vente aux touristes et la vente par correspondance jouent un rôle important dans la distribution. La vente directe constitue une ressource essentielle pour un grand nombre d'exploitations disposant d'une superficie trop petite. D'un autre côté, la vente de vins en vrac joue encore un rôle important dans la région de la Moselle malgré les progrès récents des engagements contractuels à long terme. Sur le marché du vin en vrac, on constate qu'un petit nombre de grandes caves de vinification constitue nettement un oligopole et que leur comportement sur le marché détermine l'évolution des prix.

En revanche, les achats effectués par les caves moyennes n'ont plus qu'une influence minime sur le marché. La prédominance des grandes caves fabriquant des vins de marque a pour conséquence un net nivellement des prix pratiqués dans la région, et aussi par rapport à la Hesse rhénane. Le prix est dans une large mesure tributaire de la politique d'achat et

de vente de ces quelques caves. Le rôle joué par les coopératives de vinification est resté aussi faible jusqu'ici, dans la Moselle, parce qu'en raison de la pénurie des emplois dans l'industrie et le commerce, la plupart des petits viticulteurs sont également contraints de chercher à s'assurer un revenu, fût-il modeste, en exploitant leurs vignobles et parfois en commercialisant eux-mêmes leurs récoltes.

Les vins de la Moselle sont surtout consommés en Rhénanie du Nord-Westphalie (36 %), puis en second rang dans les régions de consommation que sont la Hesse et la Rhénanie Palatinat. Au sud du Main, en Bade-Württemberg, on ne consomme qu'un cinquième des vins de la Moselle. Au stade de la production, les prix oscillent également dans les années record entre 90 et 100 DM par hl, entre 110 et 120 DM par hl dans les années moyennes et atteignent jusqu'à 140 DM par hl lorsque l'offre est rare.

d) Bade

Sur les 7.190 ha que compte le vignoble badois, 5.563 ha, soit 77,4 %, sont plantés en cépages blancs et 1.630 ha, soit 22,6 %, en cépages rouges. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Müller-Thurgau	1 682	23,4
Gutedel	1 169	16,2
Grau-Burgunder	974	13,5
Silvaner	574	8,0
Riesling	490	6,8
Blauer Spätburgunder	1 509	21,0

Le vignoble badois est caractérisé par la variété de ses cépages.

Sur plus de 21.000 exploitations viticoles que compte le pays de Bade, plus de 20.000 ont moins de 1 ha de vignes, 840 seulement exploitent entre 1 et 2 ha et 160 plus de 2 ha. Il en découle que dans la presque totalité des exploitations, la viticulture est pratiquée comme source secondaire de revenus, le revenu complémentaire pouvant être fourni par l'agriculture, l'arboriculture ou une activité industrielle ou commerciale.

Dans le pays de Bade, la commercialisation est caractérisée par la part extraordinairement élevée que représente le ramassage par les coopératives qui porte sur 80 % environ de la récolte. Sauf quelques exploitations qui pratiquent la vente directe, les 20 % restants ne concernent que de très petites exploitations dont la production est destinée à l'auto-consommation. Etant donné que les coopératives ramassent la presque totalité de la récolte, les ventes d'octobre de raisin frais sont pratiquement inconnues. Le vin stocké par les coopératives est vendu dans sa presque totalité en bouteilles, si bien que la vente en vrac est pratiquement inexistante. Les coopératives vendent principalement aux grossistes, aux détaillants et à l'hôtellerie. Du fait qu'en général la demande a été, au cours des dernières années, plus élevée que l'offre et que le système coopératif a pu centraliser la quasi totalité de l'offre, l'évolution des prix a été extraordinairement stable, puisque le prix du vin vendu en bouteilles s'est maintenu à un niveau élevé, oscillant entre 220 et 250 DM par hl, 83 % des vins badois sont bus dans le Bade-Württemberg. Il existe donc pour les vins badois un marché partiel presque autonome, c'est-à-dire indépendant des régions voisines.

e) Württemberg (Wurtemberg)

Le vignoble du Wurtemberg qui couvre au total 5.825 ha est planté sur 2.724 ha, soit 46,7 %, en cépages blancs et sur 3.103 ha, soit 53,3 %, en cépages rouges. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Riesling	1 444	24,8
Silvaner	764	13,1
Müller-Thurgau	365	6,3
Blauer Trollinger	1 655	28,4
Portugieser	616	10,6
Limberger	348	6,0
Schwarz-Riesling	275	4,7

Le Wurtemberg est plus encore que le pays de Bade caractérisé par la variété de ses cépages.

Sur les 22.462 exploitations que compte le Wurtemberg, il y en a presque 22.000 dont la superficie exploitée est inférieure à un hectare, 474 seulement qui exploitent entre 1 et 2 ha et 99 seulement qui exploitent plus de 2 ha. Ces chiffres montrent qu'au Wurtemberg, la viticulture est pratiquée presque exclusivement à titre de source secondaire de revenus.

Le fait que la viticulture soit pratiquée à titre de source secondaire de revenus explique le degré élevé qu'atteint le ramassage par les coopératives (80 % environ). Comme dans le pays de Bade, la demande de vins locaux est plus forte que l'offre, aussi l'organisation centrale des coopératives peut-elle pratiquer une politique des prix extraordinairement stable. C'est pourquoi les vins wurtembergeois en bouteilles atteignent aussi le prix élevé de 220 DM - 250 DM par hl, 98 % des vins étant bus dans le pays même.

f) Nahe

Sur les 3.006 ha que compte au total le vignoble de la Nahe, 2.981 ha, soit 99,2 %, sont plantés en cépages blancs. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Silvaner	1 192	39,7
Riesling	862	28,7
Müller-Thurgau	790	26,3

Sur les 5.424 exploitations de la Nahe, 4.200 cultivent moins de 1 ha, 812 entre 1 et 2 ha, tandis que plus de 400 exploitations disposent de plus de 2 ha. Il apparaît donc que dans la Nahe la viticulture constitue une source de revenu principal dans un nombre appréciable d'exploitations.

Dans la vallée de la Nahe comme dans la Hesse rhénane voisine, une certaine partie de la récolte est vendue en automne à l'état frais. Le ramassage par les coopératives représente actuellement 35 % environ de la récolte. Cependant, la plus grande partie de la récolte est immédiatement stockée par le viticulteur lui-même qui la vend directement. Dans

la vallée de la Nahe, la vente de vins en vrac n'a pas l'importance qu'elle avait jadis. Comme les vins de la Nahe sont le plus souvent appréciés par une classe spéciale de connaisseurs et qu'ils sont moins utilisés pour la fabrication de vins de marque, les ventes de vins en vrac sont dans une large mesure effectuées par des négociants d'importance moyenne.

Les vins de la Nahe se vendent de façon assez égale sur tout le territoire de la république fédérale d'Allemagne. 41 % du vin est consommé dans la région de production, 31 % en Rhénanie du Nord-Westphalie et 22 % au Sud du Main. Les prix sont le plus souvent égaux ou quelque peu supérieurs aux prix pratiqués en Hesse rhénane. Pour les très bonnes récoltes, le prix obtenu n'est que de 70 à 90 DM par hl, pour les années moyennes, il oscille entre 110 et 120 DM par hl et il atteint jusqu'à 140 DM par hl lorsque l'offre est rare.

g) Rheingau

Sur les 2.677 ha que couvre au total le vignoble du Rheingau, 2.618 ha, soit 98 %, sont plantés en cépages blancs. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Riesling	2 058	77,0
Müller-Thurgau	317	11,9
Silvaner	202	7,6

Le Rheingau est aussi une région typique pour la plantation de Riesling. Le Rheingau compte au total 3.300 exploitations viticoles, dont 2.685 ont moins d'un ha, 359 entre 1 et 2 ha et 259 plus de 2 ha. Il apparaît donc qu'il existe encore dans le Rheingau de nombreuses exploitations indépendantes d'importance moyenne et même un certain nombre d'unités de production plus importantes.

Dans le Rheingau, les ventes d'automne sont en régression et n'ont plus qu'une importance locale. Le ramassage par les coopératives porte sur 25 % environ de la récolte. Du fait que la viticulture est pratiquée comme source secondaire de revenus, sur des surfaces inférieures à un ha, dans un tiers seulement du vignoble, il est à supposer que le ra-

massage porte sur la majeure partie de ce secteur. Les moyennes et les grandes exploitations produisent en général des vins de qualité particuliers qui sont directement vendus aux détaillants, à l'hôtellerie et aux consommateurs (touristes). Une partie de la récolte est encore vendue en vrac, mais il s'agit la plupart du temps de spécialités dont les prix se forment à part. Il s'ensuit que les groupes de demandeurs sont très différenciés.

Les vins du Rheingau sont dans leur majeure partie consommés à proximité de la région de production, mais les meilleurs sont vendus sur l'ensemble du territoire de la république fédérale d'Allemagne. Pour les vins les plus médiocres, le niveau des prix se situe la plupart du temps lors des récoltes exceptionnelles entre 90 et 100 DM par hl, lors des récoltes moyennes entre 120 et 150 DM par hl et atteint 170 DM par hl lorsque l'offre est rare.

La petite zone de la Bergstrasse qui s'étend sur 600 ha environ est liée au Rheingau. Elle est presque exclusivement plantée en cépages blancs, à savoir Müller-Thurgau, Riesling et Silvaner. La récolte est en grande partie prise en charge par une coopérative et vendue directement sur les lieux de production.

h) Franken (Franconie)

Sur les 2.303 ha que compte le vignoble franconien, 2.171 ha, soit 98,6 %, sont plantés en cépages blancs. Les principaux cépages sont :

Cépages	Ha	Pourcentage
Silvaner	1 216	55,2
Müller-Thurgau	698	39,7
Riesling	87	4,0
Perle von Alzey	61	2,8

Il y a en Franconie plus de 7.100 exploitations viticoles dont 6.700 environ couvrent moins de 1 ha, 284 entre 1 et 2 ha et 72 plus de 2 ha de vignes. Il ressort que l'éparpillement des exploitations caractérise aussi la Franconie, bien qu'il y ait quelques exploitations moyennes ou importantes.

Le ramassage par les coopératives porte en Franconie sur les deux cinquièmes environ de la récolte. Un autre cinquième des vignobles est représenté par les exploitations importantes. Il ne reste donc qu'une partie relativement faible de la récolte pour le stockage chez les viticulteurs, quant aux ventes de raisin frais en automne, elles sont relativement rares. La plupart des vins sont vendus en bouteilles directement au consommateur et à l'hôtellerie, soit par les viticulteurs, soit par les coopératives. En outre, le commerce local de vins revêt traditionnellement une certaine importance. Le vin de Franconie constitue une spécialité pour laquelle la demande excède l'offre, d'autant que ces vins sont particulièrement appréciés en Bavière. C'est pourquoi les vins de Franconie atteignent toujours des prix stables et relativement élevés, dépassant 100 DM par hl dans les années exceptionnelles et atteignant 240 DM par hl lorsque l'offre est rare, pour autant que les différences dans la qualité permettent un niveau général des prix.

i) Mittelrhein, Siebengebirge et Lahn (Rhin moyen, Siebengebirge et Lahn)

Le vignoble qui couvre 832 ha est planté sur 823 ha, soit 98,9 %, en cépages blancs. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Riesling	759	87,7
Müller-Thurgau	51	6,2
Silvaner	35	4,2

Il en va de même pour les 38 ha des Siebengebirge et de la Lahn. Le Rhin moyen est, lui aussi, une région typique de Riesling.

Sur un total de 2.159 exploitations, 2.000 environ ont moins de 1 ha, 127 entre 1 et 2 ha et 46 seulement plus de 2 ha.

Le quart environ de la récolte du Rhin moyen est ramassé par des coopératives. Abstraction faite de certains achats par des entreprises fabriquant du Sekt, la presque totalité de la récolte est mise en bouteilles par le producteur et vendue aux touristes par des intermédiaires ou par l'hôtellerie. Le niveau des prix dépend donc largement de la formation générale des prix.

k) Ahr

Dans le vignoble de l'Ahr, qui couvre au total 444 ha, 190 ha, soit 42,8 %, sont plantés en cépages blancs et 254 ha, soit 57,2 %, sont plantés en cépages rouges. Les principaux cépages sont les suivants :

Cépages	Ha	Pourcentage
Riesling	102	23,0
Müller-Thurgau	71	16,0
Portugieser	147	33,1
Blauer Spätburgunder	103	23,2

L'Ahr a fondé sa réputation de "paradis du vin rouge" sur le Blauer Spätburgunder, qui est sa spécialité.

Sur 1.300 exploitations, 1.240 possèdent moins de 1 ha, 56 entre 1 et 2 ha et 9 plus de 2 ha de vignes. En raison de la proximité d'une zone industrielle, la viticulture est surtout pratiquée dans la région de l'Ahr comme source secondaire de revenus.

Dans la région de l'Ahr, la récolte est ramassée à 90 % par des coopératives de vinification riches en tradition. La plupart des vins sont vendus directement en bouteilles dans la région de production aux touristes. Les vins de qualité de l'Ahr sont une spécialité répandue dans tout le territoire de la république fédérale d'Allemagne.

Le niveau des prix de cette spécialité est en général relativement élevé.

1) Récapitulation

Ce bref aperçu des données structurelles de chaque région viticole suffit à prouver la variété qui existe dans le vignoble allemand relativement petit. (voir tableau 4, p.26)

Tableau 4

Données structurelles des régions viticoles allemandes (d'après les résultats du cadastre viticole de 1964)

Caractéristiques	Rhénanie-Palatinat	Hesse Rhénane	Moselle Sarre - Ruwer	Bade	Wurtemberg	Nahé	Rheingau	Franconie	Rhin moyen Steingebirge Lahn	Ahr
1) Superficie cultivée en ha	17.576	16.444	9.835	7.190	5.825	3.006	2.677	2.203	832	444
2) Vins rouges, vins blancs, en %	8,918.1	91,518.5	100blanc	77.4:22.6	46.7:53.3	99.2:0.8	98:2	98.6:1.4	98.9:1.1	42.8:57.2
3) Principaux cépages en%										
Silvaner	39,6	47,0	8,9	23,4	13,1	39,7	7,6	55,2	4,2	
Müller-Thurgau	20,4	33,2			26,3	26,3	11,9	39,7	6,2	
Portugieser	17,7	8,1								
Riesling			79,1							33,1
Elbling			11,1							23,0
Gutedel				13,5						
Spätburgunder				21,0						
Trollinger					28,4					
4) Nombre approximatif des exploitations	19.600	18.600	17.800	plus de 21.000	plus de 22.000	ca. 5400	ca. 3300	plus de 7.000	plus de 2.000	ca. 1.300
5) Importance des ventes d'automne	Grande	Grande	Variable	Nulle	Nulle	Grande	De moins en moins grande	Nulle	Nulle	Nulle
6) Ramassage de la récolte par les coopératives	environ 30 %	environ 18 %	environ 11 %	environ 80 %	environ 80 %	environ 35 %	environ 25 %	environ 40 %	environ 25 %	environ 90 %
7) Principales régions de vente	Allemagne du Sud	Ensemble du territoire fédéral	Allemagne du Nord-Ouest	Bade-Wurtemberg	Bade-Wurtemberg	Ensemble du territoire fédéral	Ensemble du territoire fédéral	Bavière	Dans la région de production	Allemagne du Nord-Ouest
8) Niveau des prix du vin de consommation pour les années moyennes en DM par hl	90.- / 110.---	100.--- / 120.---	110.- / 120.---	220.- / 250.---	220.- / 250.---	110.- / 120.---	120.- / 150.---	environ 200.-	variable	variable

Presque chaque région viticole, notamment chacune des petites régions, possède des caractéristiques bien marquées. Les données statistiques moyennes relatives à l'ensemble du territoire fédéral ne permettent pas encore de porter un jugement pertinent sur la situation d'une région viticole donnée. Il faut en effet chaque fois tenir compte des données particulières que présentent la structure de la production et la structure de la commercialisation.

Le caractère multiforme des différentes régions viticoles apparaît nécessairement dans les marchés des différents vins. Il convient donc de souligner que presque chaque région viticole possède son marché régional partiel et une évolution des prix qui lui est propre. Les marchés partiels régionaux sont à leur tour divisés par cépages et par qualités. De même, les données que nous avons fournies sur les prix planchers dans les diverses régions viticoles ne possèdent qu'une valeur indicative limitée, car l'évolution spécifique des prix revêt une grande importance pour les divers cépages et les diverses qualités. En résumé, lorsqu'on considère la politique du marché et la détermination des prix dans les régions viticoles allemandes, il faut toujours partir du fait qu'il existe un système ramifié de marchés partiels ou de marchés spéciaux différents où l'offre et la demande se font dans des conditions particulières et qui obéissent à des lois qui leur sont propres en matière de formation des prix.

Cette constatation de base sur l'hétérogénéité du vin allemand et de ses marchés doit toutefois être complétée par la mention de certaines interdépendances qui existent entre les divers marchés. Il ressort d'observations qui ont été faites que les marchés des vins badois et wurtembergeois ont un rapport entre eux du point de vue des prix, mais qu'ils ne dépendent pas des autres régions viticoles. De même, en Franconie, le marché évolue à part. L'Ahr, qui est une région de vins rouges, n'entre guère en concurrence avec d'autres régions. Le Rhin moyen est, lui aussi, dans une large mesure indépendant en raison de la vente directe aux touristes.

Les vins de très haute qualité de la Moselle, du Rheingau, de la Vallée du Rhin en Hesse Rhénane et de la Mittelhaard dans le Palatinat occupent une place à part. Ces vins sont le plus souvent commercialisés par des circuits de distribution particuliers dont la transparence est faible et pour lesquels des préférences particulières entrent en ligne de compte. C'est pourquoi, pour tous ces vins, le prix se forme indépendamment du fait que la récolte est abondante ou faible.

Il existe en matière de formation des prix une interdépendance réelle bien que fluctuante entre les vins moyens et les petits vins de la Moselle d'une part, et ceux du Palatinat, de la Hesse Rhénane et de la Nahe d'autre part. Les relations du point de vue des prix découlent tant des coupages habituels que de la politique de vente pratiquée par les grandes caves fabriquant des vins de marque qui, depuis quelques années, offrent souvent aux mêmes prix les vins de ces régions. Il existe un rapport étroit entre les vins du Palatinat, de la Hesse Rhénane et de la Nahe lorsqu'ils sont de catégorie inférieure ou moyenne, dépourvus de caractéristiques particulières, et qu'ils sont utilisés par les caves pour être vendus en grandes quantités. Il s'agit là surtout de vins issus de cépages tels que le Sylvaner et le Müller-Thurgau, produits dans ces trois régions voisines. Il existe souvent une certaine dépendance dans la formation des prix lorsque ces vins peuvent être utilisés d'une façon interchangeable. Toutefois, cette dépendance n'est ni régulière ni automatique car très souvent les conditions atmosphériques, la qualité de la récolte ou une évolution particulière de la demande entraînent une évolution des prix nettement différente. Nous y reviendrons à la section III, 3.

3. Substitution et interdépendances dans le cas des vins étrangers

A côté du vin national, le vin étranger représente aujourd'hui sur le marché intérieur une part égale à un tiers environ de la consommation totale (voir section I 1 c). En cas d'accroissement de la consommation totale, il faut s'attendre à l'avenir, si l'on admet que le potentiel de production allemand est limité, à ce que les vins étrangers occupent, le cas échéant, une part plus importante dans le marché allemand des vins de table. Sur le marché de la transformation, les rapports sont tout à fait différents, mais la transformation en distillats, en vinaigre, etc. peut être négligée dans l'étude du marché viticole allemand.

Actuellement, il existe des restrictions quantitatives aux importations des vins étrangers sur les marchés allemands. La plus grande partie des vins importés proviennent des Etats membres de la Communauté. En outre, parmi les pays tiers, les livraisons en provenance d'Algérie, d'Espagne, du Portugal, du Maroc et de Yougoslavie revêtent une certaine importance.

En ce qui concerne l'importation de vins, on peut distinguer deux secteurs nettement différenciés :

- l'importation, en quantités importantes, de vins de consommation aussi bon marché que possible, notamment de vin rouge en provenance de la zone méditerranéenne;
- l'importation, en quantités plus faibles, de vins de haute qualité appartenant aux catégories de prix moyennes et supérieures.

Ces deux secteurs accusent en général d'importantes différences par rapport aux vins blancs allemands, en ce qui concerne la qualité, le prix et la couverture de la demande. Les vins de consommation de la catégorie de prix inférieure sont essentiellement des vins rouges qui constituent un marché partiel relativement autonome séparé destiné à satisfaire la demande des consommateurs pour les besoins courants. L'expérience montre que la substitution entre vins de consommation étrangers bon marché et vins blancs de table allemands est très hésitante. D'un autre côté, les vins de meilleure qualité constituent des spécialités appréciées par les amateurs et les connaisseurs allemands qui demandent, par exemple à certaines occasions, des vins choisis en provenance de la Bourgogne ou de Bordeaux. Les prix de ces vins sont en général très supérieurs aux prix des vins allemands similaires. Il existe toutefois chez les consommateurs une certaine propension à substituer aux vins blancs allemands des vins blancs en provenance de certains pays de l'Est, lorsque ces vins imitent en partie pour ce qui est du goût et de l'appellation de certains vins blancs allemands.

Il n'est pas encore possible de porter aujourd'hui un jugement fondé sur la manière dont évolueront les échanges au sein de la C.E.E. après l'élimination des restrictions quantitatives. Il est cependant permis de supposer qu'étant donné que le consommateur est relativement peu disposé à effectuer une substitution entre vin blanc allemand et vin étranger, les interdépendances de prix resteront relativement souples. En revanche, les vins rouges de table allemands seront sans doute plus durement touchés.

Il convient de dire enfin qu'il n'existe pas en Allemagne pour les vins de table étrangers de places de commercialisation typiques ni de cotations particulières.

II. Définitions

La proposition de la Commission pour une organisation commune du marché vitivinicole du 24 juin 1967 vise à faire constater sur des marchés représentatifs l'évolution de prix objectifs et représentatifs pour des types de vins aussi représentatifs que possible du fait de leur volume et de leurs caractéristiques,

afin d'arrêter pour certaines régions les mesures qui s'imposent. Les dispositions complémentaires du 16 avril 1969 vont dans le même sens.

Le bref aperçu que nous avons donné du marché viti-vinicole allemand a toutefois révélé que, dans la réalité, les données sont extraordinairement variées et, en partie, contradictoires. Il y a, dès lors, quelques difficultés à appliquer le régime proposé pour une organisation commune des marchés aux données extrêmement différenciées du marché viti-vinicole allemand. Une certaine antinomie apparaît donc entre les exigences d'une organisation commune des marchés et les aspects extraordinaires de la réalité du marché viti-vinicole allemand, laquelle diffère essentiellement de celle des autres marchés européens. Pour résoudre ce problème, il faut tout d'abord donner une définition aussi claire et aussi nette que possible des notions sur lesquelles s'appuie la proposition d'organisation commune de marché, et tout particulièrement les notions de :

- vin de table
- marché primaire
- prix à la production

1. Les vins de table

Il n'existe pas encore pour la notion de "vin de table" de définition claire approuvée par le Conseil des ministres. L'article premier de la proposition de la Commission du 24 juin 1967 établit seulement qu'il faut considérer comme vins de table tous les vins "loyaux et marchands" qui ne sont pas considérés comme des vins de qualité produits dans des régions déterminées. La proposition de la Commission du 16 avril 1969 fixe à titre complémentaire les exigences minimales auxquelles doit répondre le vin de table.

Cette définition non définitive demande donc à être limitée dans deux directions :

- exigences minimales pour le vin de table
- démarcation entre vins de table et vins de qualité produits dans des régions déterminées (v.q.p.r.d.).

Il convient enfin de définir le degré de transformation, compte tenu de la situation particulière du marché allemand.

a) Exigences minimales

La seule exigence minimale posée, dans un premier temps, par la proposition de la Commission du 24 juin 1967 est que le vin soit loyal et marchand. On peut par principe partir de l'hypothèse que tous les vins produits dans la république fédérale d'Allemagne répondent à ces exigences minimales. Seuls ne seraient pas loyaux ou marchands les vins présentant un défaut dans le goût, ou une maladie, ou ne répondant pas aux dispositions législatives en la matière. En raison de la somme élevée de connaissances acquises par les éleveurs et les soins qu'ils apportent à la vinification, on peut admettre qu'abstraction faite de quelques exceptions négligeables, ces défauts ont actuellement disparu et que, partant, tous les vins sont loyaux marchands. Seuls peuvent être désignés comme non irréprochables les vins qui, à la suite de manipulations illégales, doivent être tenus pour non marchands au titre de la loi sur le vin; les cas de ce genre sont poursuivis par les Services de la répression des fraudes, mais leur importance est tout à fait insignifiante au regard du volume global des récoltes allemandes, d'autant plus qu'il s'agit, en général, d'une transformation illégale de produits importés. Le fait que le marché fonctionne sans accroc confirme la thèse de la qualité marchande des vins.

D'après la proposition du 16 avril 1969, annexe I, les vins de table doivent être issus de cépages recommandés ou autorisés. Il faut admettre de toute façon que la presque totalité des cépages cultivés dans la république fédérale d'Allemagne sont des cépages recommandés ou autorisés, tant en raison des dispositions législatives en vigueur qu'en raison des efforts faits par les viticulteurs en vue d'améliorer la qualité. En Allemagne, précisément, les cépages sont systématiquement sélectionnés depuis des dizaines d'années déjà et seuls les plants autorisés peuvent être utilisés pour le réencépagement, de sorte que, dans ce pays, on n'exploite plus, depuis longtemps, de cépages de qualité médiocre ou hybrides. En conséquence, cette disposition n'introduit pas de restrictions pratiques quant à l'exigence minimale à laquelle doit répondre le vin de table.

L'article 15 de la proposition du 16 avril 1969 fixe notamment des exigences minimales quant au titre alcoométrique acquis et aux tolérances en matière d'enrichissement du vin. Il est prévu de diviser la République fédérale d'Allemagne en deux zones viticoles A et B. Dans toutes les zones viticoles, les vins de table doivent, après enrichissement éventuel, accusar un titre alcoométrique acquis d'au moins 8,5 %, et ce sans compter l'alcool potentiel résultant de l'éventuel sucre résiduel. Eu égard aux tolérances en matière d'enrichissement éventuel, le calcul théorique du titre alcoométrique naturel avant l'enrichissement donne les résultats suivants :

	<u>Zone A</u>	<u>en % du vol.</u>	<u>Zone B</u>
Alcool minimum acquis, d'après l'annexe 1, alinéa n)	8,5		8,5
Enrichissement autorisé par l'article 15, paragraphe 1	<u>3,5</u>		<u>2,5</u>
Alcool naturel	5,0		6,0

En vertu de l'article 15, paragraphe 2, la richesse alcoolique peut être relevée d'un degré, par un procédé spécial, les années où les conditions atmosphériques ont été exceptionnellement mauvaises; dans ce cas, on obtient les résultats suivants :

	<u>Zone A</u>	<u>en % du vol.</u>	<u>Zone B</u>
Alcool minimum acquis, d'après l'annexe 1, alinéa n)	8,5		8,5
Enrichissement autorisé par l'article 15, paragraphe 1	<u>4,5</u>		<u>3,5</u>
Alcool naturel	4,0		5,0
Valeur théorique	1,0		1,0
Titre alcoométrique minimum d'après l'article 15, paragraphe 2	5,0		6,0

Toutefois, on ne peut pas admettre ce résultat, car aux termes de l'article 15, paragraphe 2, le titre ne peut en aucun cas être inférieur à 5 % du volume, dans la zone A, et à 6 % du volume, dans la zone B.

L'alcool en puissance provenant directement de la vendange ou de l'enrichissement ne se transforme cependant entièrement en alcool acquis, par une fermentation totale, que lorsque l'on produit des vins secs. Or, en raison de leur goût caractéristique et pour répondre à l'attente des consommateurs, les vins blancs allemands présentent généralement un certain pourcentage de sucre résiduel, destiné à renforcer leur arôme et à harmoniser toutes les composantes de leur goût. Il s'y trouve donc moins d'alcool acquis que d'alcool en puissance. Même les vins de table légers contiennent en règle générale de 10 à 20 g de sucre résiduel par litre. En vertu de l'article 7 de la nouvelle loi allemande sur le vin, le sucre résiduel peut représenter un tiers de l'alcool acquis. Pour des vins titrant 8,5 % au minimum, la quantité maximale de sucre autorisée est donc de 23 g par litre. On admet, dans ce cas, que l'alcool en puissance s'élève à 1,3 % du volume. L'enrichissement autorisé diminue d'autant :

	<u>Zone A</u>	<u>en % du vol.</u>	<u>Zone B</u>
Enrichissement autorisé	3,5		2,5
Déduction du sucre résiduel non fermenté	<u>1,3</u>		<u>1,3</u>
Enrichissement autorisé pour la formation d'alcool	2,2		1,2
Alcool minimum acquis	<u>8,5</u>		<u>8,5</u>
Alcool naturel minimum	6,3		7,3
Enrichissement additionnel dans les mauvaises années	<u>1,0</u>		<u>1,0</u>
Alcool naturel minimum dans les mauvaises années	5,3		6,3

Selon le goût, l'acidité ou le titre alcoométrique acquis, les vins de table légers contiennent aussi en général de 10 à 20 g/l de sucre résiduel. Conformément aux dispositions de l'article 7 de la nouvelle loi allemande sur le vin, le sucre résiduel peut constituer jusqu'à un tiers du degré d'alcool acquis, c'est-à-dire jusqu'à 23 g/l de sucre pour un titre alcoométrique minimum de 8,5 %; le cas échéant, des dérogations sont admises. Pour obtenir un sucre résiduel représentant, par exemple,

23 g/l, il faudrait une amélioration supplémentaire qui corresponde à 10,3 g/l d'alcool, soit 1,3 %. Ainsi le titre alcoométrique naturel minimum augmenterait en pratique de 1,3 % dans la zone A passant de 4 à 5,3 % et de 1,3 % dans la zone B en passant de 5 à 6,3 %. Au total, 5,3% correspondrait à une exigence minimale de 45 ° Oechsle et 6,3 % à 52 ° Oechsle environ.

Passons sur les conséquences que ces calculs sur la densité minimale du moût impliquent pour les exigences minimales auxquelles doivent répondre les vins de table. En revanche, il faut souligner qu'en raison des conditions écologiques particulières que présentent les régions viticoles allemandes, il n'est pas possible d'établir sur la base de valeurs minimales analytiques, sans critères d'appréciation supplémentaires, le degré de qualité du vin. Le caractère des vins allemands subit certes l'influence du titre alcoométrique, mais sa véritable qualité commerciale est le résultat du jeu des éléments que constituent son goût et son arôme et qui sont commandés par l'origine, le cépage, l'hivernage et les soins apportés à la culture et à la vinification. L'appréciation de la qualité n'est donc possible que pour le produit fini.

On peut donc admettre par principe que tous les vins produits en Allemagne remplissent, du point de vue du goût, les conditions d'un vin de table. Même dans les années défavorables où la densité du moût est relativement faible, ces vins légers et élégants possèdent au point de vue du bouquet et du goût, les éléments indispensables pour obtenir un bon produit marchand et qui font l'objet de la part des consommateurs d'une demande particulièrement soutenue. Cela est d'autant plus vrai que l'article premier de la loi sur l'économie viti-vinicole n'autorise la viticulture que sur des terres appropriées.

En résumé :

La quasi-totalité des vins allemands répondent aux exigences minimales imposées aux vins de table en ce qui concerne leur qualité loyale et marchande ou le cépage; en ce qui concerne le titre alcoométrique minimum les exigences minimales imposées posent bien, certaines années, quelques problèmes étant donné les limites dans lesquelles l'amélioration est autorisée, mais elles ne devraient pas à elles seules jouer un rôle déterminant, en raison des critères particuliers de qualité auxquels obéissent les vins allemands. Si l'on emploie objectivement les critères en usage dans la profession, tous les vins allemands devraient être considérés, compte tenu de leurs qualités spécifiques, comme des vins de table répondant aux exigences minimales.

b) Démarcation entre vins de table et vins de qualité produits dans des régions déterminées

Le règlement sur les vins de qualité, prévu en exécution du règlement n° 24, de 1962, n'ayant pas encore été adopté par le Conseil, l'incertitude subsiste en la matière. Il n'est donc pas encore possible de faire la démarcation entre les vins de table et les vins de qualité en se fondant sur un règlement C.E.E.

Les critères prévus pour les vins de qualité produits dans des régions déterminées sont l'origine et le degré d'alcool naturel minimum. Dans les conditions propres à l'Allemagne, ni l'origine d'un vin à elle seule, ni le degré d'alcool acquis ne constitue un critère suffisant de qualité. Ce qui est décisif, c'est le goût du vin prêt à la consommation. C'est pourquoi, contrairement à d'autres régions viticoles, l'Allemagne ne se prête pas à une démarcation géographique précise entre les régions de vins de table et les régions de vins de qualité. La qualité de la récolte et la quantité récoltée varient d'année en année. Comme nous l'avons rappelé brièvement au début, certaines années la récolte doit être considérée à 95 % comme bonne à très bonne. Dans d'autres années, la part représentée par les qualités inférieures est plus élevée. Dans la dernière décennie, la densité moyenne du moût oscille entre 61 et 95 ° Oechsle.

Dans un même vignoble situé dans une même localité le vin produit peut être, certaines années, d'une qualité exceptionnelle et d'autres années d'une très faible qualité. Eu égard à ces fluctuations de la quantité et de la qualité, la ventilation schématique des quantités représentées par les vins de table et les vins de qualité ne serait pas conforme à la réalité.

Un exemple particulièrement frappant de cette réalité contradictoire est fourni par l'année 1964 : dans la plupart des vignobles allemands, la récolte a été d'une qualité exceptionnelle. Même les vignes moins bien situées ont donné un moût d'une densité exceptionnelle. La récolte allemande a été considérée à 72 % comme bonne et très bonne, à 24 % seulement comme moyenne et enfin à 4 % comme faible. A voir le résultat de cette récolte, on devrait conclure qu'il n'y a eu aucune production, si minime soit-elle, de vins de table au sens où l'entend la proposition de la

Commission. La production de vin de table étant nulle, il n'aurait pas été alors nécessaire, d'après le texte de la proposition, d'intervenir sur le marché en l'absence de clauses d'exception. Or, à cette époque, a éclaté sur le marché viti-vinicole une des crises les plus graves depuis la guerre, parce que le stockage présentait des difficultés d'ordre technique.

Si l'on porte un jugement approfondi sur les vins blancs allemands, en étudiant leur qualité et leur demande sur le marché en fonction des préférences des consommateurs, on est même autorisé à formuler cette hypothèse que la majeure partie du vin récolté en Allemagne peut être, d'une façon générale, considérée comme de qualité, si on compare la production allemande à la production de vin et au marché viti-vinicole des autres Etats membres. (Rappelons que de nombreuses régions viticoles du Nord de la France sont aussi considérées aujourd'hui presque entièrement comme des régions produisant des vins de qualité.) Cela vaut notamment pour la plupart des vins blancs allemands par rapport à la production communautaire qui est essentiellement une production de vin rouge. La demande du consommateur et la formation des prix confirment la thèse selon laquelle les vins allemands légers sont considérés comme une spécialité, en raison de leur goût particulier, et se différencient nettement, du point de vue de la qualité, des vins d'une autre provenance. Pour des raisons strictement vinicoles et pour des raisons de marché, bien des éléments permettent de dire que, d'une manière générale, les vins blancs allemands font partie du groupe des "v.q.p.r.d." et, partant, que le secteur des vins de table a une importance relativement modeste.

La nouvelle loi allemande sur le vin va établir une nette différence entre vin de table (Tischwein) et vin de qualité. Ainsi, la législation nationale sur le vin permettra de clarifier comme il convient les notions en matière de différences entre les vins allemands. Cependant, si on le compare aux vins de table d'autres Etats membres, tout porte à croire que le Tischwein allemand occupera aussi à l'avenir, du point de vue de la qualité, une place à part dans la concurrence et constituera une spécialité. C'est pourquoi le vin de table ("Tischwein") au sens de la nouvelle loi allemande sur le vin ne pourra être mis sans autre examen sur le même plan que le vin de table ("Tafelwein") au sens où l'entend la C.E.E.

En outre, dans la nouvelle loi allemande sur le vin, les notions de vins de table et de vins de qualité sont liées tant aux matières de base qu'aux qualités du produit fini. Il n'est donc pas possible de fixer à l'avenir une règle permettant de déterminer les pourcentages de la récolte qui devront être classés comme vin de table ou vin de qualité. Cette classification ne dépend chaque année que du caprice de la nature et des soins du producteur.

En résumé :

La notion de vin de table (Tafelwein) par rapport à celle qui définit le vin de qualité n'a pas encore été précisée une fois pour toutes dans les documents de la Commission. Il est donc nécessaire d'élaborer des hypothèses adaptées aux faits.

Par rapport aux vins des autres Etats membres, le vin blanc allemand constitue, en général, une spécialité. Il est donc permis de supposer que la plus grande partie de la récolte allemande est à considérer comme donnant des vins de qualité. Le pourcentage réel des vins de table varie selon les conditions atmosphériques d'une campagne et peut être égal à zéro. La nouvelle loi allemande sur le vin définit nettement la notion de "vin de table" (Tischwein), mais la loi allemande sur le vin et la proposition C.E.E. ne coïncident pas pour autant.

Il en découle que les particularités des régions viticoles allemandes empêchent de définir et de quantifier sans réserve aucune les vins de table, si bien qu'il convient de s'avancer sur ce terrain d'une façon pragmatique avec la plus extrême prudence.

c) Degré de transformation

Dans les propositions de la Commission, il n'est toujours question que de vin de table (Tafelwein). Il ressort toutefois de la description qui a été faite du marché viti-vinicole allemand que dans de nombreuses régions viticoles les ventes d'automne de raisin, de vendange foulée ou de moût jouent un certain rôle non seulement du point de vue quantitatif, mais surtout dans la formation du prix qu'elles conditionnent, dans une large mesure, pour toute une campagne. Pour apprécier la situation dans les grandes régions viticoles allemandes, il faut donc aussi tenir compte du moût non encore fermenté.

Une autre différenciation provient du degré de transformation des vins faits. Tout d'abord, le vin jeune est commercialisé pour ainsi dire à l'état brut après le premier soutirage. Avec le temps, dans les exploitations à grande capacité, la vinification du vin jeune se poursuit, c'est-à-dire que l'on achève sa stabilisation chimique et biologique. Les négociants reçoivent ensuite des vins en vrac faits prêts pour la mise en bouteilles. Une grande partie de la commercialisation s'effectue finalement non pas en vrac mais en bouteilles. Cela vaut notamment pour l'ensemble du secteur des coopératives ainsi que pour les grandes exploitations où la viticulture constitue une source de revenu complet et qui vendent la production directement à l'hôtellerie, aux détaillants et aux consommateurs.

En résumé :

Les constatations doivent porter sur le moût frais aussi bien que sur les vins. Le degré de transformation des vins traités varie selon le moment où ils sont vendus, la qualité de la marchandise et les données structurelles, et va du produit brut non traité au produit fait et stocké en bouteilles. Il convient donc, chaque fois que l'on veut constater des prix, de savoir à quel stade de la transformation se trouve le produit en cause et, le cas échéant, de refaire les calculs sur la base d'un autre stade de transformation ou de les différencier selon les formes d'offres qui prédominent.

2. Le marché primaire

Les prix à la production au sens strict concernent toujours le marché primaire. Définir la notion de prix à la production suppose donc que l'on définisse d'abord le marché primaire.

La notion de marché primaire ne peut être comprise que d'une façon fonctionnelle. En théorie, il faut entendre par marché primaire les échanges pratiqués entre le producteur et le stade suivant du commerce. Cette définition claire en théorie soulève toutefois de notables difficultés dans la réalité. Les difficultés viennent de ce que la fonction de production et la fonction commerciale ne sont plus nettement séparées l'une de l'autre, comme c'était le cas jadis dans le modèle classique de la chaîne de distribution qui allait du viticulteur au consommateur en passant par le grossiste et le détaillant; au contraire, les fonctions de production et les fonctions commerciales sont stratifiées et liées entre elles et se recoupent souvent dans le marché hautement développé des vins allemands.

Une partie de la fonction de production ne se situe plus aujourd'hui au niveau du viticulteur, mais au niveau du groupement des viticulteurs, c'est-à-dire dans la coopérative de vinification. Pour une certaine partie de la récolte, la fonction de production est même en partie reportée sur le premier stade du commerce de gros, celui qui prend en charge les raisins frais et les transforme en vin. Inversément, la plupart des exploitations viticoles ont pris à leur compte diverses fonctions commerciales puisqu'elles livrent en bouteilles des vins propres à la consommation aux détaillants, à l'hôtellerie, au consommateur, à l'intérieur ou à l'extérieur de la région de production, allant jusqu'à faire elles-mêmes la publicité. La conception traditionnelle du marché primaire comme marché de vente de vins en vrac liant les viticulteurs aux négociants en vin n'existe plus aujourd'hui pour une grande partie de la récolte, et ce dans de nombreuses régions viticoles d'Allemagne.

Il faut donc admettre que les conditions permettant les constatations que l'on veut faire en matière de prix sur le marché primaire n'existent plus aujourd'hui que pour une partie limitée au marché viti-vinicole allemand, en raison de la nouvelle répartition des fonctions. Il faut en outre prendre conscience que le processus de transformation et les décalages dans la répartition des fonctions de production et des fonctions commerciales à tous les niveaux se poursuivent d'une façon ininterrompue. Dans la distribution, ce sont précisément les formes d'entreprises modernes telles que les coopératives d'achat, les magasins à succursales, les chaînes de magasins de gros, les centres commerciaux etc., qui ne cessent d'empiéter sur les stades en amont de la distribution, en prenant en charge de nouvelles fonctions. Il faut donc admettre qu'à l'avenir l'importance du marché primaire classique entendu comme vente du vin en vrac par les viticulteurs aux grossistes sera réduite à un minimum. Ces difficultés peuvent en quelque sorte être résolues si l'on ne prend plus en considération le marché primaire classique mais si l'on inclut de façon générale dans la notion de commercialisation considérée comme un premier stade de la distribution et, par conséquent, le "premier prix de cession". Il convient cependant de souligner expressément qu'en adoptant une définition aussi extensive, on inclut dans la distribution des fonctions et des prestations diverses, ce qui ne permet plus de garantir une comparabilité des données irréprochable au point de vue de la méthode de recherche.

En résumé :

Le marché primaire peut se définir en théorie comme l'échange de marchandises entre le producteur et le premier stade du commerce de gros. Selon les conceptions classiques, le marché primaire du vin est constitué par la vente de vin en vrac par les viticulteurs aux grossistes. Dans les marchés modernes, ces fonctions classiques ne sont plus séparables, mais se déplacent et se recoupent en un processus dynamique constant. La délimitation des fonctions n'est plus possible actuellement que pour une petite partie des vins commercialisés en Allemagne. Le marché primaire n'existe plus que sous une forme limitée et se rétrécit sans cesse. Il ne faut donc plus se baser sur le marché primaire mais sur le premier stade de commercialisation.

3. Les prix à la production

Les problèmes que pose la définition des notions de vin de table et de marché primaire entraînent par analogie des difficultés dans la définition de la notion de prix à la production des vins de table. Le secteur des vins de table est fluctuant et le marché primaire ne concerne plus qu'une partie limitée de la récolte de vin. Il en découle que les prix à la production des vins de table doivent être chaque fois définis d'une façon pragmatique et ne valent chaque fois que pour une part limitée du marché des vins allemands. La représentativité recherchée est donc sérieusement compromise.

Du point de vue technique, les prix à la production doivent être exactement déterminés. Sur le marché des vins allemands, l'unité de référence est toujours l'unité de quantité de vin (hl ou unité de mesure régionale telle que foudre, pièce, etc..). Une appréciation du vin en "hectogrades" d'alcool est tout à fait inconnue et serait matériellement absurde.

Dans le commerce les prix valent pour le vin vendu sans récipient (foudre), pour autant que les vins soient vendus en vrac. En ce qui concerne les vins vendus en bouteilles les usages commerciaux diffèrent : tantôt ils sont livrés y compris le verre et l'emballage, tantôt, le verre et l'emballage sont facturés à part. Quoi qu'il en soit, lorsque l'on indique des prix valables pour le vin en bouteille, il faut se demander si le prix s'entend avec ou sans verre afin d'opérer les conversions qui s'imposent. Les frais de soutirage sont en général contenus dans le prix du vin en bouteilles.

Il faut enfin déterminer les frais de transport et le mode de paiement qui ont été convenus. Les livraisons normales s'effectuent départ cave producteur payables dans les six semaines. Les conditions différentes en matière de frêt ou de paiement doivent être prises en considération dans la conversion. Généralement, les commissions habituelles des courtiers sont partagées, dans une certaine proportion, par l'acheteur et le vendeur. D'une façon générale, les prix mentionnés ne tiennent pas compte de la commission du courtier, en d'autres termes, le vendeur devra la déduire de sa recette tandis que l'acheteur doit calculer un supplément pour commission.

En résumé :

Les véritables prix à la production des vins de table n'ont qu'une valeur limitée pour l'ensemble du marché des vins allemands car le secteur des vins de table et la fonction du marché primaire ne peuvent plus être nettement définis. Aussi faut-il, à toutes fins utiles, se baser sur les "prix de cession" du premier vendeur. Or ces prix comprennent des fonctions et des prestations diverses, ce qui restreint leur comparativité et leur représentativité. La détermination technique des prix à la production doit faire l'objet d'une conversion exacte selon les conditions de frêt et de prix, le décompte des commissions, etc. L'unité de référence est exclusivement la quantité de vin mesurée en hectolitres.

III. Conséquences pour la détermination du prix

A la lumière du bref aperçu que nous avons donné du marché viti-vinicole allemand et des régions viticoles allemandes dans leur surprenante variété et à la lumière des considérations théoriques relatives à la définition des notions de prix à la production de vin de table, nous sommes maintenant en mesure de tirer des conclusions concrètes pouvant servir à déterminer les prix. En ce qui concerne le marché viti-vinicole allemand, il convient de s'efforcer :

- de déterminer des types de vins représentatifs,
- de découvrir des marchés représentatifs pouvant servir de marchés de référence,
- de relever sur les marchés de référence adoptés des cours représentatifs pour les types de vins choisis.

1. Les types de vins représentatifs

Les enquêtes précédentes ont abouti à deux résultats évidents :

- la production relativement faible de vin, qui n'atteint que 5 à 7 millions d'hectolitres par an, présente, en ce qui concerne les conditions d'implantation naturelle, les cépages et les qualités, une structure très diversifiée;
- la définition théorique et pratique des "vins de table" est tout à fait incertaine.

Ces deux résultats qui découlent des particularités des régions viticoles allemandes et traduisent une nette différence par rapport aux régions viticoles de la Méditerranée laissent prévoir certaines difficultés à déterminer, des types de vins représentatifs.

Aux termes de l'article 2 du document du 24 juin 1967, la proposition de la Commission demande que les types des vins de table soient "loyaux et marchands" et "soit du fait de leur volume, soit du fait de leurs caractéristiques les plus représentatifs de la production communautaire"

La Commission n'a encore émis aucun avis sur le nombre de types de vins de table prévus pour la Communauté et les exigences auxquelles ils doivent répondre pour être considérés comme représentatifs⁽¹⁾. Nous sommes donc dans notre étude réduits à faire des hypothèses.

Si la totalité de la récolte allemande de vin ne représente que 5 % environ de la récolte de la C.E.E., on est fondé à supposer qu'un type de vin de table devrait représenter 10 % au moins et si possible même 20 % des types allemands de vins pour être considéré comme représentatif du marché viti-vinicole allemand.

Si, à la lumière de cette hypothèse, on examine la quantité récoltée dans les diverses régions viticoles en fonction des superficies correspondant aux divers cépages, on découvre que cette hypothèse ne se vérifie arithmétiquement que dans un petit nombre de cas.

(1) Cf Consultation du Comité économique et social du 28 mars 1968, journal officiel des Communautés européennes du 13/6/1968, C58 III.

Il faut dès le départ éliminer les régions viticoles du sud de l'Allemagne parce que les cépages très variés qui s'y trouvent ne produisent chaque fois qu'une petite partie des vins commercialisés et parce qu'il n'existait guère de marché primaire en raison du ramassage par les coopératives. Dans cette région, précisément, les coopératives effectuent des ventes directes et de ce fait exercent des fonctions commerciales si étendues qu'il n'existe ni types de vins représentatifs ni prix à la production typiques au sens étroit de ces termes. Tout au plus peut-on considérer les prix de cession pour les vins des différentes marques ou les vins issus des divers cépages comme un indice de l'évolution des prix.

Il faut de même éliminer au départ la Franconie, le Rhin moyen, la Bergstrasse et l'Ahr, si l'on considère que les vins doivent être représentatifs, car la superficie plantée en vignes est trop petite et les produits trop différenciés par rapport à l'ensemble du vignoble allemand pour pouvoir constater ici des ventes de vin importantes et homogènes. En outre, c'est précisément dans ces régions que la commercialisation s'effectue sur une base individuelle, si bien que la notion de marché primaire classique n'existe même plus.

Il existe dans le Rheingau une offre compacte de Riesling sur plus de 2.000 ha, mais cette quantité est encore trop faible pour être considérée comme représentative du marché viti-vinicole allemand. Dans cette région précisément les circuits de distribution sont très variés et organisés sur une base individuelle, si bien que le volume des ventes de vin en vrac n'ont plus guère d'importance dans le secteur des vins de table.

La recherche de types de vin homogènes susceptibles d'être représentatifs de l'ensemble du marché viti-vinicole allemand doit donc se concentrer sur les grandes régions viticoles que sont la Rhénanie-Palatinat, la Hesse-Rhénane, la région Moselle-Sarre-Ruwer ainsi que la Nahe en tant que région limitrophe de la Hesse rhénane. Comme nous l'avons signalé précédemment, il existe entre ces marchés certaines interdépendances dans le domaine des prix. On peut donc à bon droit s'efforcer de découvrir là au moins, des types de vin à peu près homogènes.

Dans la Rhénanie-Palatinat, le Sylvaner et le Müller-Thurgau, qui couvrent ensemble quelque 10.500 ha, soit 60 % environ de la superficie plantée en vignes, sont les plus importants. Cela est encore plus net en Hesse rhénane où le Müller-Thurgau et le Sylvaner couvrent ensemble 13.200 ha, soit 80 % du vignoble. Dans la Nahe, le Sylvaner et le Müller-Thurgau représentent ensemble un peu moins de 2.000 ha, soit 65 % du vignoble.

Ces deux cépages, le Sylvaner et le Müller-Thurgau ont des propriétés tout à fait différentes, non seulement du point de vue de la culture, mais aussi du point de vue du produit fini. Après les ventes d'automne, au moment des premières ventes de vin, ils sont toutefois appréciés et évalués d'une façon sensiblement identique sur le marché viti-vinicole. Dans les qualités inférieures les différences de prix entre les vins provenant de ces deux cépages sont minimales. Il semble donc, sous certaines réserves, qu'il ne soit pas au premier abord totalement injustifié de regrouper ces deux cépages et de les considérer comme des types de vin relativement homogènes.

En revanche, le problème est de savoir si l'on peut aussi regrouper les trois grandes régions viticoles que nous avons citées pour en faire une seule grande unité homogène. Il ne fait pas de doute que dans l'évolution des prix il y a souvent des rapports évidents entre ces régions aboutissant même parfois à un niveau de prix identique. D'un autre côté, il ne faut cependant pas oublier que les marchés de ces trois régions viticoles, Rhénanie-Palatinat, Hesse rhénane et Nahe, présentent souvent l'évolution des prix de très grandes différences, ce qui ne répond pas aux exigences de l'homogénéité. Un regroupement de ces trois régions ne peut donc être envisagé sans réserve. En conclusion, on a tout d'abord pour les types de vin représentatifs le tableau suivant :

- Rhénanie-Palatinat	10.500 ha environ
- Hesse rhénane	13.200 ha environ
- Nahe	2.000 ha environ

soit au total : 25.700 ha environ

Cette quantité qui est produite par 38 % des vignobles allemands et qui équivaut donc aussi à la même proportion, à peu près, de la récolte du pays, pourrait être considérée comme représentative. La quantité représentée respectivement par le Palatinat et la Hesse rhénane ne remplit

que de justesse les conditions prévues pour la quantité, tandis que la Nahe prise isolément doit être éliminée.

Ce résultat provisoire doit toutefois faire l'objet d'une rectification importante. Il faut d'abord considérer que dans le Palatinat et dans la Hesse rhénane la moitié au moins de la récolte peut être considérée comme vin de qualité, même lors de récoltes médiocres. Le vin de table constitue donc au mieux la moitié de la quantité récoltée.

Il ne faut pas oublier non plus qu'une part importante de la récolte est ramassée par les coopératives ou commercialisée sous forme de vin en bouteilles par le producteur lui-même ou encore liée, et cela depuis peu, à des contrats de livraison. La quantité de vin restant destinée à la commercialisation en vrac ne représente donc qu'une fraction de la première estimation de la récolte. A l'avenir il se posera la question de savoir si les prix des vins vendus en vrac seront encore déterminants pour le prix de l'ensemble des ventes. Peut-être faudra-t-il un jour chercher à établir les prix payés par les coopératives vinicoles aux viticulteurs.

Pour ce qui est des ordres de grandeur, de l'importance du marché actuel des vins de table vendus en vrac, on en est réduit à faire des estimations grossières. Si l'on adopte comme hypothèse une part égale à 25 % (qui diminuera sans doute nettement à l'avenir), il reste peut-être pour le Palatinat une superficie d'environ 2.500 ha et pour la Hesse rhénane une superficie d'environ 3.500 ha susceptibles de répondre, pour ce qui est du cépage, du degré de qualité et du circuit de distribution aux conditions prévues pour les types de vin représentatifs. Cette estimation globale ne tient même pas compte des fluctuations annuelles de la récolte en quantité et en qualité.

Or les 2.500 ou 3.500 ha de vignes restants répondent à peine aux conditions posées aux types de vin représentatifs pour ce qui est du volume, puisqu'ils ne représentent en superficie, que 4 à 5 % du vignoble allemand. Le choix de ces vins comme vins représentatifs ne peut donc se faire qu'avec de sérieuses réserves.

Il conviendrait alors d'examiner si les superficies plantées en cépage portugais dans le Palatinat et en Hesse rhénane, soit au total 4.500 ha, constituent un type homogène répondant aux conditions requises pour être considéré comme représentatif. Tout bien considéré, les vins rouges ne sont pas typiques du marché viti-vinicole allemand, si bien qu'ils ne peuvent en aucun cas être représentatifs de l'ensemble du marché viti-vinicole allemand. D'autre part, le cépage portugais constitue dans les régions en question la ressource essentielle de nombreux producteurs. Cependant, il faut admettre là encore qu'une part seulement égale à 50 % environ des vins de cépages du type portugais est commercialisée en vrac par le producteur et que cette quantité de vin ne correspond qu'à une superficie plantée en vignes légèrement supérieure à 2.000 ha. Cet ordre de grandeur laisse également subsister quelques doutes quant à la représentativité du cépage.

Il faut enfin examiner les 7.770 ha de Riesling de la région Moselle-Sarre-Ruwer. Il ne faut pas oublier que dans cette grande région viticole l'éventail de la qualité est extraordinairement large : la basse Moselle, la moyenne Moselle, la région de Trêves et la haute Moselle accusent de notables différences qui se reflètent dans la formation des prix. Là encore, les circuits de distribution individuels prédominent, si bien que le marché primaire des vins en vrac est en régression. Si l'on élimine les vins reconnus comme étant des vins de qualité ainsi que les circuits individuels de distribution, il reste en gros un tiers environ de la récolte pour la vente de vin en vrac. Cette quantité correspondrait à une superficie de 2.500 ha et à 4 % seulement de la récolte allemande.

En résumé :

Dans la plupart des régions viticoles allemandes, les conditions requises pour obtenir un type de vin représentatif ne sont pas réunies, parce que les vins sont hétérogènes et parce que les circuits de distribution sont différenciés.

Il n'y a que quelques régions viticoles où il est possible, sous toutes réserves, de trouver des types de vin dans une certaine mesure homogène, ce sont :

- le Palatinat	Müller-Thurgau Sylvaner	représentant 2.500 ha
- la Hesse rhénane	Müller-Thurgau Sylvaner	représentant 3.500 ha
- Moselle-Sarre-Ruwer	Riesling	représentant 2.500 ha

Ces types de vin sont toutefois soumis aux fluctuations annuelles et aux modifications des circuits de distribution. Ils ne représentent chacun que 4 à 5 % de l'ensemble de la récolte du territoire fédéral. Ils revêtent cependant une certaine importance en tant que baromètre des prix de l'ensemble du marché viti-vinicole allemand.

Le cépage portugais de la Rhénanie-Palatinat et de la Hesse rhénane qui couvre 2.000 ha pourrait, lui aussi, être considéré comme un type de vin représentatif des vins rouges allemands. Toutefois, il s'agit là d'un problème particulier.

2. Les marchés représentatifs

Selon l'article 2 de la proposition, il y a lieu de chercher des marchés de référence où l'on relèvera des prix représentatifs pour des types de vins représentatifs. La proposition part visiblement de l'idée que les échanges sont concentrés sur certaines places de commercialisation qui sont nettement localisées géographiquement et qui remplissent en tant que "marché ponctuel" des fonctions semblables à celles des bourses.

Or les régions viticoles allemandes ne remplissent pas cette condition théorique. Il est évident qu'il n'y a pas de places de commercialisation au sens géographique. Il n'existe pas davantage des réunions régulières de courtiers où se feraient les échanges et où se fixeraient les prix. L'Allemagne ne connaît ni bourses ni foires aux vins importantes. On peut à ce sujet faire abstraction de l'existence pour les vins de qualité exceptionnelle (Moselle, Rheingau, Hesse rhénane, Palatinat) de ventes aux enchères isolées et de foires aux vins (Baden). En effet, ces foires et ces ventes aux enchères ne concernent pas le commerce de gros normal de vins de table, mais exclusivement des spécialités et des vins rares.

En Allemagne, les ventes de vin s'effectuent géographiquement dans toutes les localités où les vins sont produits et offerts. Le vin est directement mis en vente et négocié dans la région - le plupart du temps par

l'intermédiaire d'un courtier de production. Chaque viticulteur a donc son propre marché chez lui. L'acheteur, lui, recherche le vendeur éventuel ou bien ce dernier fait une offre par écrit ou par l'intermédiaire d'un courtier. Faute de disposer d'un "marché ponctuel" localisé géographiquement, le vin allemand est pour ainsi dire traité partout sur un marché s'étendant sur tout un territoire non localisable géographiquement.

Cette organisation du marché et ces pratiques commerciales ont pour conséquence que les ventes sont préparées et signées à huis clos. Faute d'une bourse concentrée géographiquement et publique, il n'y a donc ni élaboration de prix valables pour tous ni cotation officielle de prix. Les ventes conclues ne sont constatées par aucun organisme officiel ou privé mais sont soumises au secret commercial. En ce qui concerne la formation de l'opinion générale, voir section IV.

En résumé :

Il n'existe pas dans la république fédérale d'Allemagne de places de commercialisation localisables pouvant servir de marchés de référence pour les types de vins représentatifs dans le commerce. Les pratiques commerciales très développées excluent la concentration des échanges sur des places de commercialisation où seraient constatés des cours officiels. Les ramifications des circuits de distribution entraînent obligatoirement la pratique de ventes individuelles qui se pratiquent un peu partout dans le pays.

3. Les cours représentatifs

Faute de marchés représentatifs, on ne constate pas dans les régions viticoles allemandes par la voie publique ou privée de cours basés sur des ventes effectives. Les ventes, qui sont conclues partout et de manière continue à huis clos, ne sont nulle part enregistrées ou publiées. Il n'existe donc pas de cours comme ceux qui sont fixés à une bourse de commerce.

Indépendamment de l'absence de marchés représentatifs, la fixation de tels cours sur la base des ventes conclues serait aussi difficilement réalisable. La difficulté que présente la détermination des cours vient de ce qu'il n'existe aucun contrat standard pour des qualités standard. Notre étude du marché viti-vinicole allemand a montré que les vins commercialisés sont

extraordinairement hétérogènes en ce qui concerne la qualité. Chaque achat de vin s'effectue exclusivement après dégustation, ce qui suppose une appréciation individuelle des qualités gustatives du vin. De la sorte presque chaque fût de vin est vendu à un prix qui lui est propre. Les difficultés inhérentes à la détermination des cours viennent aussi de ce que le degré de transformation des vins vendus et la répartition des fonctions entre l'acheteur et le vendeur varient selon les circuits de distribution. Souvent, les divers contrats de vente ne sont donc pas comparables entre eux.

Ces constatations fondamentales sur l'absence de cours représentatifs ne sont toutefois pas totalement valables pour quelques marchés partiels de certains vins en provenance, notamment, du Palatinat, de la Hesse rhénane et de la Moselle. Certes, il n'existe pas non plus dans ces régions de places de commercialisation, ni de cotations au vrai sens du terme. D'un autre côté, on peut admettre cependant que pour les vins en vrac utilisés comme produit brut par les grandes caves, notamment pour la fabrication de vins de marque, il existe une tendance générale des prix que les acheteurs et les vendeurs acceptent comme une "orientation" prédominante des prix. Cette tendance générale des prix coïncide souvent avec le prix offert par les oligopoleurs du côté de la demande. Pour autant que sur des marchés partiels déterminés, certains acheteurs se présentent pratiquement sans entraves et possèdent une maîtrise évidente des prix, leurs prix sont acceptés comme norme générale. Cette maîtrise des prix, qui est parfois fondée sur un jugement collectif des intéressés se rencontre notamment en Moselle, parfois aussi dans les districts palatins de l'Oberhaardt et de l'Unterhaardt, ainsi que dans le Hügelland de la Hesse rhénane.

On peut, en généralisant, admettre que les "orientations des prix" sans caractère obligatoire s'appliquent en général aux vins que dans le chapitre précédent nous avons considéré sous certaines réserves comme étant des types de vin représentatifs. Il existe ainsi une opinion générale prédominante sur les prix des vins de table produits à partir des cépages Müller-Thurgau et Sylvaner dans le Palatinat et dans la Hesse rhénane et à partir du Riesling des terroirs secondaires de la Moselle. Si cela n'est pas suffisant pour parler de cours représentatifs sur des marchés représentatifs,

on peut tout de même parler, avec les restrictions qui s'imposent, "d'orientations des prix" pour certains types de vins des régions susmentionnées.

Enfin, il en va de même pour la formation des prix d'automne. Les ventes d'automne ont lieu essentiellement dans les trois régions du Palatinat, de Hesse rhénane et de Moselle. La récolte mise sur le marché pendant les vendanges est presque toujours de faible qualité et assimilable le plus souvent aux vins de table. Là encore, un accord tacite s'établit au sujet de l'orientation des prix, qui certes n'est pas obligatoire mais qui varie selon les conditions individuelles de chaque contrat de vente.

En résumé :

Faute de marchés représentatifs, il n'existe pas pour les vins de table de cours représentatifs car les divers vins de qualité constituent des spécialités et les circuits de distribution sont trop ramifiés. Il est donc exclu de déterminer de tels cours.

Il est à la rigueur possible, en faisant les réserves qui s'imposent, de déterminer pour les vins de qualité inférieure en provenance du Palatinat, de la Hesse rhénane et de la Moselle une "orientation générale" qui n'a aucun caractère obligatoire mais qui s'impose généralement, soit qu'une partie obtient la maîtrise des prix, soit que les deux parties se mettent tacitement d'accord. Les contrats effectivement conclus s'écartent cependant plus ou moins de cette orientation générale. Certes, ces contrats ne sont répertoriés nulle part de manière officielle mais des enquêtes appropriées permettent de se faire une idée approximative de ces "orientations de prix".

4. Problèmes particuliers posés par la fixation des prix

On a évoqué sous toutes réserves, la possibilité de constater, pour certains types de vin qui sont dans une certaine mesure représentatifs et homogènes, l'orientation générale des prix qui ne présentent aucun caractère obligatoire. Cette constatation soulève cependant de nouveaux problèmes qui sont les suivants :

a) L'Interaction entre la formation et la constatation des prix

Sur le marché viti-vinicole allemand, la transparence du marché et l'information sur les prix ne sont pas toujours suffisantes pour tous les partenaires du marché. Comme souvent le producteur ne vend son vin en vrac qu'à deux ou trois époques de l'année, il lui manque une connaissance suivie du marché. Aussi toute publication de cours est-elle lue

avidement et utilisée pour servir de base aux propres contrats de vente. Ce fait a incité le fonds de stabilisation pour le vin à procéder en automne à des enquêtes quotidiennes et à publier un rapport quotidien sur les tendances générales des prix de la récolte à l'état frais.

Il en découle qu'une détermination officielle des prix dans le cadre de l'organisation de marché de la C.E.E. aurait à coup sûr des répercussions directes sur la formation des prix. Il est inévitable que les acheteurs ou les vendeurs se basent sur ces cotations de prix pour conclure leurs ventes. En ce sens, les cotations de prix auraient une influence directe et décisive sur la formation des prix.

L'on risque même de voir les cotations de prix acquérir une certaine "résonance" : les prix constatés sont publiés et acceptés comme tendance des prix par les milieux économiques intéressés. Au jour fixé pour l'enquête sur les prix, les rapporteurs communiquent à nouveau aux autorités comme prix du marché ce qui n'est que l'écho des prix antérieurs considéré maintenant comme le reflet de l'opinion dominante des intéressés. Un tel jeu pourrait aboutir à une publication permanente des prix sans que des ventes aient été effectivement conclues. Ainsi peut naître d'une manière inconsciente une "fausse réalité" susceptible d'engendrer des erreurs d'appréciation à des phases décisives du marché.

b) Les possibilités de manipulation

L'Interaction entre la constatation des prix et la formation des prix soulève le problème des possibilités de manipulation. Il a été établi que dans de nombreuses régions il existe pour certains types de vin des structures de marché rappelant celles d'un marché oligopolistique. Il a été en outre établi que dans ces régions les prix dépendent surtout de la maîtrise des prix exercée par certains gros acheteurs. Enfin, on observe parfois que l'opinion relative à la tendance des prix résulte d'un échange de vues collectif entre oligopoleurs. Or si divers partenaires sur le marché savent que certains cours peuvent déclencher ou ne pas déclencher des interventions, il est concevable que des manipulations conscientes cherchent à instaurer le niveau des prix souhaités. Il sera impossible de prouver si ces manipulations de prix ont eu lieu ou si des accords ont été conclus. L'expérience prouve toutefois que de telles manipulations ne sont pas exclues, du moins à moyen terme. C'est ainsi qu'on

a pu constater récemment pendant quelques mois dans une région viticole une retenue surprenante dans les achats, qui pouvait fort bien être liée à la recherche de certaines réactions politiques.

C'est précisément parce que le marché viti-vinicole allemand est si petit et que chaque marché partiel occupe une place à part que le danger existe en permanence de voir l'autorité compétente victime de telles manipulations lorsqu'elle sera appelée à constater des prix et lorsqu'il faudra en tirer les conséquences pour des interventions sur le marché. Aussi faudra-t-il exiger au minimum que chaque notification des prix soit soumise à un examen critique portant sur ses causes éventuelles.

c) Les ventes réelles ou les offres

Le risque de faire des constatations inexactes de prix serait encore plus élevé si l'on faisait intervenir non seulement les ventes effectives, mais aussi les offres par les partenaires sur le marché ou des exigences. Sans cesse il arrive que des acheteurs ou des vendeurs font des offres ou formulent des exigences dénuées de tout fondement réel, qui n'aboutissent pas à des ventes. Souvent, pendant des semaines, certains vins font l'objet d'exigences ou d'offres qui s'écartent à tel point qu'aucune vente ne peut être conclue.

Le manque de réalisme dans les exigences et les offres a souvent pour conséquence d'inquiéter le marché. Le risque a toujours existé que dans des rapports superficiels ces exigences ou ces offres soient considérés comme ayant donné lieu à une vente et, partant, considérés comme étant des prix effectivement pratiqués. En outre, les manipulations seraient facilitées s'il n'était même plus nécessaire de procéder effectivement à des échanges comme ne cessent de le montrer les exemples tirés d'autres marchés agricoles.

d) La formation libre des prix perd de son importance

L'aperçu donné sur le marché viti-vinicole allemand a montré que les circuits et les méthodes de distribution se transforment rapidement. On dénote une nette tendance à la régression de la part prise par le marché primaire au sens classique, c'est-à-dire la vente de vins en vrac par le viticulteur aux grossistes. De plus en plus, le vin est vendu directement

par les viticulteurs ou les coopératives aux négociants, à l'hôtellerie ou au consommateur. Les grandes organisations commerciales s'approvisionnent directement dans la région de production.

La formation des prix des vins en vrac perd de sa valeur indicative pour l'ensemble du marché au fur et à mesure que diminuent les ventes en vrac de types de vins représentatifs. Dès aujourd'hui il n'y a presque plus de prix pour les vins en vrac dans de nombreuses régions viticoles allemandes. Les circuits de distribution évitent pour ainsi dire de "passer par la bourse". Le ramassage par les coopératives et les contrats de livraison conclus directement avec les commerçants réduisent également la part du marché qui est traitée librement.

Il convient donc d'observer avec attention dans quelle mesure les prix constatés peuvent encore servir de critère pour l'ensemble du marché. Trois ans suffisent pour opérer une transformation profonde dans ce domaine. Il est tout à fait possible que dans les autres régions viticoles allemandes le marché primaire des types de vins représentatifs soit vidé de sa substance au point de devenir insignifiant. Les constatations de prix deviendraient alors sans objet.

Il en résulte la nécessité d'inclure dans la constatation des prix - et cela en vue d'un contrôle a posteriori et en vue d'une appréciation critique des éléments soumis - non seulement les prix à la production des vins en vrac mais aussi d'autres tendances parallèles des prix sur le marché au stade du grossiste et du consommateur.

IV. Les méthodes actuellement utilisées pour constater les prix

Après avoir constaté qu'il n'existe pas dans les régions viticoles allemandes des cotations de type boursier pour les vins dans des places de commercialisation déterminées, il convient d'examiner quels sont les autres procédés pratiqués accessoirement sur le marché viti-vinicole allemand, pour faire un relevé des prix.

1. Les prix comparatifs prévus par l'article 8 de la loi sur l'économie viti-vinicole (Weinwirtschaftsgesetz)

Conformément au paragraphe 1 de l'art. 8 de la loi sur l'économie viti-vinicole, dans le texte du 9 mai 1968 (Bundesgesetzblatt n° 32 du 28 mai 1968), le ministre fédéral peut, sur avis du fonds de stabilisation

pour le vin, fixer un prix comparatif pour les vins de consommation des régions de l'Oberhaardt, de la Hesse rhénane et de la Basse Moselle. Conformément aux dispositions du paragraphe 2 de l'article 8, il y a lieu, lors de la fixation des prix comparatifs, de prendre en considération :

1. le prix de revient,
2. les prix à la production obtenus dans la moyenne des dix dernières années.

Selon le paragraphe 4 de l'article 8, la fixation de prix comparatifs a pour objet de régulariser les importations. Conformément aux dispositions du paragraphe 3 de l'article 8, l'autorité du Land désignée par le gouvernement du Land constate en permanence les prix des biens de consommation des régions de l'Oberhaardt, de la Hesse rhénane et de la Basse Moselle et les communique au ministre fédéral.

Passons sur les implications juridiques de cette disposition, évoquées par le paragraphe 6 de l'article 8. Pour la présente étude, il suffit de savoir que, à la demande du gouvernement de Rhénanie-Palatinat, les chambres d'agriculture des régions intéressées déterminent chaque mois les prix à la production des vins de consommation et les communiquent par l'intermédiaire du gouvernement du Land au gouvernement fédéral. Chaque chambre d'agriculture recense les prix à la production en faisant appel à des experts, au nombre de 10 à 15, des diverses localités viticoles. Ces experts sont des hommes de confiance appartenant au milieu viticole, qui en tant que courtiers en vins, viticulteurs, maires ou employés des offices viticoles connaissent tout ce qui se passe sur le marché viti-vinicole.

Les régions prévues par le législateur, à savoir l'Oberhaardt (Palatinat), la Hesse rhénane et la Basse Moselle, correspondent pour l'essentiel aux régions dans lesquelles on peut admettre, avec les réserves qui s'imposent, comme on l'a vu à la section III, 1, qu'il existe au moins des types de vin dans une certaine mesure homogènes et représentatifs. Aussi l'enseignement tiré de cette détermination des prix peut-il servir au but qui nous intéresse.

Le fait que, depuis quelques années déjà on constate régulièrement les prix pratiqués et qu'ainsi l'on enregistre les prix pratiqués pour les vins ne doit toutefois pas nous amener à conclure à tort que les objections méthodologiques et techniques seraient pour autant éliminées.

Tout au contraire, c'est précisément aux prix ainsi déterminés que s'appliquent toutes les restrictions et les réserves qui ont été soulignées à la section précédente. Les rapports de ces experts bénévoles reposent essentiellement sur des avis, voire des rumeurs, mais guère sur des actes de vente accompagnés de pièces justificatives exactes. Il est difficile de savoir à quel volume de ventes correspondent les prix cités. Ainsi la question demeure de savoir dans quelle mesure ces cours sont représentatifs. L'étude des sous-régions de l'Oberhaardt et de la Basse Moselle n'est pas non plus typique de l'ensemble des deux régions viticoles que sont la Rhénanie-Palatinat et la Moselle-Sarre-Ruwer, et sont moins demandés que les vins des régions centrales. L'éventail souvent large de prix donnés par les rapporteurs reflète l'hétérogénéité du produit. Enfin, ces rapporteurs bénévoles qui sont le plus souvent étroitement liés à la viticulture ont toujours une nette tendance à se montrer partiaux et le plus souvent pessimistes. Il entre dans la mentalité générale des agriculteurs de peindre leur situation sous des traits plus noirs qu'ils ne le sont en réalité. Ces estimations ne répondent donc pas aux exigences d'une constatation représentative des prix.

En résumé :

L'expérience a montré que les constatations de prix prévues par l'article 8 de la loi sur l'économie viti-vinicole peuvent fournir certaines bases de départ pour une constatation générale des prix au sens de l'organisation commune de marché, d'autant qu'il s'agit de types de vin et de régions semblables. Elle a aussi montré que ce système de recensement présente de graves défauts d'ordre logique et technique qui suscitent des réserves quant à l'adoption de ce système auquel on n'aurait pas apporté au préalable certaines modifications.

2. Les prix relevés par l'association viticole allemande (Deutscher Weinbauverband)

Indépendamment des constatations officielles de prix prévues par la loi sur l'économie viti-vinicole, l'association viticole allemande observe en permanence le marché dans toutes les régions viticoles allemandes. Au cours de cette observation du marché, les prix et l'état

des stocks sont relevés. L'association utilise les services d'environ vingt à vingt-cinq rapporteurs bénévoles proches du milieu de la viticulture.

Les rapports de l'association viticole allemande sont exploités tous les mois. L'expérience montre que les résultats de l'estimation de stocks sont relativement sûrs, car les erreurs d'estimation des différents rapporteurs finissent par s'équilibrer. Quant aux prix il ne s'agit pas de donner le prix exact pour un produit standard, mais le plus souvent de signaler la tendance générale des prix et des fourchettes de prix. Les rapports laissent ainsi une certaine marge dans l'énoncé des prix. Ce procédé est nécessaire et justifié, compte tenu des difficultés méthodologiques et techniques que présente la détermination des prix de produits hétérogènes. Toute tentative de donner un prix exact ne serait qu'illusion, ce qui explique qu'on y renonce. Il faut en outre admettre que les experts de l'association viticole allemande sont bien souvent les mêmes que les experts des chambres d'agriculture. L'expérience montre qu'il n'y a dans les régions viticoles qu'un petit nombre de personnes connaissant le marché, sûres, douées d'un sens critique et disposées à collaborer régulièrement. Aussi les deux systèmes de rapports sont-ils en partie identiques.

3. Les indices établis par l'Office statistique fédéral

L'Office statistique fédéral établit chaque mois l'indice des prix de gros sur la base de 1962 = 100. Cet indice des prix de gros porte sur 900 produits choisis pour leur représentativité et classés par groupes de produits. Les prix de gros pour le vin figurent dans le groupe des denrées alimentaires et stimulants.

D'après les informations dont on dispose, cet indice des prix de gros ne se prête absolument pas à la détermination représentative des prix du vin de table. En effet, il s'agit avant tout non pas de prix à la production, mais de prix de gros, c'est-à-dire de prix correspondant à un stade de commercialisation ultérieur. En outre, les prix déterminés ne sont pas représentatifs au sens qui nous intéresse. Le nombre des firmes (24 au total) communiquant les prix est beaucoup trop petit pour donner une idée de l'ensemble du commerce de gros des vins allemands. L'indice ne se réfère pas à un type de produit exactement défini, mais concerne des vins de toute origine, de tout cépage et de toute qualité.

Les conditions de livraison ne sont pas non plus identiques, mais varient selon les particularités des firmes communiquant les prix, si bien qu'il existe de fortes divergences en ce qui concerne le frêt de base, le soutirage, l'unité de conditionnement, les services annexes, etc.

Du point de vue méthodique, cet indice des prix de gros n'est pas représentatif d'un type de produit ou même d'un produit d'une origine déterminée, mais seulement représentatif d'un groupe de marchandises plus vaste, comme dans le cas présent les denrées alimentaires et les stimulants. Les insuffisances que présente du point de vue méthodique chaque type de produit sont compensées par le regroupement de plusieurs produits en groupes de produits. Aussi les valeurs déterminées pour le vin ne fournissent-elles pas d'indications sûres du point de vue de la méthode sur l'évolution réelle des prix. En outre, les données différenciées ne seraient pas autorisées en raison des dispositions relatives au secret statistique.

En résumé, il convient donc de faire remarquer que l'indice des prix de gros du vin ne concerne pas des prix à la production, qu'il n'est représentatif ni par le nombre de firmes intéressées, ni du point de vue du produit, et qu'enfin il ne peut être appliqué aux vins de table. Eu égard aux objectifs d'une organisation commune de marché, cette détermination des prix doit donc être éliminée.

4. Les Mercuriales publiées par les revues spécialisées

Il existe dans le secteur du vin trois revues spécialisées qui font autorité et qui publient chaque semaine ou tous les dix jours, sous forme de chronique, un rapport sur le marché. Ce rapport se fonde également sur des données communiquées par des experts bénévoles. Les experts des revues viticoles sont en partie sans doute les mêmes que les experts des chambres d'agriculture et de l'association viticole allemande.

Les rapports des revues viticoles appellent les mêmes remarques que le rapport sur le marché établi par l'association viticole allemande. Les revues spécialisées donnent toujours des fourchettes de prix, c'est-à-dire les prix minima et les prix maxima des diverses qualités, ainsi

que la tendance générale. Les différences dans le produit et les conditions de vente empêchent de communiquer des renseignements exacts sur les prix. Ces rapports sont tout à fait suffisants pour apprécier la tendance générale des prix et leur niveau approximatif. Il serait toutefois impossible d'utiliser les rapports sur les marchés donnés par les revues pour dégager un prix du marché réel et précis.

Par définition le risque existe que les rapports sur les marchés soient présentés d'une façon plutôt tendancieuse selon les intérêts des diverses revues. Lorsqu'on compare les trois rapports sur le marché, il est en général possible de distinguer ces tendances et de ne pas en tenir compte. Toutefois, on remarque encore que ces rapports reposent souvent moins sur des ventes effectives que sur des offres ou des exigences émises sans succès par les vendeurs ou les acheteurs.

5. Le Fonds de stabilisation pour le vin

Le Fonds de stabilisation pour le vin ne dispose pas d'une équipe d'experts pour les prix du vin. En automne seulement, il établit un rapport spécial sur le marché d'automne pour les prix des raisins, de la vendange foulée et du moût. A cet effet, le fonds recueille chaque matin par téléphone les données qui lui sont communiquées par des personnes de confiance à savoir des viticulteurs, des négociants en vin ou des courtiers en vin. Ce fonds utilise également les rapports établis par des experts de ces groupes professionnels. Les différences découlant des divergences d'intérêts peuvent être éliminées par le biais d'une étude comparative.

Après avoir exploité les rapports concernant le marché, le fonds les diffuse chaque jour dans les régions intéressées par l'intermédiaire des quotidiens, d'un service téléphonique ou par porteurs. Ces rapports servent à l'information des acheteurs et des vendeurs. Ils favorisent la transparence du marché et le déroulement régulier des ventes d'automne.

Le Fonds est lui aussi obligé de donner une certaine fourchette entre les prix maxima et minima, car il n'est pas possible de trouver les prix unitaires. Les prix varient selon l'origine, la fraîcheur du produit, l'importance du lot et d'autres circonstances. C'est pourquoi le Fonds se limite à des reports d'ordre général sur le niveau et la

tendance des prix. Le Fonds de stabilisation du vin est convaincu que des communiqués ne sont utilisables qu'en leur appliquant les réserves d'ordre méthodologique visées plus haut.

6. Les communications relatives à la tendance des prix

Tous les systèmes de rapports que nous avons cités sont fondés sur la collaboration volontaire de rapporteurs bénévoles. L'objectivité des communiqués dépend des informations, du soin des rapporteurs et de la confiance qu'on peut leur accorder. Ce système appelle les réserves d'ordre méthodologique que l'on sait.

L'expérience prouve cependant que l'objectivité des experts n'est garantie que tant que les rapports sur le marché servent à une information d'ordre général, sans avoir des répercussions directes sur la politique du marché. Lorsque la situation tendue sur un marché ouvre la possibilité d'une intervention dans une région donnée, on risque de voir les experts présenter des rapports tendancieux afin de déclencher ou d'éviter ces interventions. Une telle tendance peut être inconsciente, mais peut aussi découler de la pression politique exercée par les viticulteurs de la région considérée. L'objectivité et la tendance de ces rapports sur les prix ne peuvent être prouvées parce qu'il s'agit d'opinions et d'estimations personnelles et non de contrats de vente confirmés par les registres officiels. Le risque existe donc de voir faiblir la sincérité des rapporteurs bénévoles dès que le résultat de leur rapport sur le marché peut avoir des conséquences sur la politique du marché. Ce risque soulève de sérieuses objections.

En résumé :

Il existe plusieurs systèmes pour constater les prix. Tous les systèmes utilisent les services de rapporteurs bénévoles. Les données communiquées reposent sur des opinions personnelles et non sur des contrats de vente enregistrés. Les rapports ne reflètent qu'un niveau des prix approximatif avec certaines fourchettes de prix et non pas des prix du marché bien déterminés. Les prix concernent une série de produits de qualité et d'origines différentes et non pas un produit standard déterminable avec exactitude.

Le système utilisé actuellement pour constater les prix donne des indications précieuses sur les possibilités et les difficultés que présente un système de détermination des prix pour l'ensemble de la C.E.E. Il semble toutefois que l'adoption sans modification des systèmes existants aux fins de la C.E.E. ne soit pas justifiée. Des objections d'ordre méthodologique, technique et psychologique plaident contre leur utilisation.

V. Conclusion : Possibilités d'une procédure de constatation des prix

Les études menées sur la structure du marché viti-vinicole, sur les définitions de notions et leurs conséquences pour l'établissement des prix ainsi que sur les méthodes actuelles ont abouti aux principaux résultats dont voici le résumé :

Le marché du vin allemand présente de notables différences par rapport aux autres marchés viti-vinicoles et apparaît comme extraordinairement différencié de région à région et selon les produits. Les vins allemands commercialisés ne constituent pas un produit homogène mais sont hétérogènes à tous les points de vue. En conséquence, il n'y a guère de types de vins de table représentatifs. Enfin, faute de marché représentatif, il n'y a pas de cours véritablement représentatifs pour les vins de table.

Il semble tout au plus possible, avec les réserves d'ordre méthodique qui s'imposent, d'établir pour certains types de vins à peu près similaires une "ligne d'orientation générale des prix" qui n'a pas un caractère obligatoire, qui repose sur des avis personnels et des impressions, qui n'est pas nécessairement confirmé par des contrats de vente effectivement conclus.

Il a, en outre, été établi au chapitre III, 4 que les recherches de prix risquent toujours d'avoir des répercussions et que la part représentée par les ventes de vins en vrac sur le marché primaire est en régression. Enfin, nous devons exposer que diverses institutions disposent de certains systèmes d'établissement des prix, mais que ces systèmes insuffisants du point de vue méthodique, professionnel et psychologique se prêtent mal à l'établissement de prix obligatoires.

Au total, les études menées sur les méthodes utilisées pour rechercher des prix représentatifs à la production pour les vins de table issus des régions

viticoles allemandes ont donc fait apparaître certaines difficultés et certains problèmes par rapport à la proposition de la Commission en matière d'organisation commune des marchés. Il est apparu clairement que les éléments matériels que réclament les conditions de production naturelles, la structure de production, les caractéristiques du produit ainsi que la structure des circuits de distribution des vins allemands ne sont guère aptes à s'intégrer sans changement dans le modèle théorique sur lequel est basée la proposition d'organisation commune des marchés.

Toutefois, si l'on admet, comme hypothèse de travail, qu'une solution praticable devrait être trouvée de toute manière pour la Communauté, quelles que soient les difficultés que soulève le marché viti-vinicole allemand sur le plan de la méthode ou de la pratique, il faut se garder d'une interprétation étroite de la proposition visée et s'en tenir à une application souple.

Conformément au mandat que nous avons ainsi reçu, nous exposons ci-après des solutions approximatives susceptibles de permettre dans la pratique de réaliser une organisation commune des marchés, même si ces solutions ne répondent pas à de sévères exigences de méthode et de fond. Il s'agit donc bien seulement - nous le disons expressément - d'une tentative pratique dont les insuffisances méthodiques doivent être reconnues.

1. Base d'une éventuelle procédure de constatation des prix

On peut adopter comme base d'une procédure possible et surtout pratique de détermination des prix les trois propositions que voici :

- Suivre l'évolution du marché des vins de table à l'aide des "orientations générales des prix" établies sur la base d'opinions personnelles dans le cadre de certaines marges de prix et donnant le niveau approximatif des prix.
- Etudier, à l'aide des orientations des prix, l'évolution du marché à plusieurs niveaux, afin de pouvoir porter un jugement d'ensemble sur le marché par des comparaisons entre les divers stades du marché.
- Faire exploiter les prix constatés par un organisme central spécialisé qui les soumettra à l'analyse critique et étudiera leurs liens de cause à effet pour pouvoir dégager l'orientation des mouvements du marché et leurs causes.

2. Objet de la constatation des prix

Les enquêtes ont révélé qu'il n'existe guère de marchés primaires nettement déterminés faisant intervenir en quantité suffisante des types de vins représentatifs. Pour déterminer les prix, on en est réduit à observer en permanence les principaux marchés et à dresser un tableau récapitulatif des diverses tendances. Pour obtenir une vue d'ensemble tout en tenant compte de la répartition des diverses fonctions, les recherches doivent être entreprises sur trois plans à savoir :

- les marchés primaires,
- les marchés de gros,
- les marchés de consommateurs

a) Les marchés primaires

Il est proposé, dans un premier temps, de déterminer pour les vins de table les prix à la production mentionnés au chapitre III, point 1, p. 45 et au chapitre III, point 3, p. 52 :

- Palatinat	Müller-Thurgau, Sylvaner
- Hesse-Rhénane	Müller-Thurgau, Sylvaner
- Moselle-Sarre-Ruwer	Riesling
- Palatinat et Hesse Rhénane	Portugais

L'établissement des prix doit porter tant sur les prix du moût pendant la récolte au moment des ventes dites d'automne que sur les prix du vin après les ventes d'automne. Il faut donc déterminer au cours de la campagne, à deux moments différents, d'abord le prix du moût, puis les prix du vin aux divers stades de la vinification. Conformément au chapitre II, point 1 p. 33 et au chapitre II, point e) p. 43, il doit s'agir de vins en vrac appartenant chaque fois à la catégorie inférieure de l'année, au stade de la vinification correspondant à la période de l'année considérée, départ cave producteur sans le prix du récipient (fût), ni la taxe à la valeur ajoutée, ni la commission du courtier. Si ces conditions ne sont pas réunies, il convient d'opérer les ajustements qui s'imposent.

b) Le marché de gros

Comme le volume représenté par les marchés primaires tend à diminuer et que la structure du marché peut dépendre d'influences particulières, il est nécessaire, pour corriger éventuellement les résultats, de prendre aussi en considération le stade du commerce de gros. En l'occurrence, il faut partir du fait que la fonction du grossiste, c'est-à-dire les échanges entre caves centrales dans la région de production et gros acheteurs de la région de consommation, n'est pas exclusivement le fait des grossistes en vin traditionnels, mais que ces mêmes fonctions de grossiste sont remplies aussi du côté de l'offre par des producteurs ou des groupements de producteurs (coopératives de vinification).

Il s'agit, en général, de vins en bouteilles en lots d'au moins 1.000 bouteilles d'une même sorte, sans le verre et l'emballage, mais comprenant l'habillage, départ cave, non comprise la taxe à la valeur ajoutée et la commission du représentant, pour autant que les livraisons sont faites à des revendeurs exerçant la fonction de grossiste, et non pas à des restaurateurs, des détaillants ou des consommateurs particuliers. Si lesdites conditions ne répondent pas aux conditions standard prévues pour les emballages vides, la parité de frêt, les commissions etc, il convient d'opérer les conversions nécessaires.

Les prix de gros susmentionnés doivent être constatés notamment pour les types de vins et les marchés qui doivent être, conformément au point a) recensés au stade de la production, c'est-à-dire les cépages standard des régions viticoles du Palatinat, de la Hesse rhénane ainsi que de la Moselle-Sarre-Ruwer. Afin de compléter le tableau, il convient en outre d'inclure les prix de gros des régions de Bade, du Wurtemberg, de la Franconie et du Rheingau.

c) Les marchés de consommateurs

Pour un ultime contrôle, il conviendrait enfin de suivre les prix et le volume des ventes sur les marchés de consommateurs. Nous disposons à cet effet de l'observation continue du marché effectuée par le Fonds de stabilisation pour le vin grâce à un "panel de ménages". Ce panel de ménages groupe 2.500 ménages représentatifs de la totalité du territoire fédéral, dont les achats de vins sont analysés du point de vue de la quantité, de la qualité, du prix, de la nature et du lieu de l'achat. Les

résultats sont exploités tous les mois et sont communiqués au demandeur 6 semaines environ après la fin de la période d'observation. Ces résultats donnent donc des renseignements actuels et différenciés sur tous les mouvements essentiels du marché de consommateurs. Ils permettent donc de porter à court terme un jugement sur les rapports de cause à effet entre les évènements qui se produisent sur le marché primaire et sur le marché de consommateurs.

3. Technique de la constatation des prix

Pour constater les prix on aura recours à des experts bénévoles pris parmi les viticulteurs, les négociants en vins et les courtiers en vins. Le cas échéant, il peut être fait appel aux fonctionnaires des administrations viticoles (Chambres d'agriculture). Il faut s'assurer que les rapporteurs appartiennent à différents groupes professionnels pour permettre un contrôle réciproque des rapports sur les tendances.

En principe, il devrait suffire de faire appel à vingt-cinq rapporteurs pour chacune des trois régions viticoles : Palatinat, Hesse rhénane et Moselle-Sarre-Ruwer. Vingt-cinq autres rapporteurs devraient être utilisés pour les recherches concernant le commerce de gros. Il faudrait donc approximativement une centaine de rapporteurs. Les résultats du panel de ménages devraient être immédiatement communiqués par le demandeur.

Deux fois par mois, à deux dates de références déterminées, les rapports devraient être établis par écrit sur un formulaire approprié. Il faudrait faire une distinction entre les contrats de vente réellement constatés, les offres ou les demandes restées sans succès, ainsi que les opinions et les tendances.

On pourrait envisager de réunir régulièrement les rapporteurs des diverses régions afin qu'ils harmonisent constamment leurs méthodes d'enquête et qu'ils puissent se livrer à un échange de vues sur l'évolution du marché. De telles rencontres présentent cet avantage que l'échange de vues assure une certaine uniformité dans le travail pratique et, partant, une meilleure comparabilité des résultats. Cette méthode présente aussi l'inconvénient que l'indépendance manifestée par divers rapporteurs peut être, le cas échéant, bridée, puisque l'harmonisation des rapports sur les prix peut aboutir parfois à diffuser une tendance des marchés préconçue ou orientée

politiquement. On pourrait enfin envisager de s'entendre sur les prix à publier afin de permettre à certains groupes d'atteindre leurs objectifs sur le marché. Il faudrait donc examiner en détail si et dans quelle mesure de tels entretiens de coordination sont justifiés.

L'organisme central aura essentiellement pour fonction de faire la collecte et l'exploitation des données. L'exploitation comprend, dans un premier temps, la conversion technique de données différentes, mais elle comprend surtout l'examen critique de toutes les données communiquées afin de dégager, par le biais d'une comparaison critique des diverses tendances de prix un éventuel rapport de cause à effet entre les divers marchés et les stades de la commercialisation. Il faudrait par exemple déterminer si une évolution donnée du marché au stade de la production a sa cause dans les modifications de la demande au stade du consommateur ou dans le comportement spéculatif des grossistes. Il est possible d'en dégager des conclusions sur l'ampleur et la durée de certaines tendances du marché, conclusions qui sont susceptibles de revêtir une importance capitale pour d'éventuelles décisions en matière d'interventions sur le marché.

Cet organisme chargé d'exploiter et de retransmettre les données devrait être une institution supérieure centrale, indépendante des groupes d'intérêt, située à proximité des régions viticoles, donc à même d'avoir un contact permanent avec le marché viti-vinicole et les personnalités compétentes en la matière, afin d'avoir l'expérience pratique et les éléments d'appréciation nécessaires pour porter - selon les règles de l'art - un jugement sur certaines tendances du marché.

Les résultats du rapport de synthèse sur le marché qui devrait comporter aussi bien les divers mouvements des prix que leur exploitation et leur interprétation, devraient être régulièrement transmis par télex aux autorités compétentes de la Communauté. La technique de la transmission pourrait faire l'objet d'un simple accord.

4. Récapitulation

Etablir des prix représentatifs pour des types de vin de table représentatifs sur des marchés primaires représentatifs, en respectant de strictes exigences méthodiques, présente des difficultés matérielles et techniques.

C'est pourquoi nous avons évoqué les possibilités d'un procédé pratique pour faire constater "l'orientation générale des prix" qui refléterait la tendance générale des prix. Le procédé proposé est loin d'être parfait du point de vue méthodique et n'assure pas notamment la représentativité au sens scientifique, mais il doit être considéré comme réalisable et instructif en ce qui concerne les buts poursuivis par une politique pratique de marché.

Le procédé proposé ne prévoit pas de relever chaque fois un seul prix pour un type de vin de table donné, mais d'effectuer des recensements à plusieurs niveaux pour diverses fonctions de distribution, afin d'avoir une vue d'ensemble des rapports qui s'établissent entre marché primaire, marché de gros et marché des consommateurs. La condition sine qua non de la qualité des données recueillies est que leur exploitation et leur interprétation critiques soient effectuées dans chaque Etat membre par une institution viti-vinicole centrale, spécialisée, indépendante et proche du marché.

Le système proposé est fondé sur des méthodes de recensement existantes qui ont fait leur preuve. Il est proposé de compléter ces méthodes qui devront offrir toute garantie.

Le système proposé n'est pas idéal, il présente néanmoins le remarquable avantage, du fait qu'il est proche de la réalité et dynamique, de refléter à tout instant l'évolution du marché, en respectant toutes les fluctuations saisonnières et structurelles, contribuant ainsi utilement à la prise de décisions dans ce domaine.

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
I. <u>Description du marché des vins allemands</u>	1
1. <u>Description générale du marché viti-vinicole allemand</u>	2
a) La structure de production	2
b) La structure de l'offre	5
c) La structure de la demande	8
d) Le modèle de formation des prix	10
aa) La formation des prix au cours des ventes d'automne	10
bb) La formation des prix dans la vente des vins	13
2. <u>Particularités des marchés viti-vinicoles de diverses régions viticoles</u>	15
a) Rheinpfalz (Rhénanie-Palatinat)	15
b) Rheinhessen (Hesse rhénane)	16
c) Mosel-Saar-Ruwer (Moselle-Sarre-Ruwer)	17
d) Bade	19
e) Württemberg (Wurtemberg)	20
f) Nahe	21
g) Rheingau	22
h) Franken (Franconie)	23
i) Mittelrhein, Siebengebirge et Lahn (Rhin moyen, Siebengebirge et Lahn)	24
k) Ahr	25
l) Récapitulation et tableau relatif aux "données struc- turelles des régions viticoles allemandes"	25-26
3. <u>Substitution et interdépendances dans le cas des vins étrangers</u>	28
II. <u>Définitions</u>	29
1. <u>Les vins de table</u>	30
a) Exigences minimales	31
b) Démarcation entre vins de table et vins de qualité produits dans des régions déterminées	35
c) Degré de transformation	37

	<u>Pages</u>
2. <u>Le marché primaire</u>	38
3. <u>Les prix à la production</u>	40
III. <u>Conséquences pour la détermination du prix</u>	41
1. <u>Les types de vins représentatifs</u>	42
2. <u>Les marchés représentatifs</u>	47
3. <u>Les cours représentatifs</u>	48
4. <u>Problèmes particuliers posés par la fixation des prix</u>	50
a) L'Interaction entre la formation et la constatation des prix	50
b) Les possibilités de manipulation	51
c) Les ventes réelles ou les offres	52
d) La formation libre des prix perd de son importance	52
IV. <u>Les méthodes actuellement utilisées pour constater les prix</u>	53
1. <u>Les prix comparatifs prévus par l'article 8 de la loi sur l'économie viti-vinicole (Weinwirtschaftsgesetz)</u>	53
2. <u>Les prix relevés par l'association viticole allemande (Deutscher Weinbauverband)</u>	55
3. <u>Les indices établis par l'Office statistique fédéral</u>	56
4. <u>Les Mercuriales publiées par les revues spécialisées</u>	57
5. <u>Le Fonds de stabilisation pour le vin</u>	58
6. <u>Les communications relatives à la tendance des prix</u>	59
V. <u>Conclusion : Possibilités d'une procédure de constatation des prix</u>	60
1. <u>Base d'une éventuelle procédure de constatation des prix</u>	61
2. <u>Objet de la constatation des prix</u>	62
a) Les marchés primaires	62
b) Le marché de gros	63
c) Les marchés de consommateurs	63
3. <u>Technique de la constatation des prix</u>	64
4. <u>Récapitulation</u>	65

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Pages</u>
Tableau 1 - Régions viticoles et surfaces cultivées	3
Tableau 2 - Principaux cépages de la République fédérale d'Allemagne	4
Tableau 3 - Quantité et qualité du moût récolté	5
Tableau 4 - Données structurelles des régions viticoles allemandes	26

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 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 en prép.
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 en prép.
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 en prép.
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 en prép.
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) Épuisé.

		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 remboursement	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 en prép. 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 D en prép.
N° 43	Evolution régionale de la population active agricole – V : Italie	mai 1969	F D en prép.
N° 44	Evolution de la productivité de l'agriculture dans la CEE	juin 1969	F D en prép.
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(4)
N° 46	La consommation du vin et les facteurs qui la déterminent – RF d'Allemagne	juin 1969	F D
N° 47	La formation de prix du hareng frais dans la Communauté économique européenne	août 1969	F D en prép.
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 en prép. 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 en prép. D
N° 52	Conditions de commercialisation et de formation des prix des vins de consommation courante au niveau de la première vente – France, Italie	décembre 1969	F D en prép.
N° 53	Incidences économiques de certains types d'investissements structurels en agriculture – Remembrement, irrigation	décembre 1969	F D en prép.
N° 54	Les équipements pour la commercialisation des fruits et légumes frais dans la CEE – Synthèse, Belgique et G.D. de Luxembourg, Pays-Bas, France	janvier 1970	F D en prép.
N° 55	Les équipements pour la commercialisation des fruits et légumes frais dans la CEE – R F d'Allemagne, Italie	janvier 1970	F D en prép.

(*) Cette étude n'est pas disponible en langue allemande.

		Date	Langues
N° 56	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale I. Autriche	mars 1970	F en prép. D
N° 57	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale II. Danemark	avril 1970	F en prép. D
N° 58	Agriculture et politique agricole de quelques pays de l'Europe occidentale III. Norvège	avril 1970	F en prép. D
N° 59	Constatation des cours des vins de table à la production I. France et R F d'Allemagne	mai 1970	F D en prép.

