

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

V - ITALIE

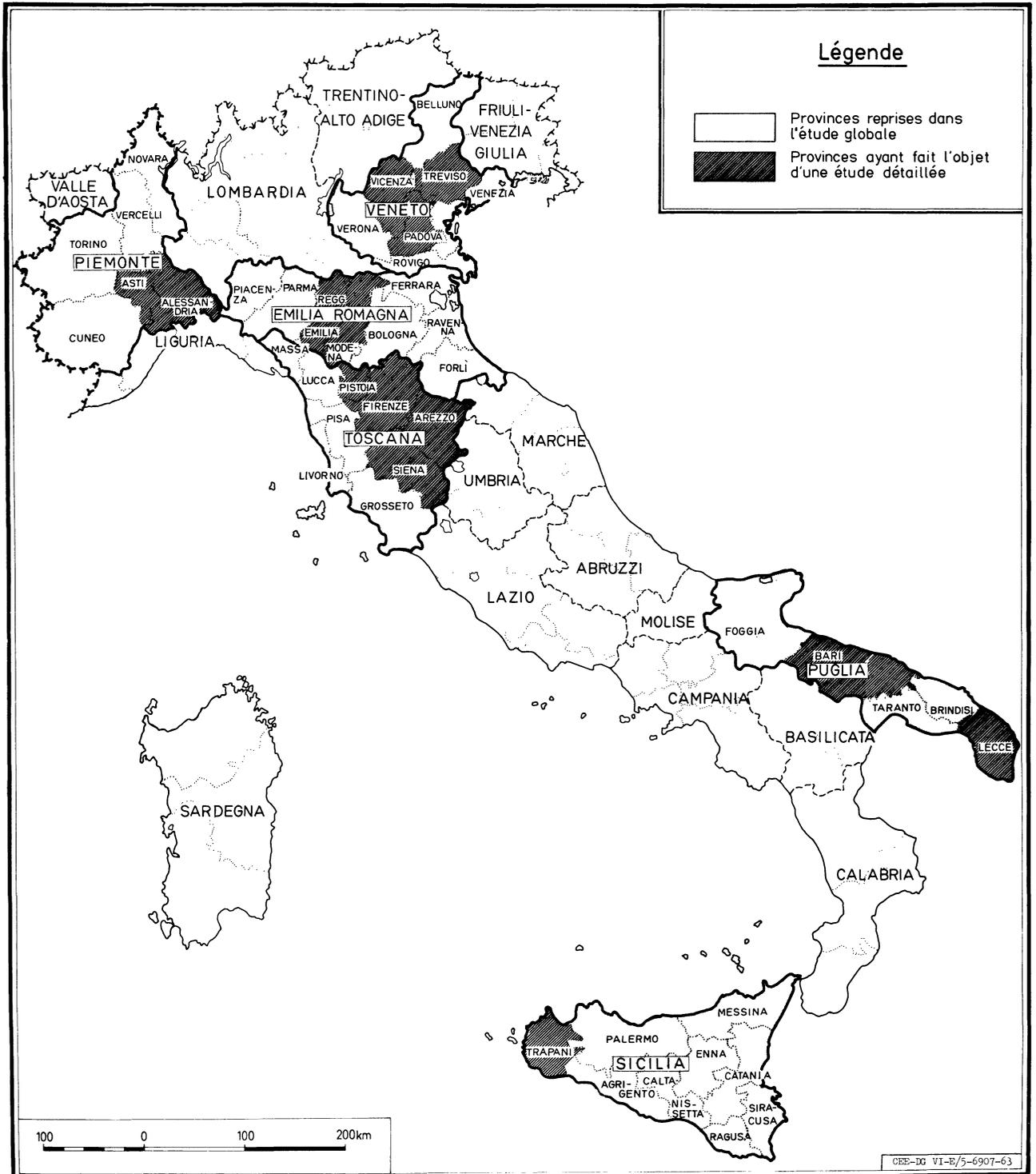
Prof. E. GIORGI
Istituto di Economia e
Politica Agraria de
l'Université de Florence
avec la collaboration
du Dr A. NIEDERBACHER
Associazione Nazionale
Commercianti Grossisti
in Vino

S O M M A I R E (1)

	<u>Page</u>
<u>PREMIERE PARTIE - Eléments de la formation des prix</u>	
<u>Chapitre I</u> - Le secteur vitivinicole italien	1
<u>Chapitre II</u> - Les installations de vinification	29
<u>Chapitre III</u> - Equipements des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels	43
<u>Chapitre IV</u> - Coûts de transformation	56
<u>Chapitre V</u> - Le marché vinicole italien et la commercialisation	65
<u>Chapitre VI</u> - Formation des prix	87
<u>DEUXIEME PARTIE - Résultats des enquêtes détaillées - sur la production, la vente et la formation des prix des vins de consommation courante - dans les six régions (Piémont, Vénétie, Emilie, Toscane, Pouilles, Sicile)</u>	100
<u>Chapitre I</u> - Introduction générale	101
<u>Chapitre II</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole du Piémont (Provinces d'Asti et d'Alexandrie)	118
<u>Chapitre III</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole de la Vénétie (Provinces de Trévise, Vicence et Padoue)	154
<u>Chapitre IV</u> - Résultats de l'enquête dans l'Emilie (Provinces de Reggio d'Emilie et de Modène)	187
<u>Chapitre V</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Toscane	199
<u>Chapitre VI</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans les Pouilles (Provinces de Lecce et de Bari)	221
<u>Chapitre VII</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Sicile (Province de Trapani)	243
<u>ANNEXES</u>	254

(1) Une table des matières détaillée figure à la fin de l'étude.

LOCALISATION DES RÉGIONS VITICOLES ETUDIÉES



Carte 1

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

Eléments de la formation des prix

CHAPITRE I

LE SECTEUR VITIVINICOLE ITALIENA. La superficie nationale plantée en vigne

En Italie, selon les données les plus récentes des statistiques officielles, la superficie nationale plantée en vigne atteint 3,44 millions d'hectares dont 2,29 en culture mixte et 1,15 en culture spécialisée (1).

La présence de ces deux types de plantations viticoles constitue, comme on le sait, un aspect particulier de l'agriculture et du paysage italiens. La culture mixte est en effet largement répandue dans toute la région de colline et de plaine de l'Italie centrale et aussi, mais dans une mesure beaucoup plus réduite, dans quelques régions septentrionales. Elle répondait jusqu'à présent aux exigences particulières des entreprises en fermage et de leur aménagement hydraulique agricole réalisé depuis longtemps par des rangées de cultures ligneuses délimitant les parcelles destinées aux cultures herbacées.

Selon les mêmes sources officielles de l'ISTAT, cette superficie viticole nationale a subi au cours des dernières décennies des variations notables indiquées en résumé par les chiffres du tableau n° 1.

Tableau 1 : Superficie plantée en vigne de 1929 à 1964 (milliers d'ha)

Superficie plantée en vigne	année 1929 ^{a)}	moyenne b) 1951-1953	moyenne c) 1962-1963	année 1964 ^{d)}
Viticulture spécialisée	936	1.030	1.148	1.151
Viticulture mixte	2.994	2.875	2.424	2.285
Total	3.930	3.905	3.572	3.436

a) Cadastre agricole - Volume récapitulatif du Royaume - Rome 1936
b) ISTAT - Bollettino mensile di statistica, n°4, avril 1952- Id.n°6 juin 1954 c) ISTAT - Annuario di statistica agraria, Vol. XI-1964 Vol. XII-1965 et Bollettino mensile di statistica n°4, avril 1965
d) ISTAT - Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965.

(1) ISTAT - Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965 (chiffres relevés en 1964)

Ces chiffres permettent de relever les variations principales suivantes :

1. accroissement sensible de la viticulture spécialisée, due en substance à deux motifs :
 - a) accroissement prononcé de la production de raisin de table qui a lieu surtout en culture spécialisée ;
 - b) remplacement progressif de la viticulture mixte pour raisin de cuve par de nouvelles plantations en culture spécialisée, plus facilement mécanisables.
2. réduction rapide de la viticulture mixte, qui s'est accentuée au cours de ces dernières années et dont les chiffres du tableau ne montrent pas toute l'ampleur. La raison en est que l'on considère encore comme viticulture mixte de nombreuses terres ensemencées plantées en vigne dans quelques zones de colline où les plantations sont aujourd'hui à moitié abandonnées parce que les viticulteurs, quand ils doivent remplacer les vieilles vignes, préfèrent planter de nouveaux vignobles spécialisés.

Cette évolution a pris naturellement une allure différente selon les milieux : la comparaison, dressée au tableau n° 2, entre viticulture spécialisée et viticulture mixte dans les zones de montagne, de colline et de plaine, offre de l'intérêt.

Il ressort de cette comparaison que le taux le plus élevé de l'essor de la culture spécialisée a été obtenu dans la plaine, tandis qu'en montagne, tant ce type de viticulture que celui de la viticulture mixte ont accusé un recul.

Tableau 2 - Répartition par zones d'altitude de la superficie viticole nationale

	Année 1929 (a)			Moyenne 1962-1963 (b)		
	milliers d'ha	en %		milliers d'ha	en %	
<u>Viticulture spécialisée</u>	(936)	(24)	(100)	(1148)	(32)	(100)
- en montagne	174	4	19	109	3	9
- en colline	579	15	62	625	17	55
- en plaine	183	5	19	414	12	36
<u>Viticulture mixte</u>	(2994)	(76)	(100)	(2424)	(68)	(100)
- en montagne	471	12	16	273	8	11
- en colline	1370	35	46	1284	36	53
- en plaine	1153	29	38	867	24	36
<u>Total</u>	3930	100		3572	100	

a) Cadastre agricole 1929 - Vol. récapitulatif du Royaume, Rome 1936.

b) ISTAT - Annuario di Statistica agraria, Vol.XI-1964, p.8, Vol. XII-1965,p.9.

B. La répartition régionale de la superficie plantée en vigne :

Pour mieux situer l'examen de la viticulture italienne, il convient, en premier lieu, d'examiner sa répartition territoriale. Les chiffres du tableau n° 3 résument cet examen. On y relève que les régions les plus intéressées dans un sens absolu par la culture spécialisée sont les Pouilles et la Sicile, avec environ 277.000 hectares dans les Pouilles, soit 24 % du total national, et environ 216.000 hectares en Sicile, soit 19 % du total national. En revanche, la Vénétie, l'Emilie-Romagne, les Marches et la Toscane sont les régions les plus intéressées par la culture mixte. Les deux tiers du total de la superficie nationale de la culture mixte y sont situés.

Tableau 3 - Répartition régionale de la viticulture en 1964 (en milliers d'ha)

Région	superficie plantée en vigne			apport de la superficie régionale plantée en vigne dans le total national			% de la superficie plantée en vigne sur la superf. agricole de la région a)
	spécialisée	mixte	total	spécialisée	mixte	total	
Piémont	141,4	13,0	154,4	12,2	0,6	4,5	9,9
Val d'Aoste	2,7	0,2	2,9	0,2	-	0,1	2,7
Ligurie	6,2	22,7	28,9	0,5	1,0	0,8	14,1
Lombardie	42,2	76,3	118,5	3,7	3,3	3,5	8,3
Trentin Haut-Adige	17,5	11,7	29,2	1,6	0,5	0,8	5,5
Vénétie	69,2	353,9	423,1	6,0	15,5	12,3	33,8
Frioul Vénétie Julienne	7,9	90,8	98,7	0,7	4,0	2,9	20,9
Emilie Romagne	31,6	470,1	501,7	2,7	20,6	14,6	31,1
Marches	9,6	337,7	347,3	0,8	14,8	10,1	45,9
Toscane	35,1	370,6	405,7	3,1	16,2	11,8	32,0
Ombrie	1,7	153,9	155,6	0,1	6,7	4,5	28,8
Latium	64,1	161,1	225,2	5,6	7,0	6,6	18,7
Campanie	39,7	141,2	180,9	3,6	6,2	5,3	19,0
Abruzzes et Molise	56,6	22,6	79,2	4,9	1,0	2,3	12,7
Pouilles	276,8	37,0	313,8	24,0	1,6	9,1	18,1
Basilicate	26,7	2,2	28,9	2,3	0,1	0,8	3,9
Calabre	43,2	15,3	58,5	3,8	0,7	1,7	5,9
Sicile	216,2	5,0	221,2	18,7	0,2	6,5	9,9
Sardaigne	62,7	-	62,7	5,5	-	1,8	3,4
I t a l i e	1.151,1	2.285,3	3.436,4	(100)	(100)	(100)	16,8

Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4, avril 1965

a) Les chiffres pour la superficie agricole sont tirés de l'Annuario di Statistica agraria, Vol. XII 1965

C'est à l'aridité particulière des terrains, qui se prêtent difficilement à la culture mixte, qu'il faut attribuer la tendance des vignobles méridionaux à prendre principalement la forme spécialisée.

Cette circonstance, si elle a favorisé d'une part la spécialisation, a donné lieu de l'autre à une situation particulièrement délicate pour l'économie de beaucoup d'entreprises méridionales que la monoculture a fortement exposées au risque des crises périodiques de ce secteur.

Au cours de ces dernières années cependant, cette tendance marquée des vignobles méridionaux à la spécialisation est à attribuer, plutôt qu'à des facteurs de limitation, à l'augmentation des terres irriguées et à la démonstration par les plantations modernes que l'on peut mettre mieux en valeur dans la forme spécialisée les possibilités considérables offertes par le progrès technique et notamment par la mécanisation.

Lorsqu'on considère la répartition régionale des modifications profondes qui se sont manifestées dans la viticulture italienne que nous avons signalées au paragraphe précédent, les chiffres du tableau 4 mettent en évidence les variations régionales de 1951-1953 à 1962-1964, tant pour la superficie plantée en vigne que pour le rapport entre la culture spécialisée et la culture mixte. On relève immédiatement que nombreuses sont les régions où la viticulture spécialisée est depuis longtemps absolument prépondérante (Piémont, Val d'Aoste, Abruzzes, Pouilles, Basilicate, Calabre, Sicile, Sardaigne), et que cette prépondérance tend en général, plus le temps s'écoule, à se transformer en forme unique de plantation, comme c'est déjà le cas en Sardaigne et en Sicile.

Tableau 4 - Variations dans les superficies affectées à la viticulture (1)

R é g i o n	1951 - 1953 (2) Superficie viticole			1962 - 1964 (3) Superficie viticole			Variations % superfici- e viti- cole (base 1951-53)
	Total milliers d'ha	spécial. %	mixte %	Total milliers d'ha	spécial. %	mixte %	
Piémont	200	80	20	157	90	10	- 21
Val d'Aoste	2	87	13	3	91	9	+ 57
Ligurie	39	17	83	29	21	79	- 26
Lombardie	174	24	76	135	33	67	- 28
Trentin Haut-Adige	33	40	60	29	59	41	- 12
Vénétie	516	9	91	427	15	85	- 17
Frioul Vénétie Julienne	105	6	94	101	8	92	- 4
Emilie Romagne	682	3	97	523	5	95	- 23
Marches	363	2	98	351	3	97	- 3
Toscane	478	6	94	420	8	92	- 12
Ombrie	200	1	99	158	1	99	- 21
Latium	218	27	73	226	29	71	+ 3
Campanie	194	23	77	186	22	78	- 5
Abruzzes et Molise	76	66	34	82	71	29	+ 8
Pouilles	277	85	15	321	88	12	+ 16
Basilicate	18	92	8	30	84	16	+ 60
Calabre	67	68	32	62	72	28	- 7
Sicile	217	90	10	228	98	2	+ 5
Sardaigne	46	100	-	60	100	-	+ 29
Italie	3.905	26	74	3.528	33	67	- 10

(1) Les chiffres se rapportent à des plantations en production

(2) ISTAT Bollettino mensile di Statistica, n° 4 - 1952 et n° 6 - 1954 - Rome

(3) ISTAT Annuario di Statistica agraria, Vol. XI, 1964, Vol. XII, 1965 ; Bollettino mensile di Statistica, n° 4, 1965

Pour avoir une vue plus synthétique des chiffres du tableau 4, on se référera aux grandes circonscriptions.

Voici quels ont été leurs progrès ou leurs reculs de 1951-1953 à 1962-1964 :

Circonscription	Variations (%) de 1951-1953 à 1962-1964 de la superficie viticole	
	spécialisée	mixte
Régions du nord-ouest	- 8	- 37
Régions du nord-est	+ 26	- 23
Régions du centre	+ 13	- 10
Régions continentales du midi	+ 13	- 4
Régions insulaires	+ 15	- 77
Total Italie	+ 13	- 18

Il ressort de ce tableau que sur ce plan les différentes circonscriptions ne sont pas uniformes. En effet, dans la partie du nord-ouest, où le Piémont est la principale région viticole, les deux viticultures traditionnelles sont en recul, tandis que dans la partie du nord-est l'essor exceptionnel de la viticulture de la Vénétie et de l'Emilie-Romagne exerce une influence positive. Les régions méridionales et centrales dénotent un passage progressif à la culture spécialisée, tandis que les progrès du vignoble spécialisé sont très marqués dans les régions insulaires où la culture mixte subit en même temps une chute rapide.

C. Les productions viticoles

On peut grouper comme suit les productions obtenues par les superficies plantées en vigne :

a) Productions principales :

a₁ - raisin de cuve

a₂ - raisin de table

b) productions secondaires :

b₁ - cultures associées dans les vignobles

b₂ - sarments

En ce qui concerne la production de raisin, les sources officielles de l'ISTAT nous donnent, pour les 10 dernières années, les résultats indiqués au tableau 5 :

Tableau 5 - Production de raisin (en milliers de quintaux)

Année	culture spécialisée	culture mixte	Total des cultures spécial. et mixte	Productions unitaires en quintaux	
				culture spécial.	culture mixte
1954	54.016	26.760	80.776	51,0	9,5
1955	58.673	34.106	92.779	55,3	12,2
1956	68.756	30.158	98.914	63,7	10,9
1957	48.187	20.813	69.000	45,8	7,7
1958	70.755	35.274	106.029	65,9	13,1
1959	69.579	32.000	101.579	64,1	12,1
1960	57.599	28.832	86.431	52,3	11,2
1961	58.522	26.144	84.666	53,1	10,3
1962	77.143	32.519	109.662	69,4	13,2
1963	60.076	26.904	86.980	54,1	11,3
moyenne quinquennale 1954-1958	60.077	29.422	89.499	55,6	10,7
moyenne quinquennale 1959-1963	64.583	29.279	93.863	56,5	11,6

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria : Diverses années.

La comparaison des chiffres annuels fait ressortir les fortes variations qui sont imputables à la diversité de l'allure climatique, mais la comparaison des moyennes quinquennales est encore plus intéressante. Elle met en évidence les variations saisonnières et les variations de tendance, c'est-à-dire l'augmentation constante de la production qui est principalement la conséquence de la superficie plus étendue de la culture spécialisée et en partie des rendements unitaires accrus obtenus grâce à la diffusion plus générale de techniques modernes de travail et d'engrais.

Il convient de faire une distinction préliminaire au sein de la production totale de raisin : c'est la distinction du raisin de table et du raisin de cuve.

Voici les chiffres relatifs à la moyenne des années 1961-1963 :

Type de culture viticole	Productions 1961 - 1963				
	Raisin de table		Raisin de cuve		Total du raisin (milliers de quint.)
	milliers de quint.	quint./ ha	milliers de quint.	quint./ ha	
culture spécialisée	58.332	55,9.	6.915	104,4	65.247
culture mixte	28.370	11,7	152	13,7	28.522
total	86.702		7.067		93.769

La production totale de raisin de table se situe donc aux environs de 7 millions de quintaux. Elle est en expansion rapide (en 1957 : 50.173 ha ; en 1963 : 74.842 ha).

Les régions dont la part est la plus importante dans la production nationale de raisin de table sont les Pouilles (environ 3 millions de quintaux) et les Abruzzes (avec près de 2 millions de quintaux).

Les productions unitaires des plantations modernes de raisin de table s'élèvent à environ 130 - 140 quintaux/ha de vigne en terrain régulier et humidifié. La moyenne nationale s'abaisse à environ 104 quintaux par suite de l'existence encore considérable de plantations antiques fonctionnant selon des critères traditionnels.

La production globale de raisin de cuve s'élève en revanche à 87 millions de quintaux environ, sur lesquels 58,3 millions proviennent de la culture spécialisée et 28,4 millions de la culture mixte. On note également en ce qui concerne le rendement unitaire des vignobles spécialisés dans la production de raisin de cuve que la moyenne nationale (56 quintaux) subit l'influence négative d'un grand nombre de plantations antiques. En effet, dans les plantations modernes, la moyenne est de loin supérieure : elle varie de 100 à 200 quintaux/ha.

Comme on l'a fait pour les superficies, on en vient à présent, avec les chiffres du tableau 6, à l'examen de la répartition de la production du raisin de cuve.

Tableau 6 - Production de raisin de cuve dans les différentes régions (moyenne 1961-1963)

Région	en culture spécialisé (milliers de quintaux)	en culture mixte (milliers de quintaux)	total des cultures spécialisé et mixte (milliers de quintaux)	% sur le total	productions unitaires en quintaux	
					culture spécialisée	culture mixte
Piémont	8.584	315	8.889	11	61,0	18,2
Val d'Aoste	65	4	69	-	26,5	17,8
Ligurie	280	358	638	1	47,7	15,5
Lombardie	2.519	1.113	3.632	5	63,1	12,7
Trentin Haut-Adige	1.643	324	1.967	2	95,9	27,1
Vénétie	5.971	4.654	10.625	12	102,6	12,4
Frioul Venétie Julienne	448	688	1.136	1	60,3	7,3
Emilie Romagne	1.881	6.161	8.042	9	81,9	12,0
Marches	782	3.047	3.829	4	90,0	8,8
Toscane	1.798	4.277	6.075	7	61,1	10,7
Ombrie	64	1.126	1.190	1	40,4	7,1
Latium	3.320	2.514	5.834	7	60,3	15,7
Campanie	2.627	2.522	5.149	6	65,6	17,2
Abruzzes et Molise	2.065	403	2.468	3	50,0	16,7
Pouilles	11.165	507	11.672	14	45,4	13,9
Basilicate	973	209	1.182	1	45,8	30,3
Calabre	1.759	116	1.875	2	40,2	6,1
Sicile	9.622	32	9.654	11	46,9	6,0
Sardaigne	2.766	-	2.766	3	49,8	-
Italie	58.332	28.370	86.702	(100)	55,9	11,7

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria, Vol. X - 1963 ; Vol. XI - 1964 ; Vol. XII - 1965

La différence d'importance des productions unitaires de la culture spécialisée et de celles de la culture mixte modifie la courbe de l'importance régionale dressée sur la base de la superficie plantée en vigne : les principales régions productrices de raisin de cuve sont les Pouilles (avec 11,7 millions de quintaux), la Vénétie (avec 10,6 millions de quintaux, la Sicile (avec 9,6 millions de quintaux) et le Piémont (avec 8,9 millions de quintaux).

D. Les entreprises viticoles dans l'ensemble du pays

On peut tirer du 1er recensement général de l'agriculture la situation des entreprises viticoles en 1961. Sur un total de 4.279.175 entreprises agricoles recensées pour une superficie de 26.571.898 ha, les entreprises avec viticulture sont au nombre de 2.459.860, avec une superficie de 13.884.037 ha, c'est-à-dire que 57 % des entreprises et 52 % de la superficie sont intéressés par la culture de la vigne.(1) Naturellement, il ne s'agit pas d'entreprises spécialisées mais, dans la très grande majorité des cas, d'entreprises de polyculture, comme le montre le tableau 7.

Tableau 7 - Entreprises avec viticulture

	Total des entreprises viticoles et non viticoles	Entreprises avec viticulture	
		spécialisée	mixte
Nombre des entreprises recensées	4.279.175	1.427.988	1.031.872
Superficie totale (ha)	26.571.897	8.385.125	5.498.912
Superficie des vignobles ha	3.474.190	1.047.190	2.424.000 ^a
Pourcentage de la superficie plantée en vigne sur le total de la superficie des entreprises	13,1	12,4	44,1
a) Chiffre non indiqué par le recensement, mais repris du tableau 2 ci-dessus			
Source : ISTAT : Censimento generale dell'Agricoltura al 1961-Vol.II Rome 1963.			

(1) Il n'est pas tout à fait correct d'additionner les chiffres relatifs aux 2 secteurs des entreprises viticoles, celles avec viticulture spécialisée et celles avec viticulture mixte, car dans diverses régions les mêmes entreprises, qui ont les 2 formes de viticulture, retombent dans les 2 sections, ce qui fait que l'addition comporte une erreur.

De véritables entreprises viticoles spécialisées se trouvent dans presque toutes les régions, dans des "oasis" typiques, telles que l'entrée des vallées alpines, les collines des Langhe, de la région d'Asti et de celle de Montferrat au Piémont, les collines au-delà du Pô dans la région de Pavie, certaines zones de Chianti et des îles toscanes, certaines zones ligures, les collines Albains du Latium et certaines zones de la région de Trapani en Sicile.

Mais ce sont là en général des zones limitées, car, on le répète, la plupart des entreprises viticoles italiennes sont d'orientation mixte.

Le recensement général de l'agriculture de 1961, déjà cité, montre aussi la répartition des entreprises viticoles par classes de taille et par modes de faire-valoir. Les tableaux 8 et 9 indiquent les chiffres.

Tableau 8 - Entreprises viticoles par classes de grandeur et par modes de faire-valoir

Classe de grandeur	faire-valoir du cultivateur direct		faire-valoir avec salariés		faire-valoir de colonat partiaire		autres modes		Total	
	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha	nombre	superficie ha
1 ha	519.861	280.493	37.375	19.694	3.120	2.911	24.748	14.359	585.104	317.457
1 - 5 ha	948.340	2.442.420	48.059	118.315	105.548	346.656	37.298	93.058	1.139.245	3.000.449
5 - 10 ha	271.060	1.895.274	16.102	116.782	125.195	930.447	10.536	74.917	422.893	3.017.420
10 - 25 ha	118.701	1.744.161	16.313	260.081	110.972	1.640.313	7.315	112.094	253.301	3.756.649
25 - 100 ha	25.247	1.020.517	11.412	548.147	12.140	438.650	3.692	172.883	52.491	2.180.197
plus de 100 ha	1.814	296.558	4.073	1.141.393	138	18.064	801	155.850	6.826	1.611.865
Italie	1.885.023	7.679.423	133.334	2.204.412	357.113	3.377.041	84.390	623.161	2.459.860	13.884.037

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 ; Vol. II

Tableau 9 - Entreprises viticoles par classes de grandeur et par modes de faire-valoir (pourcentages)

1 ha	29	4	28	1	1	-	29	2	24	2
1 - 5 ha	50	32	36	5	30	10	44	15	46	22
5 - 10 ha	14	25	12	5	35	28	13	12	17	22
10 - 25 ha	6	23	12	12	31	48	9	18	11	27
25 - 100 ha	1	13	9	25	-3	13	4	28	2	16
plus de 100 ha	-	3	3	52	-	1	1	25	-	11
Italie	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 - Vol. II

Les tableaux ci-dessus montrent l'importance marquée des petites entreprises : en effet, celles de moins de 5 ha de superficie d'entreprise représentant 70 % du total des entreprises viticoles nationales.

Si l'on tient compte de ce que le vignoble ne constitue presque jamais la seule culture dans ces entreprises, on voit à quel point elle est fractionnée.

Il est intéressant de relever, pour les entreprises à viticulture spécialisée que, l'importance des différentes classes de grandeur du point de vue de la production viticole peut être exprimée en résumé comme suit :

Classe de grandeur de l'entreprise	Incidence de la superficie du vignoble spécialisé sur le total de la superficie de ce type de vignoble
moins de 5 ha	46,5 %
de 5 à 10 ha	20,2 %
de 10 à 20 ha	13,8 %
de 20 à 50 ha	9,2 %
plus de 50 ha	10,3 %

L'incidence marquée du vignoble dans les classes d'entreprise de petite taille est à mettre en parallèle avec le rapport entre la viticulture et l'entreprise familiale, rapport qui ressort avec évidence quand on considère le mode de faire-valoir des entreprises viticoles qui, dans l'ensemble, sont réparties comme suit d'après le recensement cité :

- 77 % pour le faire-valoir du cultivateur direct ;
- 5 % pour le faire-valoir avec des salariés ;
- 15 % pour le faire-valoir des colons partiaires ;
- 3 % pour les autres modes de faire-valoir.

La superficie des entreprises viticoles réparties par classes de grandeur est concentrée dans les très petites superficies pour le faire-valoir du cultivateur direct (36 % des entreprises ont moins de 5 ha) dans les petites superficies pour le métayage (76 % des entreprises ont de 5 à 25 ha) et dans les grandes entreprises pour le faire-valoir avec des salariés (52 % des entreprises ont plus de 100 ha).

Un autre chiffre intéressant que nous donne le même recensement est celui de la répartition par zones d'altitude (tableaux 10 et 11).

Tableau 10 - Répartition des entreprises viticoles par zones d'altitude

	en viticulture spécialisée			en viticulture mixte		total	
	nombre	superficie des entreprises	superficie des vignobles	nombre	superficie des entreprises	nombre	superficie des entreprises
montagne	278.835	1.458.710	96.257	183.082	976.763	461.917	2.435.473
colline	771.055	4.489.042	552.534	531.534	3.030.355	1.302.589	7.519.397
plaine	378.098	2.437.373	398.399	1.317.256	1.491.794	695.354	3.929.167
Italie	1.427.988	8.385.125	1.047.190	1.031.872	5.498.912	2.459.860	13.884.037

Source : ISTAT : 1e Censimento generale dell'Agricoltura 1961 - Vol. II

Tableau 11 - Répartition des entreprises viticoles par zones d'altitude (pourcentages)

montagne	20	17	9	18	18	19	18
colline	54	54	53	51	55	53	54
plaine	26	29	38	31	27	28	28
Italie	100	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'Agricoltura 1961 - Vol. II

Le chiffre le plus important que l'on note à propos de la répartition par zones d'altitude montre la prédominance des entreprises viticoles situées en colline et en montagne. Même lorsqu'on ne perd pas de vue la tendance de la viticulture, rappelée ci-dessus, à se déplacer vers les zones de plaine, le fait qu'en 1961 72 % des entreprises viticoles ont été recensées dans des zones en pente contribue à expliquer la production unitaire réduite et le coût élevé de la production.

E. Les entreprises viticoles dans les différentes régions

La répartition des entreprises viticoles dans les différentes régions administratives du pays, toujours d'après les données du 1er recensement général de l'agriculture, est indiquée au tableau 12, où l'on note le nombre et la superficie des entreprises recensées dans leur ensemble et des entreprises viticoles, avec la distinction habituelle entre la viticulture spécialisée et la viticulture mixte.

Tableau 12 - Entreprises viticoles par régions (chiffres en milliers)

R é g i o n	Total des entrepri- ses		Entreprises avec viticulture				% de la su- perficie plantée en vigne sur le total de la sup. ^a
	Nombre	Superficie	Spécialisée		Mixte		
			Nombre	Superficie	Nombre	Superficie	
Piémont	375	2.180	172	691	20	79	35
Val d'Aoste	13	213	5	26	1	7	15
Ligurie	112	482	39	138	29	105	50
Lombardie	341	1.910	69	356	46	230	31
Trentin Haut-Adige	86	1.135	30	115	8	27	13
Vénétie	312	1.506	116	671	186	697	91
Frioul Vénétie Julienne	102	616	29	175	42	175	57
Emilie Romagne	240	1.965	59	589	139	1.012	81
Marches	118	901	40	306	95	658	
Toscane	233	2.100	63	569	137	1.016	75
Ombrie	78	781	7	86	61	489	74
Latium	256	1.531	78	373	96	387	50
Campanie	343	1.221	76	274	101	273	45
Abruzzes et Molise	226	1.368	121	551	29	129	50
Pouilles	384	1.783	164	894	13	64	54
Basilicate	100	903	44	336	4	27	40
Calabre	278	1.408	70	383	16	62	32
Sicile	554	2.345	169	842	8	49	38
Sardaigne	128	2.224	77	1.010	1	13	46
Italie	4.279	26.572	1.428	8.385	1032	5.499	52

Source : ISTAT - 1e Censimento generale dell'agricoltura 1961 : Vol. II

a voir note 1 page 11.

F. La vinification

Au raisin de cuve produit dans l'ensemble du pays, et qui, nous l'avons vu, tourne autour de 86-87 millions de quintaux, il faut ajouter la quantité de raisin de table vinifiée tous les ans à concurrence d'environ 2 millions de quintaux, et soustraire en revanche la quantité de raisin de cuve consommée directement par les producteurs et qui s'élève à environ 3 millions de quintaux. Il en résulte qu'environ 85 ou 86 millions de quintaux de raisin sont effectivement vinifiés. Le tableau 13 montre l'allure de cette production au cours de ces dernières années.

Tableau 13 - Destination du raisin de cuve et production de vin
(milliers de quintaux et d'hectolitres)

Année	Production totale de raisin de cuve	Raisin de cuve pour consommation directe	Raisin de table vinifié	Total du raisin vinifié	Vin produit	Rapport raisin/vin
1951 (1)	70.813	2.930	-	67.883	45.466	0,67
1952 (2)	71.580	3.019	-	68.561	44.854	0,65
1953	80.828	3.213	-	77.615	52.542	0,67
1954	77.737	3.059	-	74.678	50.474	0,67
1955	89.480	3.278	-	86.202	58.441	0,68
1956	95.127	3.344	-	91.783	62.981	0,69
1957	65.926	2.933	142	63.135	42.838	0,68
1958	100.486	3.510	901	97.877	67.994	0,69
1959	96.420	3.358	1.369	94.431	66.379	0,70
1960	81.544	2.944	554	79.154	55.339	0,70
1961	78.890	3.111	631	76.410	52.482	0,69
1962	101.534	3.321	2.413	100.626	69.993	0,69
1963	79.684	2.459	1.459	78.684	53.640	0,68
1964 (3)	94.505	2.787	2.142	93.860	66.124	0,70
moyenne 1951/ 1953	74.407	3.054	-	71.353	47.620	0,67
moyenne 1961/ 1963	86.703	2.964	1.501	85.240	58.705	0,69

(1) Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1952

(2) Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria - années 1954-1955-1956-1957-1958-1959-1960-1961-1962-1963-1964-1965

(3) Source : ISTAT : Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1965

Il faut rappeler, pour la production viticole nationale, qu'elle était avant la guerre (1935-1939) de 40-41 millions d'hl environ. Comme elle s'est élevée au cours des dernières années à 59 millions d'hl environ, on peut parler d'une augmentation de plus de 40 %. Vu la tendance manifestée par la superficie, on l'a montré ci-dessus, cette augmentation croîtra encore au cours des années à venir.

Lorsqu'on examine la décennie 1955-1964, on note que comparativement à la production moyenne de cette période les productions annuelles ont accusé des écarts maximaux de 17 % en plus et de 28 % en moins. L'écart annuel moyen a été de 7 millions d'hl, soit 12 % de la production moyenne.

Dans le commerce vinicole de gros, le calcul du degré-alcool est particulièrement intéressant. Le tableau 14 reproduit ce calcul tel qu'il a été élaboré par Niederbacher :

Tableau 14 - Degré-alcool italien 1955-1964

Année	Degré-alcool (en millions de degrés/hl)	Production (en millions d'hl)	degré moyen
1955	657,6	58.441	11,3°
1956	722,4	63.542	11,4°
1957	503,4	42.838	11,8°
1958	791,7	67.994	11,6°
1959	737,1	66.379	11,1°
1960	624,8	55.318	11,3°
1961	657,2	52.492	12,5°
1962	811,8	69.993	11,6°
1963	568,3	53.640	10,6°
1964	768,9	66.124	11,6°

Source : A. Niederbacher : Dimensioni ed evoluzione della vitivinicoltura italiana dal 1955 al 1965 (Dimensions et évolution de la vitiviniculture italienne de 1955 à 1965) ; articles tirés du "Corriere vinicolo", n° 36-37, septembre 1965.

Le degré-alcool moyen du vin italien, au cours des dix dernières années a donc atteint 11,5 degrés, avec des oscillations allant d'une année à l'autre de 10,6 degrés à 12,5 degrés (respectivement 8 % en moins et 9 % en plus par rapport à la moyenne).

Les oscillations du degré-alcool dérivent de l'action commune des variations de la production et de la gradation. Elles ont atteint un écart moyen de 12 %, avec des écarts maximaux de 19 % en plus et de 25 % en moins, ce qui semblerait contredire la thèse selon laquelle la gradation élevée des années de production réduite est compensée par la basse gradation des années de production élevée.

Quant à la qualité du vin obtenu, on estime habituellement qu'environ 1/10ème de la production est constitué par de véritables vins de qualité, tandis que le surplus est constitué par des vins de consommation courante, à l'exception d'une portion réduite destinée à la distillation et aux vinaigreries. Nous aurons l'occasion d'en reparler par la suite. Pour compléter le tableau des productions viticoles, il faut rappeler quelques sous-produits : les plus intéressants sont les marcs, dont 4 millions de quintaux environ sont distillés tous les ans et dont une autre partie sert par contre pour la préparation de piquettes, avec une production qui varie de 1,5 à 2 millions d'hectolitres par an.

On extrait en outre des pépins de raisin une huile utilisée dans l'industrie. Un autre résidu est obtenu sous forme de tourteaux de marc employés pour l'alimentation du bétail. Enfin de la lie on tire des matières tartriques.

G. La vinification dans les différentes régions

La répartition régionale de la vinification est donnée par le tableau 15 qui indique également les divers rendements du raisin à la vinification.

La proportion régionale de l'apport à la production vinicole nationale voit aux premières places les Pouilles (avec plus de 9 millions de quintaux de vin, soit 15 % du produit total), la Vénétie (avec plus de 8 millions de quintaux de vin, soit 13 %), la Sicile (avec 6,3 millions de quintaux de vins, soit 11 %), le Piémont et l'Emilie Romagne.

Tableau 15 - Production de vin par régions - moyenne 1961 - 1964 (en milliers d'hl)

R é g i o n	Production de raisin de cuve	Raisin de consommation directe	Raisin de table vinifié	Raisin vinifié	Vin produit	% sur le total national	Rapport raisin/vin
Piémont	9.242	350	2	8.894	5.967	10	0,67
Val d'Aoste	71	1	-	70	46	-	0,66
Ligurie	669	58	1	611	418	1	0,68
Lombardie	3.834	109	3	3.728	2.494	4	0,67
Trentin Haut-Adige	1.969	129	-	1.840	1.187	2	0,64
Vénétie	11.604	235	-	11.369	8.082	13	0,71
Frioul Venetie Julienne	1.236	33	-	1.203	845	1	0,70
Emilie-Romagne	8.467	185	32	8.313	5.824	10	0,70
Marches	3.787	138	-	3.649	2.477	4	0,67
Toscane	6.263	304	26	5.985	4.117	7	0,69
Ombrie	1.194	58	-	1.137	744	1	0,65
Latium	5.982	241	47	5.788	4.011	7	0,69
Campanie	5.043	247	-	4.796	3.105	5	0,65
Abruzzes et Molise	2.522	25	516	3.012	2.075	3	0,69
Pouilles	11.625	141	848	12.333	9.107	15	0,73
Basilicate	1.108	10	28	1.126	749	1	0,67
Calabre	1.820	55	3	1.769	1.185	2	0,67
Sicile	9.620	538	146	9.228	6.344	11	0,69
Sardaigne	2.597	62	9	2.544	1.783	3	0,70
Italie	88.653	2.919	1.661	87.395	60.560	100	0,69

Source : ISTAT : Annuario di Statistica agraria 1963-1964-1965
Bollettino mensile di statistica n° 4 - 1965

H. L'apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisable nationale et régionale

Avant de conclure cette partie introductive, on a estimé opportun de s'arrêter quelque peu pour examiner quel est le poids économique du secteur vitivinicole dans l'économie agricole des différentes régions, en prenant comme indice significatif de ce poids l'apport de ce secteur à la formation du produit brut commercialisable.

Au cours de ces dernières années, selon les estimations de l'INTEA sur la production brute commercialisable nationale de l'agriculture italienne, le secteur vitivinicole a eu l'incidence suivante :

Tableau n° 16 : PRODUCTION BRUTE COMMERCIALISABLE DU SECTEUR VITIVINICOLE
(en millions de lires)

	Production brute commercialisable nationale	CHAPITRE DU SECTEUR VITIVINICOLE								Incidence %	Prix du vin Lires/quintal
		Raisin de table	Raisin de cuve pour consomm. directe	Raisin de cuve pour vinification	Vin	Marc	Lie	Crème de tartre	TOTAL		
1951	2.551.087	14.261	7.837	7.548	200.524	2.098	641	1.110	234.019	9,1	4.613
1952	2.611.500	12.301	7.682	8.272	159.897	1.635	615	1.026	191.428	7,3	4.139
1953	2.880.500	15.440	12.999	19.389	264.636	2.928	685	1.300	317.377	11,0	5.850
MOYENNE	2.684.362	14.000	9.506	11.737	208.352	2.220	648	1.145	247.608	9,2	4.909
1961	3.712.025	42.464	15.045	35.250	324.290	1.549	405	1.104	420.107	11,3	7.010
1962	4.140.673	46.205	15.874	46.060	430.709	1.195	2.143	1.464	543.650	13,1	7.036
1963	4.372.145	36.832	12.561	44.900	382.147	960	1.651	1.080	480.131	10,9	8.419
MOYENNE	4.074.947	41.833	14.493	42.071	379.048	1.234	1.399	1.216	481.296	11,8	7.439

Source : I.N.E.A. : Annuario dell'Agricoltura italiana, 1951-1952-1953 1961-1962-1963

On peut retirer de ces chiffres les éléments suivants :

- 1) le secteur vitivinicole a participé au cours de ces dernières années, à concurrence de 12 %, dans la production brute commercialisable de l'agriculture italienne ;
- 2) cette incidence est aujourd'hui plus forte que précédemment, mais il semble que cela soit dû essentiellement à l'augmentation du prix ;
- 3) voici la composition de la production brute commercialisable du secteur vitivinicole :

- raisin de table	8,7 %
- raisin de cuve pour consommation directe	3,0 %
- raisin de cuve pour la vinification	8,7 %
- vin produit par les agriculteurs	78,7 %
- marcs de raisin	0,3 %
- lie	0,3 %
- crème de tartre	0,3 %
	<hr/>
	100 %

La répartition de cet apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisable des différentes régions est donnée au tableau 17, d'où l'on peut tirer les éléments suivants :

- 1) les régions où le secteur vitivinicole constitue 15 % ou plus de la production brute commercialisable totale sont : les Pouilles (27 %), la Sicile (17 %), le Latium (16 %), la Toscane (15 %), le Piémont (15 %) et la Vénétie (14 %).
- 2) les prix moyens régionaux réalisés par l'ensemble des entreprises des différentes régions ne s'écartent pas beaucoup de la moyenne nationale, ainsi que l'indique le tableau 16.

Tableau n° 17

INCIDENCE DU SECTEUR VITIVINICOLE SUR LA PRODUCTION BRUTE COMMERCIALISABLE REGIONALE PENDANT LA PERIODE TRIENNALE 1961-1963

R E G I O N	1 9 6 1			1 9 6 2			1 9 6 3		
	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin	Prod. br. comm. du secteur vitivinicole (millions de lires)	Incidence % sur la prod. br. com. régionale	Prix unitaire du vin
PIEMONTE	36.413	12,3	7.500	62.493	17,8	8.200	46.929	14,4	8.890
VAL D'AOSTE	235	3,6	6.550	296	4,4	6.800	369	4,7	8.000
LIGURIE	2.885	3,3	6.530	3.416	3,3	6.600	3.242	3,2	7.700
LOMBARDIE	13.507	3,3	5.950	20.558	4,6	6.450	13.980	3,3	7.900
TRENTIN HAUT-ADIGE	6.616	10,3	6.100	8.404	13,2	5.700	9.846	15,1	8.000
VENETIE	43.808	12,3	7.200	60.993	15,2	7.700	58.564	13,7	8.700
FRIUL VENETIE JULIENNE	3.816	6,2	6.200	4.711	7,4	6.000	7.734	10,9	7.900
EMILIE	35.423	6,9	6.600	42.901	7,5	5.900	33.255	5,9	8.200
MARCHES	14.476	10,1	6.700	18.109	11,4	6.600	22.670	13,3	8.200
TOSCANE	25.128	13,3	7.380	34.060	15,3	7.500	38.290	16,2	8.460
UMBRIE	4.487	6,1	6.650	5.575	6,9	6.360	5.810	6,6	7.700
LATIUM	29.139	14,7	7.160	44.534	18,4	9.100	34.230	14,0	8.500
CAMPANIE	21.654	7,9	6.280	22.717	7,2	6.400	27.231	7,9	8.100
ABRUZZES ET MOLISE	16.462	10,7	6.400	21.064	12,1	6.670	24.271	13,0	7.600
POUILLES	73.094	26,1	7.370	103.879	30,4	6.800	81.134	23,0	8.700
BASILICATE	6.002	9,8	6.650	5.730	9,1	6.700	6.904	9,9	7.700
CALABRE	8.367	6,4	6.800	9.472	8,0	6.100	9.093	5,3	7.930
SICILE	65.884	20,4	7.480	60.971	20,1	6.950	42.495	10,9	8.900
SARDAIGNE	12.711	12,1	6.950	13.583	11,6	6.030	14.053	10,9	8.100

Source : I.N.E.A. Annuario dell'agricoltura italiana 1961-1962-1963

I. Les circuits de la vinification

La vinification, c'est-à-dire, la transformation du raisin en vin, est opérée selon diverses techniques sur lesquelles nous n'entendons pas nous étendre, car ici il importe seulement de noter, sous l'angle de la gestion, que cette vinification peut se faire selon un des circuits suivants :

- 1) vinification dans les entreprises productrices de raisin;
- 2) vinification dans des entreprises de 2ème degré des viticulteurs :
 - 2' - chais communs à plusieurs fermes (dans les zones de métayage);
 - 2'' - caves coopératives;
 - 2''' - enopoli (1)
- 3) vinification dans des établissements de caractère industriel.

Les agents de cette transformation, les vinificateurs, d'après une déclaration de production de 1938-1939, selon les chiffres cités par Garoglio dans son traité d'oenologie, atteignaient le nombre de 2 millions, dont 90 % étaient des viticulteurs qui participaient à la production pour 85 % du total de la production de vin, tandis que les 15 % restants étaient vinifiés par des industriels.

En 1962-1964, selon les chiffres que Niederbacher a puisé dans les déclarations de production (2), les vinificateurs qui ont effectué une déclaration de production de vin étaient environ 1,4 million. Parmi eux, ceux qui ont déclaré une production vinicole commercialisable étaient environ 1,1 million, dont 500.000 environ étaient des producteurs pour des quantités de moins de 10 hl. A la même date, les vinificateurs non viticulteurs étaient environ 43.000 (industriels, grossistes, commerçants, etc.).

Si l'on veut résumer l'apport des différentes catégories à la vinification, on peut comparer les chiffres tirés des deux séries de déclarations de production que l'on vient de citer. Le tableau n° 18 reproduit cette comparaison.

(1) Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

(2) Cf. A. NIEDERBACHER, op. cit. Mais ces chiffres doivent être pris avec une très grande circonspection, car, comme le relève l'auteur, les déclarations de production indiquent des résultats très inférieurs à ceux des productions évaluées par l'ISTAT.

Tableau 18 : Catégories de vinificateurs et leur apport .

	1938-1939		1961-1964	
	Millions d'hl vinifiés	%	Millions d'hl vinifiés	%
1) <u>Vinificateurs producteurs de raisin</u>				
1a) avec vinification dans des entreprises agricoles de 1er et 2ème degré	33,9	83	38,7	64
1b) avec vinification dans des caves coopé- ratives	1,0	2	13,0	21
1c) avec vinification dans des "enopli"(1)	0,3	1	1,8	3
2) <u>Vinificateurs non viti- culteurs</u>	5,8	14	7,0	12
Total du vin produit	41,0	100	60,5	100
Raisin de cuve vendu par les viticulteurs (en mil- lions de quintaux)	9,0		12,0	

(1) Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

Ces chiffres, que l'on accueillera avec les réserves qu'impose l'incertitude des sources, suffisent pour mettre en évidence quelques variations profondes qui se sont révélées dans les structures de transformation et que l'on peut résumer comme suit :

- 1) présence accrue des formes de coopération qui procèdent actuellement à la vinification d'un 1/4 environ du raisin vinifié dans l'ensemble du pays;
- 2) diminution sensible de la vinification dans l'entreprise par suite du plus grand volume de la transformation effectuée dans les caves coopératives;
- 3) tendance à la diminution de la vinification industrielle, étant donné que cette catégorie d'agents préfère toujours acquérir du vin dans les caves coopératives plutôt que du raisin chez les viticulteurs.

CHAPITRE II : LES INSTALLATIONS DE VINIFICATION

A) La vinification dans l'entreprise

Quant on parle des équipements d'entreprise, il est nécessaire de différencier la vinification effectuée dans les celliers et caves des entreprises viticoles aux dimensions les plus réduites et la vinification pratiquée dans les caves des moyennes et grandes entreprises. On peut déduire des chiffres cités ci-dessus sur les entreprises agricoles que la quantité de raisin travaillée dans les petites entreprises dépasse celle des moyennes et grandes entreprises. Mais il n'est pas possible de dire de combien elle la dépasse, en l'absence à ce propos de chiffres suffisamment dignes de foi, et aussi parce qu'il faut tenir compte de deux faits :

- a) dans les zones de l'Italie centrale, le raisin des diverses fermes est souvent vinifié dans les celliers d'un complexe constitué par plusieurs fermes ("fattoria");
- b) ce sont principalement les petites entreprises viticoles qui apportent le raisin aux caves coopératives, aux "enopoli" et à un grand nombre de vinificateurs non producteurs.

Mais plus que l'aspect quantitatif, ce qu'il faut souligner ce sont les différences qualitatives qui distinguent les deux formes de vinification, différences dont les répercussions sont considérables sur le marché national des vins.

Les caves des petites entreprises ont d'abord pour mission de satisfaire les besoins des viticulteurs eux-mêmes. En général, elles sont affectées des carences très évidentes que voici : insuffisance générale et grave d'outillages, méthodes arriérées et empiriques, très basse productivité, gaspillages, souvent des vins de mauvaise qualité et difficiles à conserver. Une partie de ces vins parvient toutefois sur le marché, ce qui a pour résultat que leurs caractéristiques marchandes instables et souvent de mauvaise qualité, jointes à la multitude des offrants, font tomber les prix ou les maintiennent à des niveaux bien en dessous d'une rémunération raisonnable.

B) La vinification coopérative des producteurs

I. Caves sociales

Ce n'est que dans un petit nombre de régions que la transformation collective des produits agricoles, en général, possède des traditions anciennes et bien enracinées, tandis que dans d'autres régions elle est encore à ses débuts.

Les caves sociales, notamment, bien qu'assez répandues dans le nord de l'Italie dès le début du siècle, n'ont connu un développement remarquable qu'au cours de la dernière décennie.

Cette expansion a bénéficié du concours des crédits importants mis à leur disposition soit par l'Etat, notamment après 1961 en application de la loi sur le plan quinquennal de développement de l'agriculture ("Plan vert"), soit par les régions à statut autonome, grâce aux mesures spécifiques qu'elles ont adoptées.

D'autre part, les caves sociales ont également su s'imposer grâce à la stabilité de leur organisation et à l'évidence des résultats obtenus. Ces caves se sont avérées des plus efficaces, surtout dans les zones où la production viticole provient de petites exploitations, et dans nombre de ces zones, leur rôle de facteur d'équilibre du marché des raisins et des moûts n'a cessé de s'affirmer toujours davantage, comme on s'en aperçoit d'ores et déjà de toute évidence dans les Pouilles.

Le développement de la coopération vinicole ressort clairement des données suivantes, relatives au nombre des caves sociales dénombrées au cours de divers recensements effectués ces dernières années (1) :

- 1958	Caves sociales	315
- 1960	" "	404
- 1961	" "	472
- 1963	" "	519
- 1965	" "	553

(1) L. SCIALPI : Le Cantine Sociali in Italia - (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965.

Il convient de signaler que 56 autres caves sociales étaient déjà constituées en 1965, mais qu'elles n'exerçaient encore aucune activité. Beaucoup d'entre elles sont entrées en activité en 1966.

Le nombre total de 553 caves sociales en activité à la mi-1965, mentionné dans l'ouvrage cité, se reflète dans les résultats totaux officiels relatifs à la déclaration de la production de vin en 1965, résultats qui attestent qu'au cours de cette campagne on a déclaré 569 productions supérieures à 2.000 hl chacune, obtenues dans des caves sociales.

Ces 553 caves sociales ont une capacité de 19.079.810 hl et groupent 175.052 adhérents.

Elles représentent ainsi près de 13 % du nombre total des producteurs de vin en Italie, et 15 à 20 % de la production vinicole moyenne du pays.

Subdivisées par régions, les caves sociales étaient réparties comme suit au début et à la fin de la période 1958-1965 :

Tableau 19 : Caves coopératives en fonctionnement

Région	Au 30 septembre 1958		Au 31 août 1961		Au 15 septembre 1965	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Val d'Aoste	-	-	-	-	-	-
Piémont	65	21	88	19	88	16
Ligurie	1	-	1	-	1	-
Lombardie	14	5	21	4	23	4
Trentin Haut-Adige	42	13	47	10	47	8
Venetie	32	10	52	11	53	10
Frioul Venetie Julienne	77	2	8	2	10	2
Emilie-Romagne	70	22	85	18	98	18
Toscane	3	1	10	2	14	3
Marches	2	1	3	1	4	1
Ombrie	2	1	6	1	7	1
Latium	7	2	17	4	19	3
Abruzzes et Molise	1	-	5	1	13	2
Campanie	-	-	4	1	4	1
Pouilles	38	13	83	18	107	1
Lucanie	3	1	3	1	4	1
Calabre	1	-	2	-	4	1
Sicile	7	2	10	2	28	5
Sardaigne	20	6	26	5	29	5
ITALIE	315	(100)	472	(100)	553	(100)

Source : L. SCIALPI : Le cantine sociali en Italia (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965, op. déjà cité.

Comme on le voit, la majeure partie des caves coopératives est localisée dans le Piémont, en Vénétie, dans le Trentin-Haut-Adige, en Emilie-Romagne et dans les Pouilles, c'est-à-dire dans des territoires qui abordent déjà d'autres secteurs de la coopération agricole. Dans l'ensemble, les 2/3 des caves sociales se concentrent en Italie du nord et c'est là que se transforment et se conservent les 7/10 des raisins manipulés par ce type d'établissements vinicoles.

Par ordre de grandeurs (sous l'angle de la capacité), les caves sociales se répartissent comme suit (sur 546 établissements) :

<u>capacité</u>	<u>nombre</u>
moins de 5.000 hl	29
de 5.000 hl à 10.000 hl	59
de 10.000 hl à 20.000 hl	135
de 20.000 hl à 40.000 hl	192
de 40.000 hl à 70.000 hl	76
de 70.000 hl à 100.000 hl	29
de 100.000 hl à 200.000 hl	24
plus de 200.000 hl	2

Au cours des dernières années, les caves sociales auraient produit les quantités de vin ci-après (d'après les déclarations de la production) :

1962	12.260.330 hl
1963	8.518.634 hl
1964	12.332.549 hl
1965	11.961.659 hl

Dans les six régions représentatives prises en considération, les caves sociales sont réparties comme suit (1) :

	<u>nombre</u>	<u>Capacité en hl</u>
Piémont	65	2.609.700
Vénétie	32	3.914.500
Emilie-Romagne	70	3.761.000
Toscane	3	257.000
Pouilles	38	2.629.500
Sicile	7	740.000
	<u>215</u>	<u>13.911.700</u>

(1) op. déjà cité. L. Scialpi : Le cantine sociali in Italia.

Ainsi, outre les quatre régions dans lesquelles les caves sociales ont enregistré le plus grand développement, les six régions précitées couvrent presque 40 % de l'ensemble des caves sociales italiennes et plus de 73 % de leur capacité totale.

Il convient de mettre en évidence que le développement remarquable des caves sociales au cours des huit à dix dernières années - comme on l'a signalé au début - n'est pas uniquement imputable à l'initiative spontanée des viticulteurs mais qu'il est dû également à l'intervention directe de l'Etat et des régions autonomes de la Sicile et de la Sardaigne et à des facteurs connexes, tels l'achèvement de la "réforme agraire" dans certaines régions du centre et du sud (Toscane, Latium, Pouilles, Sicile, Sardaigne). C'est pourquoi, dans ce secteur, la tendance pour l'avenir ne peut être déduite des seules données arithmétiques des dernières années, mais elle doit également être estimée en fonction de critères plus décisifs.

D'autre part, il faut considérer que la coopération dans le domaine viticole a déjà atteint en Italie un niveau très important, en termes absolus, particulièrement si l'on tient compte du fait que l'action des caves oenopoles, et des consortiums agricoles, dont il sera question au chapitre suivant, aboutit à réduire les possibilités d'expansion des caves sociales. Il existe en outre nombre d'autres causes pour lesquelles, dans diverses zones, le besoin de créer des caves sociales se fait moins sentir que dans d'autre ou, d'une manière générale, n'apparaît pas suffisamment précis. Une de ces causes résulte de la forte dispersion des entreprises ("fattorie") exploitées en métayage, dans diverses régions italiennes de production de vin propre à la consommation directe : en pareil cas, l'entreprise procède déjà à la vinification collective de la production des métayers car elle dispose des installations appropriées et elle réussit à valoriser convenablement la production sur le marché, ce qui rend plus malaisé l'appréciation des avantages éventuels de la cave sociale.

Il ne faut pas non plus sousestimer le fait que dans de nombreux cas, le développement des caves sociales a été déterminé par l'action des principaux partis politiques dans le domaine de l'organisation.

En revanche, dans l'ensemble, les possibilités d'expansion des caves sociales sont encore très vastes car les agriculteurs-vinificateurs isolés participent, à l'heure actuelle, à la production vinicole nationale dans une proportion que l'on peut estimer de l'ordre de 68 % (en 1938, cette proportion était voisine de 80 % mais la production moyenne était de 40 millions d'hectolitres, au lieu de 60 millions d'hectolitres).

Les expériences de ces dernières années ont fourni de précieuses indications sur certains aspects du progrès constant de la coopération dans le domaine vinicole :

- a) On assiste à l'agrandissement constant des établissements : en effet, nombre de caves sociales ont été radicalement renouvelées et agrandies; certaines d'entr'elles travaillent aujourd'hui des quantités de raisin qui ne sont pas loin des 100.000 quintaux et qui souvent dépassent cette quantité.
- b) en même temps, on enregistre la modernisation constante des équipements en vue d'un traitement toujours plus rationnel des vins;
- c) la préparation professionnelle spécifique des dirigeants, elle aussi, est sensiblement améliorée.

Dans certaines régions, on a pu observer que la création des caves sociales a eu pour effet l'extension des superficies des vignobles ou l'amélioration des cultures.

La coopération au second degré, c'est-à-dire les établissements créés par des groupes de caves sociales méritent d'être examinés séparément : nous y reviendrons ultérieurement, au chapitre consacré à la commercialisation. Pour l'instant on peut dire que dans ces coopératives du 2ème degré situées au Piémont (7), dans le Trentin (1), en Vénétie (2), en Emilie (5), au Latium (2), dans les Pouilles (2) et en Sicile (1), sont rassemblés les vins des caves coopératives qui y sont soumis à un procédé de stabilisation dans les ensembles les plus modernes de filtrage et de réfrigération poussée. Ils sont vendus presque exclusivement en bouteilles, car les caves du 2ème degré sont en général équipées d'installations automatiques appropriées de mise en bouteilles.

L'oeuvre de propagation des caves sociales est patronée par les organisations du secteur spécifique, soit la Federazione Nazionale delle Cantine Sociali (Modène), la Lega Nazionale delle Cooperative (Rome), sans qu'il existe toutefois aucune liaison entre elles, chacune étant revêtue d'une étiquette politique différente.

	Nombre	%	Capacité en milliers d'hl	%
1) <u>Cantines sociales</u> :				
Italie du nord-ouest	112	20	3.502	19
Italie du nord-est	208	38	9.203	48
Italie centrale	44	8	1.159	6
Italie méridionale	132	24	3.259	17
Italie insulaire	57	10	1.957	10
	553	(100)	19.080	(100)
2) "Enopoli"	120		2.500	
3) Coopératives du 2ème degré	16			
4) Caves coopératives (pas encore en fonctionnement)	<u>56</u>		<u> </u>	
Total des organismes coopératifs	745		21.580	

II. Les caves dites oenopoles

Les caves dites oenopoles peuvent être comparées aux caves sociales. Ces organismes sont constitués par des entreprises de vinification collective, gérées non pas par les viticulteurs eux-mêmes, mais par les consortiums agricoles provinciaux ou par la Federazione Italiana dei Consorzi Agrari ou, dans certains cas, par l'Istituto Regionale Siciliano della Vite e del Vino.

Les "Enopoli" mènent une action utile et complémentaire spécialement dans les zones du Sud où la coopération véritable n'est pas encore très répandue (sauf dans les Pouilles).

Sous le régime corporatif, c'est-à-dire dans la période d'avant-guerre elles ont été créées et développées de préférence aux caves sociales, en fonction des directives de politique agricole en vigueur à l'époque.

Cependant les caves oenopoles opèrent également comme les caves sociales, c'est-à-dire qu'elles reçoivent les raisins des viticulteurs, versent une avance aux viticulteurs qui livrent leur production et répartissent entre eux la recette totale après déduction des frais et des avances.

Toutefois, de nombreux oenopoles exercent pour leur compte propre des activités complémentaires (production de moûts concentrés, mise en bouteilles, etc.).

Selon l'ouvrage cité "Le Cantine Sociali in Italia", il existait en 1965, en Italie, 120 oenopoles, avec une capacité que l'on peut estimer à 2.486.800 hl. Ces chiffres sont confirmés par les résultats globaux de la déclaration de la production de 1965, d'après lesquels 156 productions supérieures à 2.000 hl avaient été obtenues dans les oenopoles. Par ordre de grandeurs, les oenopoles se répartissent comme suit :

<u>capacité</u>	<u>nombre</u>
moins de 5.000 hl	15
de 5.000 hl à 10.000 hl	27
de 10.000 hl à 20.000 hl	25
de 20.000 hl à 40.000 hl	45
de 40.000 hl à 70.000 hl	6
de 70.000 hl à 100.000 hl	2

Comme on le voit, les dimensions les plus courantes des caves oenopoles sont légèrement inférieures à celles des caves sociales.

Au cours des dernières années, ces oenopoles ont produit les quantités de vin ci-après (chiffres extraits des déclarations de production):

1965	1.853.166 hl
1964	1.898.480 hl
1963	1.727.314 hl
1964	1.837.013 hl

Dans les régions prises en considération, les oenopoles se répartissent comme suit :

	<u>Nombre</u>	<u>Capacité</u>
Piémont	4	60.000 hl
Vénétie	11	361.000 hl
Emilie-Romagne	11	233.000 hl
Toscane	4	104.000 hl
Pouilles	31	719.000 hl
Sicile	9	266.000 hl
	<hr/> 70	<hr/> 1.743.000 hl

Par rapport à la production totale du pays, elles représentent 58 % en ce qui concerne le nombre et 70 % en ce qui concerne la capacité.

Dans le secteur des oenopoles, les possibilités d'accroissement du nombre des établissements paraissent liées au rôle qu'ils joueront dans l'organisation du marché du vin dans le cadre de la C.E.E.

C. La vinification dans les établissements industriels

Selon les données des déclarations relatives à la production de 1964 et de 1965, les vinificateurs de raisins achetés aux producteurs agricoles se répartiraient comme suit (d'après la quantité de vin produit) :

	<u>Nombre</u>		<u>Hl</u>	
	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>
jusqu'à 100 hl	40.229	50.968	513.020	587.932
de 100 à 500 hl	2.068	1.936	406.428	420.560
de 500 à 1.000 hl	451	434	322.263	308.397
de 1.000 à 2.000 hl	322	349	466.633	504.602
de 2.000 à 5.000 hl	307	343	1.015.518	1.100.043
de 5.000 à 10.000 hl	150	198	1.065.231	1.378.322
plus de 10.000 hl	97	149	1.952.049	3.162.838
	<u>43.424</u>	<u>54.377</u>	<u>5.741.142</u>	<u>7.462.694</u>

Une quantité minime de vin - de 100 à 600.000 hl par an - est également obtenue par des détaillants ou par des particuliers qui achètent les raisins aux viticulteurs.

Le grand nombre de vinificateurs produisant moins de 100 hl doit être attribué pour 2/3 aux producteurs ne dépassant pas 10 hl de vin par tête.

Les différences en plus, observées en 1965, ne doivent pas être considérées comme un indice de développement de la vinification industrielle, car elles sont imputables, exclusivement à des raisons de marché et à la production excédentaire de 1965 sur celle de 1964.

Il convient de signaler que parmi les entreprises mentionnées ci-dessus, 2.500 environ ont la structure d'établissements industriels (recensement industriel de 1961).

Le reste est constitué par des négociants en gros et en détail, des coopératives de consommation et même par des agriculteurs.

Le type du vinificateur non producteur de raisin est répandu dans toutes les régions et presque dans toutes les provinces d'Italie.

Toutefois, du point de vue de l'importance économique, les vinificateurs autre que les agriculteurs sont plus nombreux dans les Pouilles, en Vénétie, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, dans les Marches et en Campanie, c'est-à-dire, en général, dans les régions où le marché du raisin est le plus développé.

La capacité globale des établissements industriels de vinification et de stockage des vins est certainement importante, mais on ne la connaît pas. En se basant sur l'expérience, on peut estimer qu'elle atteint au moins 12-15 millions d'hl dont, d'après une enquête effectuée par la Cassa del Mezzogiorno en 1960, plus de 7 millions d'hl en Italie méridionale.

Dans l'ensemble, le secteur de la vinification industrielle a accusé un déclin sensible correspondant au développement récent des caves sociales et des caves dites oenopoles. De nombreux établissements ont été cédés en location ou vendus à ces organismes. Nombre d'autres ne travaillent que certaines années, par intermittence.

Par conséquent, une partie, peut être la plus nombreuse, des établissements industriels de vinification ne sont pas équipés des derniers perfectionnements techniques et ils sont uniquement à même de procéder à la transformation des raisins en moût ou en vino grezzo, ou à la conservation du vin.

En revanche, une autre partie des établissements industriels de vinification, certainement la majeure partie du point de vue de la capacité, sont dotées d'une organisation moderne en ce qui concerne les cycles d'opérations sélectionnés.

Dans le cadre de la vinification industrielle, on trouve également de nombreux établissements possédant une tradition et une renommée illustres; dans beaucoup de ces établissements, on a recours aux méthodes les plus modernes et les plus rationnelles existant à l'heure actuelle dans le secteur de l'oenologie.

Les recensements industriels de l'automne 1951 et de 1961 permettent de confronter quelques données qui sont reprises dans le tableau suivant :

Tableau n° 20 : Etablissements industriels de production de vins et de moûts concentrés
(à l'exception des caves sociales et des caves dites oenopoles)

Régions et répartitions géographiques	Unités locales			Effectifs		
	1951	1961	Variations %	1951	1961	Variations %
<u>Italie</u>						
nord-ouest	321	268	- 17	4.292	6.195	+ 44
dont :						
- Piémont	210	185	-12	3.638	4.325	+ 19
nord-est et centre	772	810	+ 5	4.749	8.385	+ 77
dont :						
- Trentin, H.A.	113	96	- 15	424	698	+ 65
- Vénétie	109	165	+ 51	1.241	2.691	+ 117
- Emilie-Romagne	297	247	- 17	1.620	2.021	+ 25
- Toscane	57	87	+ 53	589	1.308	+ 122
méridionale-continentale	1.117	1.050	- 6	3.735	4.701	+ 26
dont :						
- Campanie	65	56	- 14	268	431	+ 61
- Pouilles	965	852	- 12	3.181	3.704	+ 26
méridionale-insulaire	685	374	- 45	2.298	2.242	- 3
ITALIE	2.895	2.502	- 16	15.074	21.523	+ 41

Source : Elaboration des données des recensements industriels ISTAT - 1951 et 1961.

Cette comparaison confirmerait la diminution du nombre des établissements et fait ressortir leur concentration en complexes possédant une capacité supérieure et un équipement technique et commercial plus moderne, ainsi qu'il résulte de l'augmentation sensible des effectifs.

La répartition géographique de ces "unités" de transformation s'avère très inégale. La majeure partie, plus de la moitié de l'ensemble, est dispersée dans les territoires de l'Italie méridionale, encore que l'on ait enregistré un recul sensible au cours de la décennie examinée, en ce qui concerne les unités de la Sicile.

Les établissements industriels précités ont, en moyenne, des dimensions nettement inférieures aux dimensions moyennes des caves sociales modernes, leur capacité se situant le plus souvent entre 5.000 et 10-15.000 hl de vin. Bien entendu, il ne manque pas d'établissements ayant une capacité de 40.000-50.000 hl ou davantage.

L'échec partiel de leur modernisation dépend de la politique d'encouragement aux caves sociales et de soutien du prix des raisins, mise en oeuvre par l'Etat après la guerre.

Pour l'avenir, les perspectives du secteur "établissements industriels de vinification", apparaissent liées pour une part aux critères dont s'inspirera l'organisation des marchés vinicoles de la C.E.E., et, par conséquent, au sort futur des marchés de raisins.

En effet, si cette réglementation communautaire ne prévoit des encouragements que pour les caves sociales et les oenopoles, et si elle aboutit à stabiliser les prix du vin à un niveau favorable, la vente des raisins diminuera grandement et le rôle des établissements industriels de vinification sera très réduit.

En revanche, les établissements industriels vinicoles pourraient survivre et prospérer s'ils étaient intégrés dans l'organisation du marché vinicole dans le cadre de la C.E.E., surtout pour les opérations de stockage du vin et de vinification pour compte de tiers, auxquelles ils se prêtent particulièrement.

CHAPITRE III : EQUIPEMENT DES CAVES SOCIALES DES OENOPOLES ET DES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS

Les équipements des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels de vinification sont adaptés au mode d'organisation de ces entreprises, qui est, à son tour, déterminé en fonction des produits qu'il est possible d'obtenir et du mode de commercialisation choisi.

Dans le cadre des entreprises de vinification susdites, nous pouvons, en principe, distinguer les principaux schémas d'opérations ci-après :

- 1) du raisin au vin à élaborer (par vin "à élaborer" nous entendons le vino grezzo ou le vino di massa, qui n'est pas encore propre à la vente au consommateur, parce qu'il doit encore être corrigé, ou le vin de coupage, ou le vin encore au stade de la fermentation lente, ou le vin qui doit encore être collé et stabilisé).
- 2) du raisin au vin élaboré (par "vin élaboré" nous entendons le vin courant ou de qualité (pregiato), déjà prêt à la consommation directe).
- 3) du raisin au vin, avec des produits particuliers (moûts mutés, filtrati dolci, moûts concentrés, vin liquoreux, vins pétillants).
- 4) du raisin et des moûts au vin allant de pair avec le commerce en gros de vini di massa.

Il existe encore quelques établissements industriels qui ne transforment pas le raisin, mais qui achètent des moûts ou des vins et qui fournissent des moûts mutés, des moûts concentrés, des vins élaborés et des vins liquoreux. Ces établissements sont souvent complétés par des distilleries et ils possèdent leurs propres moyens de transport.

Le cycle n° 1 est suivi par une partie notable des caves sociales coopératives et par les établissements industriels, ainsi que par une proportion plus modeste de caves oenopoles, particulièrement dans les régions productrices de vin de coupage (Pouilles, Calabre, Sicile, Sardaigne) et en Emilie-Romagne.

Le cycle n° 2 se retrouve dans toutes les zones de production de vin propres à la consommation directe et de vins à appellation d'origine (Piémont, Lombardie, Vénétie, Trentin-Haut-Adige, Emilie-Romagne, Italie centrale). Il implique une gamme importante de types de commercialisation, déterminés par les possibilités spécifiques de commercialisation des diverses entreprises. Aussi, les produits obtenus à l'aide des opérations du deuxième cycle peuvent être commercialisés en citernes, en fûts ou en bombonnes, ils peuvent être en partie mis en bouteilles, et vendus aux grossistes ou, également, en partie, aux revendeurs du commerce de détail.

En pareil cas, l'activité d'exportation n'est pas rare. Par exemple, les caves sociales du Haut-Adige déploient une activité importante dans l'exportation à destination de l'Allemagne, de l'Autriche et de la Suisse; celles du Piémont et de l'Oltrepo Pavese exportent surtout en Suisse et en Allemagne. D'autres caves sociales (Vénétie, Latium, etc.) ont réussi à introduire leurs produits en bouteilles sur de nombreux marchés étrangers.

Le cycle n° 3 se rencontre surtout dans les entreprises plus grandes, dans les zones produisant des vins de coupage (Italie méridionale), en Vénétie et en Emilie-Romagne.

Par contre, le cycle n° 4 est le cycle propre des établissements industriels, spécialement dans les Pouilles. Dans ce cas, la capacité de l'entreprise est utilisée plusieurs fois au cours de l'année; il en découle une incidence moindre des dépenses fixes de gestion par hl de produit commercialisé.

On ne dispose pas d'éléments statistiques pour déterminer les quantités de produits obtenus dans chacun des quatre cycles décrits ci-dessus.

Une estimation sommaire et subjective, uniquement basée sur la connaissance pratique du secteur vitivinicole italien, et visant uniquement à donner une idée approximative de la situation, eu égard à l'équipement des entreprises de vinification, pourrait se concevoir comme suit (hl de vin de chaque type) :

cycle n° 1	4- 6 millions d'hl
cycle n° 2	10- 13 millions d'hl
cycle n° 3	3- 4 millions d'hl
cycle n° 4	2- 3 millions d'hl

Cette estimation comprend à l'intérieur de ses limites extrêmes le total de près de 22 millions d'hl de vin produit en moyenne, dans l'ensemble, par les caves sociales, les oenopoles et les établissements industriels au cours de la période 1961-1964.

Les caves sociales et les oenopoles y interviendraient à raison de :

28 % pour le cycle n° 1

65 % pour le cycle n° 2

7 % pour le cycle n° 3

Le cycle n° 2 est moins représenté dans le secteur des établissements industriels, mais le cycle n° 4 s'y rencontre à l'avenant.

Rappelons cependant qu'il s'agit d'estimations valables uniquement comme orientation de première approximation.

Comme il a été dit, l'équipement des entreprises de vinification est fonction du cycle d'opérations choisi.

L'équipement le plus simple se rencontre dans le cycle n° 1, où, en plus des installations fixes pour le pesage et la réception des raisins, des citernes et des hangars, les éléments de base sont constitués par : un fouloir, égrappoir, un égouttoir, des presses, des pressoirs pour les marcs, des électro-pompes, des filtres pour les lies et des filtres pour le vin. Naturellement, il existe également divers équipements complémentaires, qui varient d'un cas à l'autre.

Il va de soi que l'équipement d'une exploitation devient plus complexe lorsqu'il s'agit de caves de grandes dimensions, procédant à une exploitation plus poussée des marcs et des lies, à la concentration du vin, à l'affinage de vin, à l'élaboration de produits particuliers, tels les filtrati dolci, les moûts concentrés, les vins pétillants et les vins liquoreux.

Tous ces éléments échappent à la recherche d'une classification systématique précise, car l'éventail des types d'entreprises de vinification est trop diversifié.

On peut cependant affirmer que, grâce au concours financier de l'Etat, les caves sociales - qui sont le nerf des activités de vinification - sont, depuis plusieurs années, réalisées avec une grande profusion d'équipements modernes.

En revanche, la tendance est moins brillante dans le secteur des établissements industriels qui ne bénéficient pas de subventions analogues et qui, par conséquent, doivent supporter des coûts plus élevés au titre des intérêts et des amortissements. Toutefois, les établissements industriels de construction récente disposent de tout l'équipement moderne nécessaire pour assurer aux raisins un traitement conforme aux techniques les plus avancées.

Au cas où le cycle des opérations comprend la mise en bouteilles, l'entreprise dispose de tous les équipements connexes, qui caractérisent les entreprises de distribution, tels réfrigérateurs, pasteurisateurs, rinceuses, élévateurs, moyens de transport, magasins et ainsi de suite.

En raison de leur diversification extrême, cas par cas, il n'est pas possible de déterminer le degré moyen d'équipement des entreprises de vinification. En effet, les conditions techniques et économiques relatives aux opérations, qui ont déterminé la création ou la situation actuelle de l'entreprise, sont extrêmement variées.

Quelques exemples nous aideront à clarifier cette notion : une entreprise - cave sociale, oenopole, entreprise industrielle - peut posséder uniquement des cuves en ciment ou elle peut également posséder la vaisselle vinaire en bois ; elle peut disposer d'une seule chaîne d'opération, ou de plusieurs ; elle peut posséder une série de cuves réfrigérées pour la conservation des vins doux, ou non : elle peut disposer d'une installation de concentration à froid du vin, ou non ; elle peut posséder un concentrateur de moûts, ou non ; elle peut disposer de nombreux filtres ou d'une centrifugeuse pour la préparation des filtrats dolci, ou seulement d'un nombre restreint de filtres à dégrossir ; elle peut posséder

un appareil à sulfiter ou à désulfiter, ou ne pas en disposer ; elle peut avoir un appareil à effriter les marcs, ou non ; elle peut posséder ou ne pas posséder un tableau de commande centralisé ; elle peut posséder, ou non, les installations nécessaires pour la fabrication des vins mousseux. Et ainsi de suite.

Mais même en disposant d'un même type d'équipement fondamental, une exploitation peut différer d'une autre par une série d'équipements accessoires.

A titre purement indicatif, nous reproduisons un tableau comparatif de la dotation principale en machinerie d'une partie des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels examinés au cours de la présente enquête. Les installations fixes pour la réception des raisins déchargés par les viticulteurs fournisseurs ne sont pas comprises dans les machineries.

PRINCIPAUX EQUIPEMENTS D'UNE CAVE
(en bas de page figure la valeur globale)

Cave sociale B Zone II 116.000 hl	Cave sociale A Zone III 39.000 hl	Cave sociale B Zone III 61.000 hl	Etablissement industriel A Zone V 36.000 hl	Etablissement industriel B Zone V 13.000 hl	Oenopole A Zone VI 22.000 hl	Oenopole B Zone VI 40.000 hl
3 fouloirs	2 fouloirs	3 fouloirs	2 fouloirs	1 fouloir	3 fouloirs	2 fouloirs
4 transporteurs	2 engreneurs	2 engreneurs	2 élévateurs	1 élévateur	2 élévateurs	2 engreneurs
10 électropompes	11 électropompes	14 électropompes	8 électropompes	7 électropompes	11 électropompes	10 électropompes
6 presses continues	6 presseoirs	7 presseoirs	2 presseoirs	1 presse continue	6 presseoirs	4 presseoirs
-	4 centrifugeuses	2 centrifugeuses	1 centrifugeuse	-	1 centrifugeuse	1 centrifugeuse
3 filtres	2 filtres	3 filtres	2 filtres	1 filtre	1 filtre	2 filtres
3 presses rapides	-	1 presse rapide	3 presses rapides	-	3 presses rapides	2 presses rapides
2 presses	-	-	3 presses	2 presses	-	-
-	-	1 machine à désulfiter	-	-	-	-
1 chaudière	-	1 chaudière	-	-	-	-
2 réfractomètres	-	1 réfractomètre	-	-	-	-
-	-	1 install. frigorifique	-	-	1 install. frigorifique	-
6 app. à effriter les marcs	-	-	-	-	1 app. à effriter les marcs	-
1 égouttoir	-	-	-	1 égouttoir	3 égouttoirs	2 égouttoirs
1 concentrateur	-	-	1 concentrateur	-	-	-
Lit. 103.000.000	37.000.000	88.500.000	30.000.000	10.000.000	57.400.000	28.000.000

Un exposé plus détaillé est nécessaire en ce qui concerne la mise en bouteilles.

Alors que les vinificateurs, autres que les viticulteurs, ne procèdent pour ainsi dire jamais à la mise en bouteilles des produits obtenus au siège même de l'entreprise (cependant, un grand nombre de vinificateurs industriels disposent d'autres établissements de caractère commercial dans les grands centres de consommation), une partie des caves sociales et des oenopoles sont organisées de manière à pouvoir mettre en bouteilles une certaine partie de leur propre production destinée à être vendue aux grossistes ou aux détaillants.

Il n'existe pas de statistiques dans ce domaine.

En se basant sur la connaissance directe du secteur, on peut estimer que sur 120 oenopoles, environ 40 sont équipés pour la mise en bouteilles, mais uniquement pour une proportion modeste de leur production. Certains oenopoles des consortiums agricoles ont également recours aux magasins de vente des consortiums agricoles.

Par ailleurs, l'activité de mise en bouteilles et de commercialisation des vins en bouteilles est exercée par les oenopoles des consortiums agricoles sur la base de critères exclusivement commerciaux et, à de très rares exceptions près, sans aucune participation des fournisseurs de raisin.

Certains oenopoles, dans les Pouilles et en Sicile, sont également pourvues d'installations de concentration de moûts. Cette activité est également exercée pour leur compte propre, sans participation aux intérêts des fournisseurs de raisin.

En ce qui concerne les caves sociales, on estime qu'en Vénétie, dans le Trentin-Haut-Adige, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, les installations de mise en bouteilles sont plutôt répandues, mais que la proportion de produits mis en bouteilles n'excède pas globalement 15-20 % du total, même si l'on prend en considération l'activité des coopératives du second degré, dont nous parlerons au chapitre relatif à la commercialisation.

Dans le Piémont, notamment, sur 88 caves sociales, 45 disposent d'équipement pour la mise en bouteilles d'une capacité totale de 260 hl à l'heure,

correspondant à plus de 500.000 hl par an, sur quelque 1,5-2 millions d'hl de production globale.

Dans la pratique, cette capacité n'est que partiellement utilisée. On rencontre des situations analogues en Vénétie et en Emilie-Romagne.

Dans les autres régions, la mise en bouteilles directement par les caves sociales est globalement moins importante. Toutefois il existe quelques caves sociales, spécialement dans le Latium, dans les Pouilles et en Sardaigne, qui, dans ce domaine, sont parvenues à occuper une place importante.

En se basant sur l'expérience directe du secteur, on peut estimer que 30 % au moins (et pas plus de 40 %) des caves sociales disposent d'un équipement plus ou moins complexe pour la mise en bouteilles. Toutefois, ce pourcentage ne cesse d'augmenter parce que, d'une manière générale, les caves sociales produisant des vins de table ou des vini tipici ont tendance à s'organiser de manière à pouvoir mettre en bouteilles une partie de leur production, si modeste soit-elle.

La production de vin mousseux est très limitée dans les caves sociales : pratiquement, ce genre d'activité se rencontre essentiellement dans le Piémont (Moscato d'Asti), en Vénétie (Prosecco) et en Emilie (Lambrusco).

Plusieurs caves sociales sont équipées pour la vente en bonbonnes de vins susceptibles d'être consommés immédiatement, pour la vente de moûts mutés, pour la préparation de filtrati dolci, pour la production de moûts concentrés, pour la concentration à froid des vins, pour la production des vins liquoreux, pour l'exportation de produits en vrac ou en bouteilles.

Dans l'ensemble, en ce qui concerne les caves sociales et les ocnopoles, on estime que l'activité de mise en bouteilles n'excède pas le chiffre de 1,5-2,5 millions d'hl, correspondant à 1/10 de la même activité exercée par les entreprises privées de distribution (commerçants procédant à la mise en bouteilles).

En revanche, on ne dispose guère d'éléments pour estimer la quantité de vin conditionné en bonbonnes par les caves sociales et par les oenopoles. En tout état de cause, ce mode de commercialisation concerne une proportion des plus modestes de la production, dont le déclin ne cesse de s'affirmer, et il est surtout localisé dans les régions produisant des vins qui se prêtent naturellement à la consommation directe. Il remplit la même fonction que la commercialisation en tonneaux, mais il permet une distribution plus fractionnée qui peut atteindre également certaines catégories de détaillants qui ne sont pas équipés pour recevoir le vin en tonneaux. La proportion du produit commercialisé en bonbonnes ne devrait pas excéder celle des vins en bouteilles.

En ce qui concerne les établissements industriels de vinification, on peut dire, d'une manière générale, qu'ils ne procèdent pas à la mise en bouteilles mais qu'ils sont exclusivement équipés pour la transformation du raisin en vin et pour la conservation du vin. Une petite partie de ceux-ci, représentant toutefois des entreprises bien organisées, dispose également des équipements nécessaires pour la concentration des moûts et la production de filtrati dolci. Il est rare que l'installation de vinification soit annexée à des installations de distillation ou de mise en bouteilles.

Dans la Sicile occidentale, la production de moût concentré dans des établissements industriels est importante (on peut l'estimer à 300-500.000 q) à partir de moûts mutés achetés aux viticulteurs ou aux caves sociales ou aux oenopoles.

De même dans les Pouilles (spécialement dans la province de Brindisi) et en Emilie-Romagne, la production de filtrati dolci à l'aide de raisin acheté est importante dans les établissements industriels.

Les entreprises de vinification peuvent en outre être diversement équipées pour le transport de la production. Les caves sociales et les oenopoles disposent parfois de leurs propres camions. Les établissements industriels

utilisent très fréquemment leurs propres camions-citernes ou leurs propres wagons-citernes pour le transport par chemin de fer.

Dans les régions méridionales, certains établissements industriels situés sur la côte disposent de bateaux-réservoirs et d'œnodes qui permettent de transvaser directement le vin au bateau.

Toutefois, il faut considérer que ces cas sont exceptionnels.

Il convient en outre de préciser qu'il est rare que les moyens de transport au service d'une entreprise de vinification industrielle soient utilisés exclusivement pour le transport de la production de l'entreprise.

En règle générale, en effet, ces moyens de transport sont également affrétés. Aussi, leur exploitation ne peut pas être considérée comme faisant partie intégrante de l'exploitation de l'entreprise industrielle de vinification ; d'autre part, l'entreprise de vinification, de quelque type qu'elle soit, vend normalement sa production "franco départ".

Font exception les entreprises mixtes de vinification et de mise en bouteilles qui, en règle générale, disposent de moyens de transport appropriés aux exigences de leur activité distributrice, qui comporte fréquemment la livraison des produits en bouteille au siège de l'entreprise du client.

Enfin, dans de nombreux cas, les entreprises de vinification disposent de tonneaux, tant pour la livraison du vin à la clientèle que pour la prise en charge du raisin auprès des viticulteurs.

Enfin, il paraît utile d'envisager certains éléments relatifs à l'orientation du coût d'installation des entreprises de vinification.

Le coût du terrain, lorsqu'il s'agit de terres agricoles, comme c'est la règle, a une incidence minime. Il peut varier de 50 à 100 Lit. ou davantage au mètre carré.

A titre d'indication, on peut considérer que pour un établissement rationnel de 20.000-40.000 hl de capacité, on rencontre généralement des

superficies de 4.000 à 8.000 m² dont 1.000 à 3.000 m² de terrain bâti. En ce qui concerne les caves de dimensions supérieures, jusqu'à 100.000 hl de capacité environ, les surfaces utilisées seraient sensiblement supérieures, atteignant jusqu'à 10 à 15.000 m² dont 3.000 à 6.000 m² de terrain bâti.

Le coût des biens immobiliers est proportionnel à la superficie couverte et la complexité de la construction. Dans les entreprises ayant fait l'objet de notre enquête supplémentaire, le coût à neuf des biens immobiliers, à l'exclusion de la vaisselle vinaire, oscille généralement autour de 20-50.000 liras par m² de superficie couverte. Dans ce chiffre sont compris les coûts des installations fixes pour l'énergie électrique, l'eau, l'écoulement des eaux résiduelles, les postes de pesage, de réception et de transport des raisins.

La vaisselle vinaire en ciment coûte de 1.000 à 1.500 liras par hl de capacité. S'il s'agit de cuves réfrigérées, le coût dépasse 5.000 liras par hl de capacité.

Les tonneaux de 7 hl coûtent près de 13.000 liras la pièce, c'est-à-dire près de 2.000 liras par hl de capacité. Pour les tonneaux plus grands, le coût augmente plus que proportionnellement.

Dans l'ensemble, si l'on exclut les machineries, un établissement de vinification revient à l'heure actuelle, au minimum à 3.000 - 4.000 liras par hl de capacité, pouvant aller jusqu'à 5.000 liras dans le cas de petites ou moyennes entreprises (10.000-30.000 hl) organisées d'une manière moderne pour des cycles d'opérations complexes.

Les machineries relatives à la seule vinification interviennent à raison de 300 à 800 liras par hl de capacité dans les cycles d'opérations les plus simples ; elles peuvent atteindre des chiffres de loin supérieurs lorsque les cycles d'opérations sont plus complexes et englobent la mise en bouteilles d'une partie de la production.

En pareil cas, les coûts atteignent et dépassent et dépassent 2.000 lires par hl de capacité.

Pour conclure, on peut, dans les grandes lignes et en principe, considérer que les implantations de nouvelles caves sociales, en faveur desquelles il est fait appel au concours de l'Etat, font l'objet de projets prévoyant un coût global de 5.000 à 6.000 lires par hl de capacité (dont 1.000 à 1.500 lires pour la machinerie).

+

+ +

Le tableau sommaire des installations de vinification, que nous avons dressé sur la foi non seulement des chiffres officiels ISTAT (1) mais aussi à l'aide d'études faites récemment par différents chercheurs (2), fait apparaître qu'il faut prévoir un besoin de nouvelles possibilités de contenance, pour trois motifs :

- 1) la nécessité de subvenir aux augmentations probables de la production absolue;
- 2) la nécessité, vu le sous-emploi d'une partie des outillages actuels par suite du déplacement des zones viticoles des aires traditionnelles vers celles où la culture est plus facile, de localisations nouvelles dans les zones en expansion;

(1) Recensements ISTAT

(2) D. PRINI : Vitivinicoltura italiana (texte provisoire), en cours de publication dans la Rivista di Economia Agraria 2/1966;

C. AIELLO : Caratteristiche e problemi del mercato del vino in Italia (Caractéristiques et problèmes du marché du vin en Italie); Union italienne des Chambres de commerce, Rome, 1958.

G.B. CERLETTI : Indagine sui problemi e le prospettive della vitivinicoltura italiana (Enquête sur les problèmes et les perspectives de la vitiviniculture italienne), Union italienne des Chambres de commerce, Rome, 1963.

L. SCIALPI : Le cantine sociali in Italia (Les caves coopératives en Italie), Rome, 1965

3) la nécessité de la modernisation des outillages actuels, notamment de ceux des différentes entreprises agricoles.

Selon les enquêtes dignes de foi, citées ci-dessus, faites récemment par Cerletti (1), les besoins de nouvelles possibilités de contenance atteindraient pour l'ensemble du pays 12 millions d'hl., sans parler même des besoins de modernisation des outillages actuels. Si l'on tient compte de cette nécessité de modernisation, alors les besoins s'élèveraient certainement à 20-25 millions d'hl.

(1) L'évaluation résumée des nécessités actuelles de contenance pour la production a été effectuée en 1960-1962 par Cerletti dans son enquête sur les problèmes de la vitiviniculture italienne. Elle demeure valable, bien qu'il faille constater que dans certaines régions on a enregistré un mouvement d'évolution favorable par suite des outillages nouveaux réalisés notamment dans le secteur des caves coopératives.

CHAPITRE IV : COUTS DE TRANSFORMATION

Outre de nombreuses exploitations viticoles, l'enquête du rapport porte sur les entreprises de transformation non viticoles, énumérées ci-après :

- PIEMONTE : 3 caves sociales (Asti et Alessandria) ;
- VÉNÉTIE : 4 caves sociales (Padoue, Trévis, Vicence, Verone) ;
- EMILIE-
ROMAGNE : 2 caves sociales de la province de Reggio Emilia (complété par le rassemblement de données concernant également 5 autres caves sociales de la même zone) ;
- POUILLES : 2 caves sociales et 4 établissements industriels (Lecce, Bari et Tarente) complété par le rassemblement de données concernant deux autres établissements de la même région ;
- SICILE : 2 oenopoles de la province de Trapani ;
- Autre rassemblement de données concernant trois oenopoli.

Les données de cette enquête sont rassemblées sous forme de tableaux, p. 62, 63 et 64.

On estime avoir ainsi procédé à une étude appropriée du groupe entier des régions envisagées, qui, à son tour, est représentatif de la totalité du secteur national de la vinification en dehors des exploitations viticoles.

Dans les chapitres relatifs aux régions (1) - en complément de cette analyse de caractère général - les coûts de transformation seront traités plus en détail en tenant compte des différents facteurs régionaux qui influencent chacun des coûts.

On a tenu compte, dans la sélection des entreprises représentatives, de l'opportunité de mettre en évidence toute la gamme des types d'entreprises

(1) cf. Deuxième partie : Piémont (pag. 118) - Vénétie (pag. 154) - Emilie-Romagne (pag. 187) - Toscane (pag. 199) - Pouilles (pag. 221) - Sicile (pag. 243).

de vinification rentrant dans le cycle "raisin - vin élaboré", largement prédominant dans le secteur des entreprises de vinification susmentionnées, comme il a été indiqué au chapitre III (Équipement).

L'analyse des capitaux investis et des coûts a été effectuée non pas aux fins de parvenir à déterminer le coût final d'un hectolitre de vin, mais de manière à mettre en évidence le coût unitaire de la transformation du raisin en vin, par quintal de raisin, la variabilité du coût en fonction du degré d'élaboration des produits commercialisés et du type de commercialisation, ainsi que les principaux éléments constitutifs du coût et qu'il est possible de distinguer par catégories suffisamment homogènes.

On a évité une analyse détaillée des capitaux et des coûts concernant simultanément des aspects différents, mais indissolubles, de l'activité de l'entreprise (par exemple : vinification, conservation et commercialisation de la production, qui, toutes, nécessitent l'intervention d'une proportion importante du même personnel, du même équipement de base, des mêmes capitaux investis).

En ce qui concerne les capitaux investis, on a également pris en considération la valeur "à neuf", c'est-à-dire le coût qui devrait être supporté pour se procurer à l'heure actuelle des immeubles et des équipements identiques et ce, dans la mesure où cette valeur nous paraît significative, uniquement en tant qu'indication technique pour l'avenir, en raison de la trop grande différenciation des diverses situations patrimoniales réelles, découlant parfois d'évènements couvrant un demi siècle, ou de circonstances tout à fait particulières.

Les amortissements et les intérêts ont été calculés en tenant compte des nouvelles mesures prises par l'Etat (contribution de 50 % sur les capitaux investis, emprunt garanti amortissable en 20 ans au taux de 3 % pour les 50 % restants du capital, capital d'exploitation à 3 %) en faveur des caves sociales et des oenopoles de construction récente. En ce qui concerne les anciennes caves sociales, on a repris les données des bilans.

En revanche, pour les établissements industriels, on a pris en considération la charge totale, compte tenu toutefois des mesures en vigueur en faveur des "zones déprimées".

Dans chaque cas, on a calculé intégralement la quote-part afférente à l'entretien.

Les charges au titre des amortissements, des intérêts et de l'entretien ont été globalisées.

Le coût du terrain n'a pas été mis en évidence, étant donné son incidence minime imputable au caractère "agricole" du terrain.

Sur la base de ces critères, il a été possible d'élaborer le tableau annexé au présent chapitre.

Toutefois, pour apprécier davantage les données des tableaux 21 et 22 ci-après il ne faut pas perdre de vue que :

- Certains détails des "informations d'ordre général" ne figurent pas dans tous les cas envisagés;
- Certains détails du poste "installations et équipements" n'ont pas, dans tous les cas, été mis en évidence en application du même processus;
- Parmi les coûts, le poste "amortissements, etc." est calculé à l'aide de critères uniformes préalablement choisis, dans tous les cas, sauf les coûts affectés du signe (1), où l'on a repris le chiffre réel figurant au bilan, et les coûts affectés du signe (2) où l'on a repris le coût effectif de la location de l'établissement complet;
- Les "frais généraux et divers" comprennent dans tous les cas les intérêts sur les avances de capitaux, sauf ceux qui sont affectés du signe (3);
- Les diverses subdivisions du poste "coûts" n'ont pas un contenu rigoureusement constant, notamment en ce qui concerne les frais de vente et d'administration.

Il ne faut pas perdre de vue que fréquemment, les opérations de vente et de direction sont assumées personnellement par les propriétaires des établissements industriels, sans aucune compensation spécifique, ou par les administrateurs de caves sociales, ou par les dirigeants de l'entreprise, dont les rémunérations peuvent figurer dans un seul poste ou

dans les deux postes, et ont, en principe, une incidence de l'ordre de 25 à 100 Lit. par quintal de raisin;

- Dans certains cas, on observe que la quantité de raisin vinifiée est de loin supérieure à la capacité globale de l'établissement. En fait, cela se produit fréquemment et spécialement les années où la récolte est abondante. Il est évident que dans ces cas, le coût unitaire par quintal de raisin est sensiblement moins élevé.

L'examen des résultats complets de l'enquête figurant dans les tableaux 21 et 22, complété par des comparaisons avec les données effectives relatives à la gestion de diverses autres entreprises de vinification, qui ne sont pas comprises dans les tableaux eux-mêmes, permet d'aboutir aux constatations suivantes :

- 1) Les capitaux investis varient selon l'équipement de l'entreprise mais, en général, dans les cas normaux, ils oscillent :
 - en ce qui concerne les immeubles, la vaisselle vinaire et les équipements fixes de 3.000 à 4.000 Lit. par hectolitre de capacité;
 - pour les machineries, de 300 à 800 Lit. par hectolitre de capacité, dans le cas d'exploitations qui ne sont pas équipées pour la mise en bouteilles ou pour les préparations spéciales; ils peuvent atteindre jusqu'à 1.300-1.500 Lit. ou davantage dans les exploitations dotées d'équipements importants pour la mise en bouteilles ou pour la conservation du vin en cuves réfrigérées.
- 2) Les dépenses globales des entreprises de vinification oscillent, dans les cas normaux, entre 500 et 1.500 Lit. par quintal de raisin.

On observe que les coûts les moins élevés, de l'ordre de 500 à 700 Lit. par quintal de raisin, se rencontrent dans des caves sociales ou dans des caves dites oenopoles qui mettent en oeuvre le cycle d'opérations le plus simple (raisin-vin à élaborer), ou qui ont réparti les dépenses sur des quantités de raisin nettement supérieures à la capacité totale de vinification de l'entreprise, ou qui travaillent sans avoir à supporter le coût des avances de capitaux, celles-ci étant fournies par les agriculteurs élevées au titre des amortissements, parce que disposant d'installations déjà pour ainsi dire totalement amorties, ou prises en location.

Là où l'entreprise met en oeuvre un cycle d'opérations plus complexe, (raisin-vin élaboré, c'est-à-dire prêt à être consommé directement) ou prépare des produits particuliers (filtrati, moûts mutés) ou vend une partie de sa production en bonbonnes, le coût par quintal de raisin s'élève jusqu'à 1.000 - 1.500 Lit.

Les coûts des établissements industriels de dimensions moyennes, ou qui n'utilisent qu'une partie de leur capacité pour la vinification, se situent dans ce même ordre de grandeur, avec un minimum de 850 Lit, par quintal de raisin.

Dans tous les cas, les établissements industriels ont à faire face à des coûts plus élevés, imputables aux intérêts et aux amortissements des capitaux investis, aux taxes, ainsi qu'aux intérêts sur les avances de capitaux. En outre, ils supportent souvent le coût du transport du raisin de l'exploitation du viticulteur à la cave de vinification, coût que les caves sociales et les oenopoles sont souvent à même d'éviter !

Par ailleurs, la possibilité d'utiliser la capacité de l'entreprise pour faire le commerce de gros, et le travail personnel de l'exploitant n'étant pas rétribué, permettent dans la pratique, aux établissements industriels de réduire la charge des coûts afférents à la vinification et de la maintenir dans des limites voisines de celles des caves sociales.

Enfin, lorsque l'entreprise met en oeuvre un cycle d'opérations comprenant l'habillage d'une grande partie de la production en bonbonnes, le coût par quintal de raisin s'accroît notablement (plus de 2.000 Lit. par quintal de raisin,) débordant nettement des limites de la vinification et de la première commercialisation de la production.

Il va de soi que dans ces cas, interviennent les coûts spécifiques des activités de distribution.

3) Au stade du commerce de détail, on constate les répercussions suivantes :

- Amortissements, intérêts et reconstitution du capital investi :

De 160 - 180 à 300 Lit. par hectolitre de capacité, dans les cas normaux, avec des répercussions moindres en ce qui concerne les anciennes entreprises ou les entreprises en location, et des répercussions plus fortes pour les entreprises nouvelles, équipées de machineries plus importantes.

- Energie, carburants et matériaux : de 35 à 100 Lit, par quintal de vin, pouvant atteindre 150 et 200 Lit. dans le cas d'entreprises dotées d'équipements importants pour la réfrigération ou la mise en bouteilles.
- Personnel (main-d'oeuvre, dirigeants et employés) : de 200 à 300 Lit. par quintal de raisin, avec des pointes de 400-500 Lit. dans le cas d'entreprises plus complexes qui travaillent intensivement toute l'année.
- Frais généraux : de 150 à 450 Lit. par quintal de raisin, très variables en fonction de divers facteurs parmi lesquels on relève surtout le montant des intérêts sur les avances de capitaux, les impôts, la complexité des cycles d'opérations de l'entreprise.

Tableau 21

CAPITAUX ET COÛTS DANS DES ENTREPRISES DE VINIFICATION

ZONE	PIEMONTE			VENETIE				EMILIE-ROMAGNE		
	CAVE SOCIALE			CAVE SOCIALE				CAVE SOCIALE		
ENTREPRISE	A	B	C	A	B	C	D	A	B	
A. INFORMATIONS d'ORDRE GENERAL										
- Capacité totale	hl	80.000	55.000	30.000	240.000	85.000	250.200	116.000	38.850	61.000
- Capacité journalière de conditionnement	hl	-	-	20.000 (capacité annuelle)	-	-	bouteilles : hl 50 bonbonnes : hl 500	-	-	-
- Modalités de vente		en vrac aux grossistes	3/4 en fûts à des détaillants	85% en magnums (bottiglioni) à des détaillants	100% en vrac aux grossistes	100% en bonbonnes aux grossistes et aux détaillants	75% en bonbonnes 20% en citernes 5% en bouteilles 96% aux grossistes	100% en citernes ou en fûts	100% aux grossistes en citernes ou en fûts	100% aux grossistes en citernes ou en fûts
- Raisin vinifiés	qx	68.000	49.000	28.000	194.000	92.000	260.000	107.000	34.800	45.606
- Vins produits	hl	48.000	34.000	19.000	140.000	65.000	200.200	87.180	26.518	36.214
dont :	hl				de qualité : 8.000		tipici : 140.000			filtrati : 11.000
	hl				courants : 132.000		courants : 38.200 torchiati : 22.000	courants : 83.000 torchiati : 4.180	courants : 23.000 torchiati : 3.518	courants : 18.892 torchiati : 6.322
- Sous-produits obtenus : - marcs	qx)	6.000	4.000	2.000	19.500	9.500	22.900	9.040	3.739	4.398
- lies	qx))))))	6.500	2.320	136,5	449
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENTS										
- Valeur des immeubles	Lit)))	470.000.000)	410.000.000	146.000.000	51.750.000	85.000.000	
- Valeur de la vaisselle vinicole et de l'équipement fixe	Lit)	300.000.000	240.000.000	190.000.000	115.000.000	232.000.000	540.000.000	232.800.000	48.750.000	120.000.000
- Valeur des matériels	Lit)	28.000.000	38.000.000	46.000.000	31.000.000	69.040.000	220.000.000	103.000.000	37.000.000	88.500.000
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles)	Lit))	4.000.000	4.000.000	20.000.000	65.000.000	-	-	-	3.500.000
- Valeur du mobilier	Lit))	9.000.000	9.000.000	20.000.000	20.000.000	3.500.000	1.000.000	1.500.000	
C. COÛTS										
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements	Lit	15.480.000	19.230.000	19.040.000	29.474.000	25.927.000	76.500.000	29.100.000	(1) 6.685.000	(1) 18.674.000
- Energie, carburants, matériaux	Lit	2.600.000	4.900.000	5.700.000	8.120.000	8.500.000	24.600.000	5.044.000	1.396.000	4.738.000
- Main-d'œuvre	Lit	9.500.000	9.600.000	10.000.000	29.100.000	25.570.000	76.200.000	11.012.000	7.558.000	24.339.000
- Direction et assistance technique	Lit	2.900.000	4.400.000	5.500.000	16.200.000	6.000.000	34.150.000	10.664.000	1.709.000	2.996.000
- Frais de vente	Lit	950.000	6.800.000	15.000.000	19.200.000	48.200.000	30.250.000	7.880.000	-	-
- Frais généraux et divers	Lit	6.350.000	12.300.000	9.050.000	33.150.000	15.550.000	(3) 8.850.000	(3) 7.410.000	(3) 3.050.000	(3) 4.054.000
TOTAL	Lit	37.780.000	57.230.000	64.290.000	135.244.000	129.747.000	250.550.000	71.110.000	20.398.000	54.801.000
D. RECETTES										
- Vins	Lit	552.000.000	442.000.000	266.000.000	1.036.000.000	539.500.000	1.536.900.000	4.348.000	219.900.000	356.297.000
- Sous-produits	Lit	7.200.000	4.800.000	2.400.000	26.600.000	13.300.000	22.650.000	6.264.000	7.458.000	4.981.000
TOTAL	Lit	559.200.000	446.800.000	268.400.000	1.062.600.000	552.800.000	1.559.550.000	444.744.000	226.358.000	361.278.000
E. RECAPITULATION										
Coût de transformation par quintal de raisin	Lit	555	1.168	2.293	697	1.410	960	665	586	1.191
Revenu net moyen du viticulteur par quintal de raisin (calculé)	Lit	8.000	8.000	7.000	4.600	4.900	5.000	3.500	5.950	6.700

(1) Chiffre réel figurant au bilan.

(2) Coût effectif de la location de l'établissement complet voir p.58.

(3) Non compris les intérêts sur les avances de capitaux

Tableau 21 (suite)

CAPITAUX ET COUTS DANS DES ENTREPRISES DE VINIFICATION

ZONE	POUILLES								SICILE		
	CAVE SOCIALE		ETABLISSEMENT INDUSTRIEL				OENOPOLE				
	A	B	A	B	C	D	A	B			
A. INFORMATIONS D'ORDRE GENERAL											
- Capacité totale	hl	50.000	32.000	36.000	13.000	20.000	22.500	22.000	40.000		
- Capacité journalière de conditionnement	hl	-	-	-	-	-	-	-	-		
- Modalités de vente		aux grossistes en vrac	aux grossistes en vrac	100% en citernes ou en fûts aux grossistes	100% en citernes et en fûts aux grossistes	20% en bonbonnes grossistes 80 % détaillants 20%	100% en citernes aux grossistes	100% en citernes aux grossistes	100% aux grossistes en fûts et en bonbonnes		
- Raisin vinifié	qx	100.000	37.000	39.000	10.000	20.000	30.000	18.584	57.181		
- Vins produits	hl	72.500	27.300	28.680	7.200	15.000	22.000	13.933	43.000		
dont :	hl			moût muté : 2.000		de table : 5.000		moût muté : 311	5.700		
	hl	de coupage : 72.500	de coupage : 27.300	de raisin de table : 7.800 de coupage : 18.880	de coupage : 7.200	de coupage : 10.000	de coupage : 22.000	de coupage : 13.233 supertorchuto 389	de coupage : 37.300		
- Sous-produits obtenus : - marcs	qx			2.630	700		2.300	1.521	6.004		
- lies	qx			914	100		500	391	1.178		
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENTS											
- Valeur des immeubles	Lit	156.000.000	85.000.000	42.000.000	30.000.000	57.000.000	43.000.000	77.193.000	60.000.000		
- Valeur de la vaisselle vinaire et de l'équipement fixe	Lit	35.000.000	20.000.000	60.000.000	26.000.000	16.000.000	28.000.000	47.000.000	80.000.000		
- Valeur des matériels	Lit	18.000.000	10.000.000	30.000.000	10.000.000	9.500.000	25.000.000	57.400.000	28.000.000		
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles)	Lit			3.000.000	1.000.000		3.000.000		1.000.000		
- Valeur du mobilier	Lit			2.000.000	1.000.000		2.000.000	3.000.000	2.000.000		
C. COUTS											
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements	Lit	(dont 6.000.000 de loyer) 15.130.000	5.150.000	8.500.000	(2) 2.000.000	9.300.000	6.650.000	13.407.000	7.800.000 (2)		
- Energie, carburants, matériaux	Lit	4.100.000	1.300.000	1.660.000	300.000	1.650.000	1.000.000	2.724.000	3.607.000		
- Main-d'œuvre	Lit	16.500.000	6.900.000	8.500.000	3.368.000	7.500.000	9.400.000	2.745.000	12.492.000		
- Direction et assistance technique	Lit	5.500.000	3.800.000	-	-	1.500.000	-	5.650.000	3.818.000		
- Frais de vente	Lit	6.500.000	3.000.000	5.000.000	1.000.000	3.500.000	1.000.000	-	4.630.000		
- Frais généraux et divers	Lit	4.420.000	290.000	9.710.000	3.500.000	5.956.000	8.100.000	(3) 878.000	2.125.000(3)		
TOTAL	Lit	52.150.000	20.440.000	33.370.000	10.168.000	29.406.000	26.150.000	25.404.000	34.472.000		
D. RECETTES											
- Vins	Lit	507.500.000	182.910.000	254.000.000	68.400.000	124.500.000	198.000.000	103.927.000	358.777.000		
- Sous-produits	Lit	12.000.000	4.500.000	4.000.000	1.000.000	3.000.000	2.000.000	644.000	4.163.000		
TOTAL	Lit	519.500.000	187.410.000	258.000.000	69.400.000	127.500.000	200.000.000	104.571.000	362.940.000		
E. RECAPITULATION											
Coût de transformation par quintal de raisin	Lit	521	550	856	1.017	1.470	872	1.312	603		
Revenu net moyen du viticulteur par quintal de raisin (calculé)	Lit	4.500	4.500	6.300	6.700	4.800	6.500	4.250	5.750		

(1) Chiffre réel figurant au bilan.)
(2) Coût effectif de la location de l'établissement complet) voir p. 58.
(3) Non compris les intérêts sur les avances de capitaux)

Tableau 22

COUTS DANS LES ENTREPRISES DE VINIFICATION

	EMILIE - ROMAGNE					CENOPOLE			POUILLES		
	CAVE SOCIALE								ETABLISSEMENT INDUSTRIEL		
	1	2	3	4	5	1	2	3	1	2	
A. INFORMATIONS D'ORDRE GENERAL											
- Capacité totale	hl	52.000	42.000	40.000	30.000	25.000	10.000	20.000	30.000	8.000	20.000
- Capacité journalière de chartronnement											
- Modalités de vente											
- Raisin vinifié	qx	86.620	52.368,88	42.156,51	36.104,18	16.939,83	10.000	20.000	30.000	10.000	20.000
- Vins produits	hl	67.884	42.093,23	34.253	28.007,83	13.956					
- Sous-produits obtenus											
marcs	qx	8.889	5.468,46	4.101,61	3.850,20	1.540,76					
lies	qx	857	348,90	196,30	303,25	61,63					
B. INSTALLATIONS ET EQUIPEMENT											
- Valeur des immeubles	Lit										
- Valeur de la vaisselle vinaire et de l'équipement fixe	Lit										
- Valeur des matériels	Lit										
- Valeur de l'équipement mobile (barriques, bonbonnes, véhicules automobiles)	Lit										
- Valeur du mobilier	Lit										
C. COUTS											
- Amortissements, intérêts et entretien des installations et des équipements	Lit	5.977.645	13.777.730	9.086.415	8.251.250	5.531.700	2.300.000	4.000.000	5.100.000	1.800.000	6.500.000
- Energie et carburants	Lit	1.642.315	755.160	529.910	778.410	450.600	400.000	600.000	900.000	350.000	600.000
- Main-d'oeuvre	Lit	22.343.630	11.718.585	13.233.770	80.778.540	8.486.350	3.300.000	4.340.000	5.250.000	3.000.000	7.400.000
- Direction et assistance technique	Lit	5.199.800	6.118.255	3.559.695	2.065.880	1.499.850	2.250.000	3.000.000	4.500.000	500.000	1.000.000
- Matériaux et produits œnologiques	Lit	(1)4.755.440	(1)5.183.475	(1)2.294.580	(1)1.430.090	(1)854.805	300.000	400.000	600.000	200.000	600.000
- Frais généraux et divers (intérêts, frais de vente, achat, taxes, etc.)	Lit	10.783.320	6.016.135	4.498.520	3.675.400	3.550.590	2.500.000	5.000.000	7.500.000	2.850.000	5.600.000
		(y compris les intérêts des emprunts Lit: 4.903.560)									
TOTAL	Lit	50.702.150	43.569.340	33.202.890	26.979.570	20.373.195	11.050.000	17.340.000	23.850.000	8.700.000	21.700.000
D. RECETTES											
- Vins	Lit	547.200.000	347.110.000	257.150.000	230.680.000	111.970.000					
- Sous-produits	Lit	13.210.000	6.600.000	5.900.000	8.436.000	2.000.000				1.000.000	2.300.000
TOTAL	Lit	560.410.000	353.710.000	263.050.000	239.116.000	113.970.000					
E. RECAPITULATIONS											
- Coût de la transformation par quintal de raisin	Lit	585,34	831,97	783,58	747,27	1.202,68	1.105	867	795	870	1.085
- Revenu net moyen du vignificateur par quintal de raisin	Lit	5.908,56	5.921,99	5.523,40	5.848,66	5.524,84					

(1) Y compris les transports.

CHAPITRE V - LE MARCHÉ VINICOLE ITALIEN ET LA COMMERCIALISATION (1)

A. LE MARCHÉ

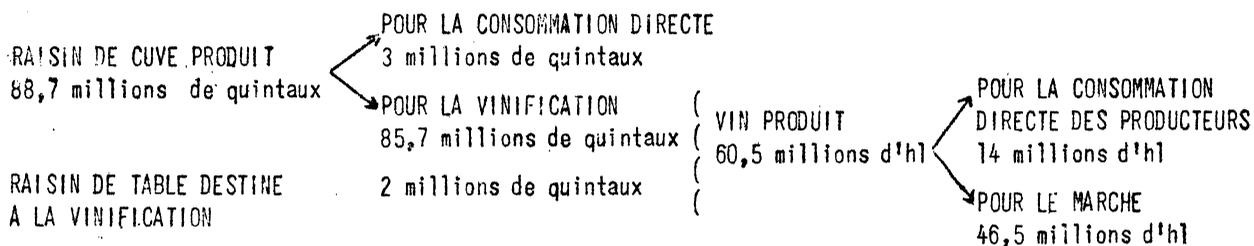
1) L'offre

Comme on a eu l'occasion de le noter, la production annuelle de vin est profondément influencée par les phénomènes climatiques et par les intempéries.

La disponibilité variable de vin est influencée également non seulement par le volume et par la qualité de la production, mais aussi par le marché connexe du raisin de table, par suite de l'apport de raisin vinifié provenant de ce secteur, et par le volume des stocks. Il s'agit donc d'une offre pour laquelle il est extrêmement difficile d'émettre des prévisions même à court terme car elles sont sujettes à de véritables bouleversements jusqu'aux dernières phases du cycle de la végétation.

Malgré tout, les chiffres énoncés ci-dessus sur les productions et sur les capacités des installations de conservation montrent clairement, d'une part, la tendance à une augmentation de l'offre de vin et, de l'autre, la tendance à une possibilité accrue du transfert de la balance par suite de l'augmentation des capacités.

On peut dire en résumé qu'en moyenne la destination des produits vitivinicoles est tous les ans la suivante, en millions de quintaux ou d'hectolitres :



(1) Dans la deuxième partie du rapport (enquête dans les six régions : Piémont, Vénétie, Emilie-Romagne, Toscane, Pouilles, Sicile) le marché vinicole et la commercialisation seront traités plus en détail en tenant compte des différents facteurs régionaux.

avec des stocks "de soudure" au moment de la vendange d'environ 10 millions d'hl en moyenne.

La provenance de cet afflux annuel de l'offre au niveau de la première vente est probablement la suivante :

- 1) les entreprises agricoles qui produisent du raisin et qui le vinifient pour obtenir par coupage des vins de consommation directe : 28,7 millions de quintaux (+ 10 millions destinés à l'autoconsommation).
- 2) les entreprises du 2ème degré qui vinifient le raisin des coopérateurs producteurs : 10,8 millions de quintaux (+ 4 millions destinés à l'autoconsommation)
- 3) les entreprises industrielles : 7,0 millions de quintaux.

La variation annuelle de la production peut être compensée dans une certaine mesure par la variation des stocks qui jouent un rôle de plus en plus considérable dans la normalisation du marché vinicole, vu le degré accru de conservation des produits par suite de la propagation des techniques rationnelles de vinification.

Les déclarations de stocks, selon des chiffres officiels cités par Niederbacher (1), donneraient, en millions d'hl, les résultats suivants :

	<u>Vin vieux</u>	<u>Vin nouveau</u>	<u>Total</u>
- 30 novembre 1962	9,4	55,2	64,6
- 30 novembre 1963	12,2	37,9	50,1
- 30 novembre 1964	10,0 ;	43,9	53,9

Il faut tenir compte, pour l'examen de ces chiffres, de ce qui a été dit précédemment, à savoir que la comparaison des déclarations de production et de l'estimation de la production par l'ISTAT accuse une différence considérable (pour l'année 1964, cette différence s'est élevée à plus de 20 millions d'hl, à 11 millions d'hl. en 1963 et à

(1) A. Niederbacher, op. cit. p.26

8 millions en 1962). Cette différence est vraisemblablement à attribuer en grande partie à l'absence de déclaration des petits viticulteurs qui ne procèdent à la vinification que pour l'usage familial. S'il en est ainsi, les chiffres cités ci-dessus pour le vin nouveau représenteraient pratiquement le vin commercialisable et les stocks de 10 millions d'hectolitres environ représenteraient plus de 20 % du vin vendu tous les ans.

Nous nous sommes arrêtés jusqu'à présent à l'aspect quantitatif de l'offre de vin sur le marché, mais il faut considérer aussi l'aspect qualitatif, qui n'est pas moins important, de façon à en retirer des indications utiles sur les caractéristiques du marché des vins.

L'offre vinicole est caractérisée en effet par une multitude de qualités et par un nombre extrêmement élevé d'auteurs d'offres. En ce qui concerne les qualités, il n'est évidemment pas possible de citer tous les types de vins italiens. Ce serait d'ailleurs superflu étant donné que de nombreuses publications que l'on peut se procurer sans peine illustrent ce sujet d'une manière exhaustive avec une compétence bien plus sûre que la nôtre (1).

Il suffit donc de rappeler ce qui a déjà été dit, à savoir que l'on peut répartir les vins destinés à la première vente dans les catégories suivantes :

- 1) vins de coupage vendus comme tels, avec une production évaluable à environ 8 millions d'hl. dont 6 millions destinés à la première vente et 2 millions à la consommation courante;
- 2) vins de consommation courante, avec une production évaluable à 45 millions d'hl. dont 37 millions destinés à la première vente (y compris l'apport des 16 millions d'hl. de vins de coupage mais non compris les 14 millions d'hl. d'autoconsommation).

(1) Plus de 250 "types" de vin, de qualité ou de consommation courante, sont à la disposition des régions italiennes comme on peut le relever dans les principaux traités d'oenologie, parmi lesquels celui, déjà cité, de Garoglio mérite une mention particulière pour son caractère exhaustif et approfondi.

- 3) vins supérieurs, avec une production d'environ 6 millions d'hl., tous destinés à la première vente;
- 4) vins destinés à des usages spéciaux, avec une production d'environ 1,5 million d'hl., tous destinés à la première vente.

Les vins de coupage constituent une production typique tant de l'Italie méridionale (vins d'alcool) que de l'Emilie (vins de couleur) nécessaire pour harmoniser en degré-alcool, en acidité et en couleur les grandes masses de vin produites dans d'autres régions. Ils sont eux-aussi sujets à des différences qualitatives des productions annuelles, ce qui modifie leurs possibilités d'emploi, de telle sorte que leur marché de l'offre varie extrêmement d'une année à l'autre, ce qui n'empêche que l'on peut évaluer à environ 8 millions d'hl. le volume de l'offre. Naturellement, tout ce volume n'est pas placé comme vin de coupage : une partie de ces vins est destinée en effet à la consommation directe ou à la distillation. Jusqu'à présent ces vins suivaient surtout le circuit que voici : le viticulteur vendait le raisin à des courtiers qui les dirigeaient vers les établissements industriels qui procédaient à la vinification en obtenant des vins qui étaient acheminés vers le nord.

Actuellement, spécialement dans les Pouilles, ce circuit a été simplifié étant donné que la vinification est pratiquée en grande partie dans les caves coopératives et que les établissements industriels ont, au moins en partie, la fonction de caves commerciales.

Les vins de consommation courante et les vins de qualité sont tirés directement, en revanche, des productions viticoles locales qui ont subi les corrections et les coupages nécessaires pour pouvoir être présentées sur le marché du consommateur. Uniquement pour les régions qui intéressent notre étude, nous donnerons plus loin une liste des types principaux de vin offerts par les vinificateurs sur le marché.

Ici, il nous intéresse plus directement, par contre, d'examiner quels sont les agents qui interviennent dans le marché viticole.

En ce qui concerne les auteurs d'offres, rappelons qu'ils peuvent appartenir aux catégories suivantes :

- A) Catégorie de la première vente, c'est-à-dire auteurs d'offre qui interviennent lors de la première phase de commercialisation :
- 1) viticulteurs vinificateurs producteurs de vins de coupage;
 - 2) viticulteurs vinificateurs de vins de consommation directe;
 - 3) caves coopératives productrices de vins de coupage;
 - 4) caves coopératives productrices de vins de consommation directe;
 - 5) établissements industriels producteurs de vins de coupage;
 - 6) établissements industriels producteurs de vins de consommation directe.
- B) Catégorie de la deuxième vente, c'est-à-dire auteurs d'offres qui interviennent lors de la deuxième phase de commercialisation :
- 1) commerçants en vin qui ont acquis le produit des catégories précédentes;
 - 2) agriculteurs vinificateurs, caves coopératives, établissements industriels qui acquièrent des vins ou des moûts pour le coupage ou pour la conservation.

2) La consommation et la demande

L'exportation des vins par l'Italie est dans son ensemble fort réduite, de telle sorte qu'après avoir soustrait un pourcentage, également réduit, pour la distillation, 90 % à peu près de la production de vin sont absorbés par la consommation directe des producteurs eux-mêmes et de leur famille (estimée à 25 % de ces 90%) et en partie par l'activité commerciale de ces producteurs tant agricoles qu'industriels et des commerçants véritables qui les font parvenir, par différents canaux commerciaux, au marché intérieur.

Sur la base des chiffres ISTAT, complétés par d'autres relevés, Niederbacher (1) a évalué récemment, les stocks étant supposés constants, l'absorption moyenne à 60 millions d'hl. au cours de la décennie 1955-1964, répartis comme suit :

- exportation	2,5	
- distillation	2,2	
- vinaigrierie	0,7	
- pertes	0,6	
- consommation directe:		
des producteurs	14,0	
des non producteurs	40,0 (3)	(dont 1,5 sous forme de vins spéciaux : vermouth, marsala, mousseux).

Les chapitres qui offrent de l'intérêt pour notre étude sont ceux de la distillation et de la consommation directe.

La distillation englobe chaque année des quantités qui oscillent de 2 à 3 millions d'hl., mais l'importance de cette demande ne réside pas tellement dans son montant mais plutôt dans la possibilité qu'elle offre pour absorber les portions de produit les moins bonnes qui, si elles étaient mises dans le commerce, auraient une influence néfaste, par leurs caractéristiques défectueuses et leur nature périssable, sur une quantité bien plus grande du produit.

Quant à la consommation directe, on peut tirer des informations détaillées d'études spéciales (2) où l'on relève en général des perspectives

(1) A. Niederbacher, op. cit.

(2) CAO PINNA, V. : Le prospettive dei consumi alimentari in Italia (Les perspectives des consommations alimentaires en Italie), dans "Atti della Conferenza nazionale del mondo rurale e dell'agricoltura" (Actes de la conférence nationale du monde rural et de l'agriculture), Vol. VII, pp. 3 et 7.

(3) IRVAM : Rapporti previsionali vino per la campagna di commercializzazione 1965-66 (Rapports de prévision du vin pour la campagne de commercialisation 1965-1966) - Octobre 1965.

SCARPA, G. : Aspetti strutturali del consumo del vino in Italia (Aspects structurels de la consommation du vin en Italie), dans Agricoltura delle Venezie (Agriculture des Vénéties) - Venise, 1963.

favorables puisque d'une consommation par tête (moyenne nationale) de 111 litres en 1955-1957 on prévoit qu'on arrivera à 130 litres en 1970. Quoique d'aucuns ne partagent des prévisions si optimistes (1), il semble cependant que tous admettent que la demande globale de vin en Italie devrait absorber sans peine au cours des prochaines années la production tout entière qui est prévue, si l'on tient compte aussi des perspectives les plus vraisemblables de l'augmentation de la superficie et des productions unitaires.

Les facteurs sur lesquels se basent ces bonnes prévisions de la demande sont l'augmentation de la production, la relance économique de toutes les catégories de travail, l'amélioration qualitative des productions et le progrès technique qui s'est manifesté dans la préparation et dans la distribution des vins de grande consommation, sans parler de l'apport des nouveaux outillages modernes de vinification et de mise en bouteilles. On estime que ces facteurs peuvent au moins neutraliser quelques perspectives négatives résultant de certaines modifications du goût et de la concurrence capillaire d'autres types de boissons.

Nous ne nous attardons pas à souligner davantage ces perspectives. Nous renvoyons aux résultats de quelques études qui ont été menées pour mettre en valeur les caractéristiques de la consommation et ses prolongements probables (2). Ce qui nous intéresse, c'est uniquement de noter que les niveaux des prix, tout au moins pendant une courte période, ne devraient pas subir dans leur ensemble une variation sensible quant à cet aspect du marché vinicole.

(1) IRVAM : Rapporti previsionali vino per la campagna di commercializzazione 1965-66 (Rapports de prévision du vin pour la campagne de commercialisation 1965-1966) - Octobre 1965.

SCARPA, G. : Aspetti strutturali del consumo del vino in Italia (Aspects structurels de la consommation du vin en Italie), dans Agricoltura delle Venezie (Agriculture des Vénéties) - Venise, 1963.

(2) Parmi ces études, offre un intérêt particulier : CEE, Dir. Gén. de l'Agriculture "Bilans et Etudes", Série A - n° 12 Février 1964, Analyse de la consommation de vin dans la CEE.

3) Les agents du marché vinicole

Comme on l'a dit (voir page 67), la quantité de produit mise dans le commerce tous les ans, c'est-à-dire à l'exclusion de l'autoconsommation dans les entreprises, est estimée à 52-55 millions d'hectolitres, dont 45-48 millions environ sont des vins de consommation courante ou de coupage (1) qui sont offerts à la première vente par les différents types de vinificateurs dessinés ci-dessus.

Pour le passage de la production à la consommation, les phases et les agents économiques sont divers. En premier lieu, nous avons certaines régions où le marché du raisin fonctionne selon un circuit élémentaire viticulteur-courtier-commissionnaire-industriel vinificateur, qui est typique pour diverses zones du Piémont, des Pouilles et de la Sicile, simplifié aujourd'hui en circuit viticulteur-caves coopératives-industriel.

Mais les circuits les plus intéressants sont certainement ceux des vins, et l'on pourrait en citer de très nombreux, en distinguant toujours les deux cas de la vente à l'industrie.

Dans le cas du vinificateur producteur qui vend à la consommation, interviennent souvent le courtier, le grossiste et le détaillant, la vinification étant pratiquée par les producteurs eux-mêmes et le cas de la fourniture directe par le producteur au détaillant étant actuellement peu fréquent. Le commerçant grossiste joue parfois le rôle de l'industriel étant donné qu'il effectue des transformations industrielles (préparations, clarifications, coupages, mises en bouteilles) pour adapter sur le plan de la qualité le vin à la demande du marché.

Dans le cas des vinificateurs producteurs qui vendent le vin à un autre transformateur (vins de coupage ou vins pour les établissements industriels), d'autres types interviennent aussi (transporteurs, caves commerciales etc.) et les circuits se compliquent étant donné que la phase de transformation se dédouble en une phase de transformation du raisin en vin brut et une phase suivante de transformation du phase suivante de transformation du vin brut en vin fini.

(1) Que l'on ne perde pas de vue que les vins de coupage sont comptés deux fois dans le calcul.

Dans l'ensemble, les agents économiques et les circuits du marché du vin peuvent être groupés comme suit :

1er circuit : producteur de vins ou de moûts - consommateur individuel, réalisé par les types suivants de producteurs :

- a) petites, moyennes et grandes entreprises viticoles avec un outillage annexe de vinification, la vente étant faite directement au consommateur dans l'entreprise ou dans des emplacements propres;
- b) grandes entreprises agricoles ayant leur maison vinicole propre consacrée à la vinification et à la vente de leurs propres produits dans les marchés intérieurs et extérieurs au moyen de leur propre réseau de distribution;
- c) caves coopératives et "oenopoli" qui effectuent le circuit jusqu'au consommateur;
- d) entreprises industrielles qui acquièrent les raisins, les moûts et les vins bruts et les travaillent dans leurs propres établissements et qui les insèrent ensuite dans leurs propres réseaux de distribution.

2ème circuit : producteur de vins ou de moûts - détaillant :

même types que dans le 1er circuit, avec intervention du négociant détaillant qui agit parfois avec l'aide de groupes d'achat collectifs ou de sociétés qui en ont les fonctions. On estime qu'environ 10 millions d'hl. suivent ce circuit typique du marché local.

3ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - distributeurs agricoles - détaillants : mêmes types que dans le 2ème circuit, avec intervention du distributeur grossiste qui agit à l'échelle nationale ou internationale comme commerçant grossiste ou comme metteur en bouteilles grossiste ou comme exportateur grossiste. Il procède au triage de grosses quantités provenant des zones de production et les fait parvenir aux zones de consommation ou aux détaillants.

Un autre type de grossiste est le distributeur qui agit sur le plan inter-provincial ou provincial. Il se charge habituellement de l'emballage de quantités moyennes pour les placer directement chez les détaillants. Un type intermédiaire entre le grossiste et le détaillant existe souvent : c'est le demi-grossiste qui vend aux détaillants des vins qu'il a achetés déjà sous emballage.

Selon des estimations récentes, les grossistes à caractère national ou international sont environ 170, ceux à l'échelle provinciale ou interprovinciale environ 2.000. Il y a ensuite les grossistes-détaillants, qui sont environ 8.000, tandis que les véritables détaillants seraient au moins 150.000.

4ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - industriel - détaillant

5ème circuit : producteurs de vins ou de moûts - grossistes - industriel - distributeur - détaillant

6ème circuit : comme les précédents, avec l'intervention du gros entrepositaire ou du gros transporteur qui agit à l'échelle nationale entre la production et les entreprises distributrices. Les entrepositaires sont des agents commerciaux qui acquièrent, à l'entremise de commissionnaires et de courtiers, de nombreuses petites quantités à la production, les rassemblent en lots importants et, grâce à des véhicules personnels ou qu'ils ont pris en location, les envoient dans les lieux de consommation pour les revendre généralement aux grossistes.

Tous ces types d'agents commerciaux de ce secteur sont de véritables entrepreneurs dotés de leur établissement avec des équipements spéciaux et exposés aux risques de gestion. A côté d'eux, il y a aussi des agents intermédiaires qui n'affrontent pas de risques véritables de gestion. Ce sont :

- a) le courtier, qui agit sur les lieux de production;
- b) l'agent ou représentant, qui agit pour le compte de grossistes ou de distributeurs (on l'appelle "placier" s'il vend au détaillant);
- c) le commissionnaire, qui agit sur mandat et qui facture en son nom (ce type est peu fréquent);
- d) prespecteur d'affaires, figure indéfinie.

Il est véritablement très difficile de faire une enquête sur tous ces agents car souvent divers types se combinent ou alternent, ce qui fait qu'un industriel peut effectuer en fait des opérations propres au grossiste.

Si nous nous fions à Sorbi, qui a fait une étude approfondie de ce secteur (1), et à des évaluations récentes de Niederbacher (2), nous pouvons estimer que sur toute la masse de vin qui intéresse la première vente environ 14 millions d'hl. sont vendus par les 1er et 2ème circuits, tandis que les distributeurs commerçants et industriels à l'échelle nationale ou régionale vendraient de 15 à 16 millions d'hl. (dont 2 à l'exportation), et ceux à l'échelle internationale environ 25 millions d'hl.

Les détaillants vendraient au total environ 38 millions d'hl. en comprenant parmi ces détaillants les divers types d'entreprise en contact avec le consommateur (restaurants, magasins, bars, etc.).

Les gros entrepositaires ou transporteurs représentent peu d'entreprises (environ 40) qui produisent des produits particuliers (moûts concentrés, moûts mutés, vins de base pour vermouth et marsala). Ils déplacent de grandes quantités de produits évaluées à environ 4 millions d'hl., avec un personnel peu nombreux.

Dans l'ensemble, la prépondérance numérique d'une imposante masse d'agents détaillants petits et moyens est donc évidente, mais ils ne sont en général en contact qu'avec peu de gros agents qui interviennent dans la phase du passage de la première vente aux ventes suivantes.

4. Caractères fonctionnels et structurels du marché vinicole

Le problème le plus grave pour le secteur vinicole n'est sans doute pas tellement celui de la production, mais plutôt celui de sa commercialisation, vu la nécessité de déplacer dans l'espace et dans le temps les offres vers des demandes diversement distribuées. Ce problème est apparu d'autant plus grave et difficile aux viticulteurs que le dédoublement de ce secteur, qui a été divisé pratiquement en deux grandes activités, a été réalisé presque partout; l'activité de foulage et de première

-
- (1) U. SORBI : Relazione alla Commissione parlamentare di inchiesta sui limiti della concorrenza (Rapport à la commission parlementaire d'enquête sur les limites de la concurrence) 1962 (dactylographié)
- (2) A. NIEDERBACHER : Struttura e costi di distribuzione del vino (Structure et coûts de distribution du vin) - Unione Nazionale Consumatori - Rome, 1964.

transformation du raisin en vin (comprenant le foulage, la fermentation en cuves, le décuvage), pour les viticulteurs qui participent aux circuits avec intervention d'une transformation suivante extra-agricole, tandis que les autres viticulteurs, qui ont en vue la vente directe au consommateur ont aussi une activité de conservation du vin "grezzo" (brut) par fermentation lente dans des récipients de première conservation et une activité de travail et de conservation à longue échéance (avec stockage, magasinage pour fermentation lente, stabilisation, homogénéisation en divers types constants, jusqu'à la mise en bouteilles et la distribution dans les récipients pour la consommation de table).

Ces deux offres différentes de vin se sont différenciées au fur et à mesure, et quand elles sont le fait du même entrepreneur celui-ci les présente d'une façon différente.

On peut dire que le premier de ces deux types d'offre caractérise le marché du vin au moins à son premier stade.

Le petit ou moyen producteur, peu évolué, transforme fréquemment le raisin en vin et le livre à d'autres agents, se bornant à accomplir les opérations traditionnelles dans de petits locaux primitifs et irrationnels quant au type d'outillages et de récipients, sans aucune connaissance commerciale.

Pour ces petites entreprises, le marché de la première vente a des horizons bien peu étendus. Ces producteurs se fient pour la vente de leur vin à des courtiers qui introduisent le vin, sans se préoccuper de la préparation qu'il a eue sur le marché.

D'autres producteurs vitivinicoles, en revanche, plus évolués et plus compétents, procèdent avec soin à la vinification de leur raisin et sont dotés d'outillages et de moyens de conservation rationnels et modernes, mais ils se limitent souvent eux aussi, bien qu'ils aient produit un bon vin, à l'introduire sur le marché de façon primitive sans compétence suffisante et sans connaissance ni de la clientèle ni de la destination de leur produit.

Il est donc logique que les caractéristiques du marché vinicole se soient adaptées à ces caractéristiques de l'offre "aveugle" d'une grande partie du produit et que sur ce marché, déjà caractérisé par une pulvérisation extrême des quantités et des qualités offertes, une activité commerciale non moins variée et fractionnée soit parvenue à se développer. Elle est exercée par des agents intermédiaires et, partant des petits courtiers locaux, remonte par degrés vers les grossistes qui sont les types qui "agissent" véritablement sur le marché.

Très souvent le commerce du vin, avant de parvenir à ces grossistes, intéresse donc des types économiques qui s'occupent de la vente mais dont l'intervention n'est toujours aussi claire ni bien définie que nous l'avons noté ci-dessus d'une façon schématique. Souvent, en effet, ces types sont représentés par toute une série d'agents qui se superposent les uns aux autres, avec une image professionnelle pas très nette. Ils opèrent ou bien dans le vignoble pour acheter le raisin, ou bien dans la petite cave familiale ou dans l'établissement vinicole et de temps à autre ils se chargent de rassembler des vins "grezzi", souvent mal préparés, ou d'acheter des raisins, ou encore de livrer des moûts et des vins de coupage.

Il est donc possible de dégager du marché vinicole italien, au moins au niveau de la première vente, deux caractéristiques principales :

- 1) la variété excessive des types de produit et le fractionnement très poussé de l'offre;
- 2) le fractionnement excessif de la demande telle qu'elle se présente au viticulteur producteur. Elle est personnifiée par une multitude d'agents ayant une capacité petite et même extrêmement petite, qui n'ont aucun caractère défini et qui contribuent par le côté précaire de leur action à rendre le marché encore plus cahotique "hystérique" au niveau de la première vente.

Ce n'est que dans les phases ultérieures de la commercialisation que la production vinicole se libère des frontières étroites des intérêts et des connaissances de ces petits agents, pour arriver aux grossistes et pour tendre à se mouvoir dans des marchés toujours plus étendus et bien définis comme le sont précisément les marchés de gros où opèrent quelques agents convenablement armés sur le plan de l'outillage, des moyens et des capacités.

Dès lors, tandis que le marché vinicole dans son ensemble apparaît au niveau de la première vente comme un marché absolument fractionné et cahotique avec des structures pour la plupart vieilles, sauf dans les zones où l'association, la fédération et la coopération ont joué un rôle, le marché vinicole a en revanche une allure toute différente aux niveaux intermédiaires ou à celui du rétrécissement du commerce de gros.

Ce dernier, en effet, est caractérisé par la concentration de l'offre et de la demande dans les mains d'un nombre très limité d'agents industriels et commerciaux avertis, préparés et en possession de moyens étendus. Face à ce noyau, il y avait jusqu'à présent, d'une part, une surabondance d'intermédiaires pour un trop grand nombre de producteurs qui offrent souvent des lots trop petits, qui ne disposent donc que d'une puissance contractuelle insignifiante (lorsqu'ils en ont une) et qui ne peuvent offrir qu'une faible résistance par suite de l'insuffisance de leur outillage et de la nécessité où ils se trouvent de vendre à tout prix. De l'autre, nous avons la demande d'une surabondance de détaillants, eux aussi désarmés sur le plan contractuel.

Seuls les viticulteurs producteurs qui vendent par le canal des deux premiers circuits illustrés ci-dessus peuvent éviter un tel étranglement. Mais l'influence de cet étranglement ne se relâche jamais étant donné que les grossistes, parce qu'ils traitent des lots très importants de vin, parviennent toujours à peser sur la formation du prix, les catégories extrêmes étant dépourvues de puissance contractuelle. La vente directe pourrait éviter ce passage, mais elle n'est possible qu'à des conditions qui la maintiendront toujours dans des limites très étroites.

Ce n'est qu'en encourageant une puissance contractuelle extrême, par un nouveau développement des activités commerciales des caves coopératives, d'une part, des coopératives de consommation, de l'autre, que l'on parviendra à rendre la "clepsydre" plus souple.

Dans les zones où cet étranglement est inconnu, ou tout au moins non décisif, le marché du vin a en substance deux canaux : le canal traditionnel, voit les barriques ou la dame-jeanne ou la fiasque ou la bouteille aller de la cave du producteur jusqu'au moyen grossiste citadin et de chez celui-ci au détaillant: l'autre canal, plus moderne, est celui des outillages de distribution mis en place par les producteurs dans les centres de consommation avec des formes associatives de distribution qui vont jusqu'aux "centres de mise en bouteilles" (1).

(1) Dans différentes régions, notamment pour les vins de masse de grande consommation, le système de distribution du vin en bouteilles a été introduit à présent, ce qui a donné lieu à de véritables "centres de mise en bouteilles".

B. LA COMMERCIALISATION

1. CAVES SOCIALES ET CAVES DITES OENOPOLES

Les éléments objectifs ou d'appréciation, sur la base desquels on peut analyser la commercialisation du vin par les entreprises de vinification, ressortent de ce qui a été exposé jusqu'ici.

Comme il a été dit, on peut admettre que 28 % des caves sociales et des oenopoles fournissent des vins qui doivent encore être élaborés, 65 % fournissent des vins élaborés prêts pour la consommation, 7 % fournissent également des produits particuliers.

On peut ajouter qu'il est à présumer qu'une partie, de loin la plus importante, des vins produits par ces entreprises est vendue aux grossistes (commerçants ou industriels) en vrac (tanks ou tonneaux).

Il ne semble pas hasardeux d'estimer que ce mode de vente représente les deux tiers de la production totale des caves sociales et des oenopoles, soit plus de 8 millions d'hectolitres, sur une moyenne globale (1962-1965) de quelque 13,1 millions d'hectolitres.

Une grande partie de cette quantité, encore que ce ne soit pas la plus importante, représente des vins à élaborer. En revanche, la majeure partie est fournie par des vins élaborés, qui peuvent également être mis en bouteilles par les grossistes, et distribués au consommateur après un nombre restreint de manipulations supplémentaires.

Outre cette proportion de vin vendu en vrac aux grossistes, les caves sociales et les oenopoles ont également recours aux entreprises commerciales ou industrielles de distribution (c'est-à-dire aux grossistes précités) pour la vente d'une grande partie de leur production conditionnée en bouteilles, et surtout en bonbonnes.

Seule, une part restreinte de la production des caves sociales et des oenopoles, dont on peut estimer qu'elle n'excède pas 15 à 20 % de l'ensemble, est expédiée directement aux revendeurs du commerce de détail. Cette part consiste surtout en produits mis en bouteilles et, dans une moindre proportion, en vins en bonbonnes.

Rappelons, par ailleurs, que les oenopoles procèdent directement à la commercialisation de leurs produits en bouteilles, sans la coparticipation des fournisseurs de raisins.

En définitive, la quantité de produits mis en bouteilles par les caves sociales et les oenopoles n'excédant probablement pas 15 à 20 % de l'ensemble, et celle du vin mis en bonbonnes s'avérant encore moins importante, on peut à coup sûr aboutir à la constatation que le mode fondamental de commercialisation des caves sociales et des oenopoles est la vente de vin en vrac - vino grezzo ou affinato (vins bruts ou affinés) - aux entreprises commerciales ou industrielles de distribution au stade du commerce de gros.

A ce mode de commercialisation, on peut également assimiler la vente aux grossistes de vin en bonbonnes, ce mode de conditionnement, actuellement en recul, étant pratiqué en vue de permettre des livraisons plus fractionnées à des petits grossistes, et, au stade ultérieur, la vente par ceux-ci aux détaillants sans avoir à manipuler le produit.

A ces trois types de commercialisation différents - vin en vrac à élaborer, vin en vrac prêt pour la consommation, vin en bonbonnes prêt pour la consommation - correspondent trois niveaux différents de coûts de commercialisation et trois niveaux différents de prix de vente.

C'est la raison pour laquelle les caves sociales et les oenopoles choisissent un ou plusieurs des types de commercialisation susdits, en fonction de la clientèle qu'elles peuvent toucher et en fonction du type de vin qu'il est possible d'obtenir à partir du raisin des zones de production dans lesquelles elles sont implantées.

B. LA VENUE DIRECTE AU DETAILLANT

Ce type de vente concerne une part minime de la production des caves sociales et des oenopoles. En effet, il ne concerne pas les vini grezzi ni les vins de coupage, mais uniquement les vins affinés, de bonne qualité.

Il est limité par des circonstances naturelles, c'est-à-dire par le fait que, tandis que l'entreprise de vinification doit s'implanter dans une zone de production déterminée, les magasins des détaillants sont implantés d'une manière beaucoup plus dispersée dans tous les centres de consommation. Pour cette raison, les ventes directes au détaillant comportent pour les caves sociales ou les oenopoles, implantées dans la zone de production, des coûts de distribution supérieurs à ceux supportés par les caves de distribution en gros, implantées dans les centres de consommation.

Il convient d'ajouter que, tandis que ces dernières peuvent approvisionner la clientèle des détaillants avec une gamme de produits adaptée à toutes les demandes du public, la cave sociale ou l'oenopole ne peut vendre qu'un, deux ou un petit nombre de types de vin, c'est-à-dire ceux qu'elle produit directement.

Par conséquent, à quantités égales vendues, la cave sociale ou l'oenopole doit servir un nombre de clients de loin beaucoup plus élevé que les grossistes.

D'autre part, on peut difficilement admettre qu'une entreprise, quelle qu'elle soit pratique le système de vente à des grossistes, en vrac, en bonbonnes ou en bouteilles, et vendu, en même temps, dans la même zone, les mêmes produits, aux détaillants qui sont les clients des grossistes.

Les difficultés objectives évoquées ci-dessus impliquent qu'il ne convient pas, sauf dans des cas exceptionnels, que les caves sociales et les oenopoles s'organisent pour vendre aux détaillants la totalité ou la majeure partie de leurs propres produits habillés.

On ne pourrait imputer à d'autres causes que le manque d'utilité pratique, le fait qu'à l'heure actuelle, il n'existe que des exemples isolés de caves sociales ou d'oenopoles qui mettent en bouteilles et qui distribuent directement aux détaillants une part importante de leur production.

Toutefois, pour présenter une certaine utilité, la livraison directe au détaillant et, d'une manière générale, la vente des vins en bouteilles ne doit pas dépasser certaines limites, même pour les caves sociales et les oenopoles.

En premier lieu, cette opération s'effectue commodément dans les centres de consommation les plus proches de la cave sociale ou de l'oenopole (pour les centres de consommation éloignés, la vente est organisée par l'intermédiaire des grossistes).

En second lieu, elle est essentiellement pratiquée pour des vins de qualité, des vins "tipicizzati"¹⁾ ou des vins à appellation d'origine, en bouteilles, dont l'introduction sur les marchés les plus accessibles se réalise pour ainsi dire spontanément à l'intérieur de certaines limites et permet d'obtenir un rendement supérieur à celui de la vente du vin en vrac, sans comporter de charges trop élevées.

1) vins tipicizzati : vins produits dans certaines régions dans des conditions particulières

Bien plus, il faut porter au crédit de plusieurs caves sociales ou oenopoles d'avoir fait connaître et mis en valeur nombre de vins locaux, dont certains sont suffisamment appréciés et renommés pour bénéficier de l'"appellation d'origine contrôlée".

En troisième lieu, l'activité de mise en bouteilles et de vente directe au détaillant, se poursuivant sans interruption tout au long de l'année, permet une meilleure utilisation des capitaux immobilisés et du personnel fixe.

Cette activité complémentaire ne comporte donc pas d'augmentations de certains coûts d'exploitation fixes.

En résumé : en principe, et sauf dans certains cas particuliers, la mise en bouteilles des vins de qualité par les caves sociales et par les oenopoles convient essentiellement à l'intérieur de certaines limites, plutôt étroites; en revanche, il ne convient pas de développer une action de grande envergure en vue de conquérir les marchés, en compétition avec les entreprises de distribution traditionnelles.

En d'autres termes, alors que, d'une manière générale, l'action des caves sociales et des oenopoles assure un accroissement de la rentabilité dans le secteur de la vinification, l'intégration verticale réalisée par ces organismes, bien que procurant aux coopérateurs le bénéfice de l'activité de distribution, n'engendre un accroissement de la rentabilité que dans certaines limites relativement étroites, et elle entraîne une diminution de la rentabilité, si elle est réalisée sur une grande échelle.

Les caves sociales se sont efforcées de remédier à ces difficultés en créant les "coopératives du second degré".

3. COOPERATION AU SECOND DEGRE

En effet, la coopération au second degré, c'est-à-dire les établissements de mise en bouteilles ou de transformation des sous-produits, mis sur pied par des groupements de caves sociales, ont atteint un degré de développement remarquable en Italie.

Pour la mise en bouteilles, on en compte 7 en activité, dont 1 dans le Piémont avec 10 caves sociales affiliées et une capacité de mise en bouteilles de 500 hl par jour, 1 dans le Trentin (pour 12 caves sociales

- capacité : 500 hl par jour), 1 dans le Frioul (pour 3 caves sociales
- capacité : 300 hl par jour), 3 en Emilie-Romagne (pour 25 caves sociales - capacité estimée à 500 hl par jour), 1 dans les Pouilles (pour 40 caves sociales - capacité : 300 hl par jour).

Dans l'ensemble, les coopératives du second degré, procédant à la mise en bouteilles ont une capacité globale de quelque 650.000 hl par an.

Il existe sept autres groupements du second degré mais jusqu'ici, ils ne procèdent pas à la mise en bouteilles et ils se bornent à agir sur le plan de l'organisation et de la commercialisation.

Enfin, il existe un établissement en Sicile (pour 11 caves sociales) et un en Emilie (pour 114 caves sociales), pour l'exploitation des sous-produits (distillation). Ce dernier, notamment, représente une des plus grandes initiatives, et de plus réussies, dans le domaine de la coopération au second degré.

Toute hypothèse relative au développement ultérieur de la coopération au second degré dans le secteur de la commercialisation du vin doit être formulée avec prudence. A côté de succès notoires, l'expérience récente a également mis en évidence de graves échecs. En outre, diverses entreprises actuellement existantes dans ce secteur rencontrent des difficultés pour s'agrandir d'une manière appropriée, sans sacrifier les revenus des viticulteurs fournissant aux caves sociales de base.

Les raisons de ces difficultés sont multiples, les deux principales étant :

- Dans le domaine purement commercial, il est rare que l'efficacité des coopératives du second degré puisse atteindre le même niveau que les entreprises privées traditionnelles (il est difficile que le personnel salarié effectue, à un moindre coût, le travail personnel du chef d'entreprise isolé).
- Les coopératives du second degré doivent utiliser presque exclusivement les produits des caves sociales de base, tandis que les entreprises vinicoles privées peuvent sélectionner les produits n'importe où en fonction des prix et des qualités.

4. LES ETABLISSEMENTS INDUSTRIELS

Les établissements industriels commercialisent des vini grezzi, des vins affinés, des produits particuliers (moûts mutés, moûts concentrés, filtrati, etc.) comme les caves sociales et les oenopoles, mais ils exercent également d'autres activités.

En effet, le vinificateur privé traditionnel ne se borne pas à acheter le raisin, à le transformer et à vendre le vin obtenu mais, au cours de l'année, il exploite généralement son établissement en même temps qu'il fait le commerce en gros des vins de la zone.

Il réussit ainsi à répartir les dépenses fixes de l'entreprise sur un nombre d'hectolitres parfois même de l'cin supérieur à celui obtenu grâce à la transformation des raisins.

Cet avantage peut compenser une partie des coûts plus élevés des taxes, des amortissements et des intérêts que le vinificateur particulier doit supporter par rapport aux caves sociales.

Tout aussi classique est le cas du vinificateur qui dispose d'un ou de plusieurs établissements de vinification dans les zones de production de vins de coupage ou de vini tipici, et un établissement de distribution dans les régions de consommation.

Le premier développement important de la viticulture dans les Pouilles, enregistré il y a quelques décennies, a été lancé et stimulé par les entreprises de distribution du Nord (celles de la Lombardie, notamment) qui ont créé dans les Pouilles de nombreux établissements de vinification dont une bonne partie sont en activité à l'heure actuelle, garantissant ainsi un débouché pour les raisins.

Les entreprises opérant dans les zones de production de vins à appellation d'origine constituent un type particulier d'établissement industriel de vinification.

Ces entreprises - grossistes, entreprises de mise en bouteilles et de distribution - sont tenues de s'assurer l'approvisionnement en vins de qualité pour couvrir tous les besoins de l'année, en maintenant une qualité constante, qui caractérise la marque de la maison auprès du consommateur. C'est pourquoi il existe, surtout dans le Trentin-Haut

Adige, en Vénétie, dans le Piémont, en Emilie-Romagne, en Toscane, de nombreux établissements de vinification appartenant à des entreprises privées, qui ne commercialisent pas directement le vin obtenu, mais qui le livrent à leur entreprise de mise en bouteilles et de distribution, aux fins décrites ci-dessus.

C'est à ce type d'entreprise que nous sommes, pour une large part, redevables du fait qu'un certain nombre de vini tipici italiens ont pu prendre pied tant sur les marchés nationaux que sur les marchés étrangers de consommation.

Nous estimons que 35 - 40 % au moins du vin produit annuellement par les établissements industriels, qu'il s'agisse de vin de qualité ou de vin de coupage, est utilisé à l'intérieur de l'entreprise, sans être mis sur le marché. La partie restante est constituée par des vini grezzi ou par des vins affinés (à élaborer ou élaborés) ou par des produits spéciaux, qui sont écoulés sur le marché, en concurrence avec les vins provenant de la vinification à l'intérieur d'exploitations agricoles ou dans des caves sociales ou dans des oenopoles.

CHAPITRE VI - FORMATION DES PRIX

A. LA FORMATION DES PRIX DANS LE MARCHÉ DU RAISIN DE CUVE

Dans les zones où le commerce des raisins est considérable (Piémont (1) et Pouilles), interviennent aussi des professionnels spéciaux, pas toujours fort bien définis, qui effectuent le passage du raisin du producteur au vinificateur. Ce circuit est la conséquence de l'émiettement des lots, l'insuffisance des outillages de transformation dans les petites entreprises de production, de la nécessité pour les producteurs d'une vente immédiate aussitôt après la vendange, ainsi que du besoin des industries vinicoles, de la région ou de dehors, de se procurer des moûts ou des vins indispensables pour réaliser certains cycles de préparation pour la production de vins d'un type uniforme, généralement coupés.

Les raisins sont vendus par les petits producteurs aux industriels par l'entremise de "ramasseurs" ou courtiers, ou par l'entremise de véritables commerçants avec lesquels les viticulteurs ne sont presque jamais liés par des contrats conclus avant la campagne. L'élément déterminant dans ce type de marché est que le prix du raisin est le "prix de la place" au moment où le lot est offert. Ce prix subit trop facilement l'influence de facteurs perturbateurs dérivant souvent d'actions de spéculation au grand dam des producteurs. Dans un marché où la demande est concentrée en peu de mains (industriels avec leurs représentants ou commerçants grossistes) et où l'offre émane d'une masse énorme et très dispersée de petits viticulteurs qui sont contraints, au surplus, de faire la vendange dans un délai extrêmement bref (de 10 à 20 jours), on comprend sans peine comment le prix est fixé quand l'offre est légèrement supérieure ou inférieure à celle des années précédentes, ou quand l'allure particulière de la saison a concentré la récolte dans une période de pointe déterminée, ou encore quand le raisin présente quelques caractéristiques négatives par suite de l'allure défavorable de la saison.

(1) Voir à ce propos : G. DALMASSO : "Un ammonimento dell'ultima vendemmia : razionalizzare la vendita delle uve da vino" (Un avertissement de la dernière vendange : rationaliser la vente des raisins de cuve), dans "Il coltivatore" 11/64.

Tandis que dans les périodes de contingences défavorables le marché du vin offre presque toujours aux producteurs quelques possibilités de défense, soit par l'ajournement des ventes, soit par l'amélioration de la qualité, soit par le transfert à un autre marché, celui de la distillation, le marché des raisins est toujours instable et plein de dangers. On a calculé que le commerce du raisin intéresse actuellement 15 % de l'ensemble de la production nationale, avec des pointes très élevées au Piémont, dans les Pouilles, en Sicile.

La forme coopérative, aidée par des subventions de l'Etat et par des facilités de crédit, s'est révélée la seule défense des viticulteurs contre le risque de ce marché, car elle leur permet de se munir d'un outillage approprié pour la vinification, pour la conservation et, au besoin, pour la préparation du produit, à des prix abordables.

Mais on ne peut pas soutenir que cette solution aurait déjà tranché complètement le problème du marché dans les zones où le raisin est vendu. Souvent, en effet, la création de caves coopératives s'est heurtée à de sérieuses difficultés d'organisation, psychologiques et surtout financières. Bien qu'au cours des dix dernières années l'évidence des faits ait eu raison de beaucoup de résistances traditionnelles qui n'avaient leur source que dans l'absence d'une mentalité ouverte à la coopération, le chemin à parcourir est encore long.

Une prévision de l'assainissement complet du marché vinicole fait monter à 20 millions d'hectolitres au moins la production annuelle qui devrait provenir des caves coopératives dans les cinq prochaines années, soit la moitié à peu près du total de la production mise sur le marché. Si l'on parvient à ce résultat, en concentrant en premier lieu les plantations dans les zones où le système de la vente du raisin est prédominant, donc dans les zones où la production est le plus éparpillée, le secteur vitivinicole tout entier bénéficiera des avantages d'une plus grande stabilité du marché et d'une répartition équitable des revenus, avec une diminution de l'écart qui sépare actuellement les prix du raisin à la production et les prix du vin au détail.

B. La formation des prix dans le marché du vin

Comme on l'a noté plus haut, le prix du vin se forme sur le marché par la rencontre de l'offre et de la demande après une série de passages qui différencient en pratique divers circuits, avec pour chacun de ceux-ci une modalité particulière de formation du prix.

On peut donc dire que les vins italiens, dans la gamme étendue de leurs destinations (la consommation immédiate, le coupage, le vieillissement, etc.), ont des marchés différents et des systèmes variés pour la conclusion des contrats.

Les contrats entre producteurs et commerçants grossistes, et aussi ceux qui interviennent dans les diverses phases commerciales suivantes, sont conclus normalement en lires/degré-hecto pour les vins coupés de consommation courante, tandis qu'ils sont conclus en lires au quintal pour les vins recherchés surtout pour leurs qualités organoleptiques.

L'Etat n'intervient pas directement pour la formation du prix, mais il exerce une action d'équilibre, et il prend des mesures exceptionnelles quand des phénomènes de dépression qui affectent le marché sont particulièrement nuisibles pour les producteurs. Dans le premier groupe de ces interventions, notons la fixation permanente par un organisme interministériel des prix des produits cupriques et des engrais, les facilités pour les transports ferroviaires du raisin et du vin (avec des réductions tarifaires de l'ordre de 20 %), la réglementation de la production et du commerce du vinaigre - pour libérer le marché de quantités considérables de vins de mauvaise qualité - la réglementation et la protection des appellations d'origine des vins typiques, et, enfin, la répression des fraudes sous tous ses aspects (1).

Pour donner de la vigueur au marché, lorsqu'il dénote des signes particuliers de faiblesse, l'Etat intervient en revanche par des mesures exceptionnelles. Parmi celles-ci ont été revêtues d'une efficacité particulière les facilités fiscales pour l'alcool provenant de la distillation des vins. Elles ont permis d'alléger le marché pour

(1) On trouvera une étude exhaustive et tout à fait à jour de ce sujet dans A. DONIA : Linee di politica vinicola e Relazione tra prezzi e produzione nel mercato italiano del vino (Tendances de la politique vinicole et rapports entre les prix et la production dans le marché italien du vin), dans Annali Facoltà Economia e Commercio di Messina (Annales de la faculté d'économie politique et du commerce de Messine), 1964 et 1965.

des quantités de produit de 2 à 3 millions de quintaux par an, et de soustraire à la consommation directe précisément la partie de la production qui était la plus mauvaise et la plus dangereuse pour la santé. A part ces interventions extérieures, le marché des vins se déroule donc en pleine liberté. Lorsqu'on l'analyse, on peut utilement différencier le marché de vins de gros et le marché des petits lots.

Les éléments qui participent à la formation du prix de gros sont multiples : en tout premier lieu la qualité du produit (son type et son degré d'alcool), qui détermine dans chaque zone et pour chaque type de vin un marché particulier. Ce marché est limité à l'aire de production qui s'identifie grosso modo à l'aire de consommation pour les types de vin de consommation courante mais déjà achevé et destiné à la consommation locale directe. Les vins de qualité, en revanche, ou les vins de consommation courante produits en grande quantité dans les zones nettement viticoles mais non consommatrices, parce qu'ils franchissent les frontières de l'aire de production, finissent par avoir un prix différent dans chaque place où ils sont vendus. Le prix, dans ce cas, subit aussi l'influence de l'éloignement du lieu de production et celle de la concurrence, plus ou moins active, des vins d'autre provenance. Tout cela est subordonné au niveau général des prix du vin au cours de l'année, prix qui sont grosso modo ceux des ventes en gros, et aux exigences changeantes des consommateurs. En outre, tandis que le degré d'alcool est l'élément qui diversifie les prix des grandes quantités d'un type de vin déterminé, c'est le facteur qualité et origine qui distingue sur le marché un vin d'un autre vin.

On notera que nous n'avons pas fait mention jusqu'à présent du facteur qui devrait concourir d'une manière déterminante à la formation du prix : le coût de production. Comme on le sait, ce coût est la résultante des divers coûts de plantation, du coût de la culture et du coût de la vinification.

Mais dans l'état actuel des choses, vu la rigidité et l'immutabilité des facteurs de production des entreprises viticoles, l'influence de cet élément a été à peu près nulle, et nous en examinerons les conséquences au chapitre suivant.

Quant on parle du marché vinicole, il faut rappeler que son évolution a été différente pour les prix à la production et pour les prix au détail.

Alors que ceux-là ont atteint au cours de ces dernières années des cotes 60 fois plus hautes qu'avant la guerre (1938-1939), le niveau général de ceux-ci a été de 65 à 70 fois plus élevé que celui de 1938. Le profit unitaire des viticulteurs a donc été relativement plus bas que celui qu'ils avaient recueilli dans le passé. Parallèlement à ce fait, il y a aussi l'évolution différente des coûts de production.

Dans les zones d'ancienne production, et là où elle est poursuivie dans les formes traditionnelles, les coûts, naturellement, ont augmenté plus que proportionnellement par suite de l'indice élevé de l'augmentation du coût du travail. Par contre, dans les zones de viticulture moderne la résultante peut être différente : la réduction de certains coûts de production et l'augmentation, certes modique, des rendements unitaires qui se sont manifestées par l'effet de l'emploi de techniques plus appropriées et en particulier par l'effet de la diffusion de la mécanisation et par celui du rajeunissement de nombreuses plantations, ont compensé les effets du niveau plus bas des prix à la production.

La situation a tellement empiré dans les zones où la production de raisins de qualité comporte aujourd'hui des coûts de plantation et des coûts annuels élevés qui ne sont pas rémunérés par des prix spéciaux, qu'il faudrait agir sur la production pour ces raisins ou pour ces vins, notamment parce que se dessine clairement une tendance à un rapprochement des prix des raisins fins et des raisins de mauvaise qualité, phénomène encore plus évident pendant les années de crise.

Les dispositions récentes sur la protection des vins de qualité laissent prévoir un renversement salubre de cette tendance.

Quant aux vins de consommation courante, relevons que la diffusion de la préparation industrielle (par coupages, clarification, mises en bouteilles) des vins les plus facilement vendus, si elle a permis la réalisation d'un progrès considérable vers l'obtention du caractère souhaité de la constance des types de vin, elle a contribué aussi à faire hausser les coûts de la production dans la phase du passage de l'industriel grossiste au détaillant. Mais il n'a pas toujours été possible d'assurer la répercussion en avant de ces coûts accrus, et souvent ils sont, si l'on peut dire, revenus en arrière : en d'autres termes ils ont contribué à faire baisser le prix payé à l'entreprise productrice de raisin.

En revanche, là où l'augmentation du coût s'est manifestée dans la première phase de production, par une hausse du prix d'un des moyens de production (par exemple, le travail humain), le prix de marché du raisin ou du vin qui se constitue après la vendange est normalement fort peu influencé par cette augmentation, tous les autres facteurs exerçant par contre une action bien plus déterminante indépendamment de la situation dans laquelle les viticulteurs ont pu se trouver. Et précisément parce que les viticulteurs n'ignorent rien de cet inconvénient, ils préfèrent pendant certaines années réduire l'emploi de quelques moyens de production : moins de traitements, ou plus petit nombre de travaux d'aménagement de la terre, tout en connaissant les conséquences qui en découleront pour la production ou même pour la plantation. Il en résulte que chaque année, qui suit une crise vinicole, est inévitablement caractérisée par un recul général de la viticulture sur le plan technique, car les catégories de production ne sont pas alors en mesure de faire face aux importantes avances financières qu'une culture bien faite exigerait. On a recours souvent, dans ces cas, à une taille de vigne tendant à obtenir, au préjudice de la qualité et du degré d'alcool, une plus grande production.

Le dommage résultant d'une crise ne se limite donc pas à une seule année, mais il comporte des conséquences techniques de plus longue durée, étant donné qu'il détermine des ruptures des équilibres des conditions naturelles, des moyens de production, des rendements unitaires et des qualités de la production, alors que ces équilibres n'avaient été péniblement atteints que grâce à une longue expérience et au progrès technique. Tout cela sur le plan de la quantité et sur celui de la qualité ne fait qu'élargir le fossé entre la production d'une année et celle d'une autre année, cause déterminante des phénomènes de crises cycliques périodiques qui se sont manifestées au cours de la dernière décennie.

L'élément dont l'influence est prépondérante sur la formation du prix de gros est donc constitué, plutôt que par la variation du coût de production, par les phénomènes périodiques de surproduction.

Les chutes de prix des périodes où l'offre est la plus haute, par suite de l'existence de stocks invendus ou par suite d'une récolte abondante ou encore par suite des contingences climatiques, ont en effet une incidence énorme sur les prix à la production, même si les prix de vente au détail ne subissent pas une baisse.

Vice versa, lorsque de plus petites disponibilités du produit ou une progression favorable de la consommation d'un type déterminé de vin font prévoir une augmentation de prix, celle-ci ne joue qu'en faveur des producteurs qui ont conservé le produit.

C. La variabilité des prix et les crises vinicoles

Il nous paraît opportun de nous arrêter, ne fût-ce que quelques instants, à l'examen de cet aspect particulier dont l'importance est grande pour la formation des prix.

Quand on considère les allures des prix au cours des années écoulées, si une augmentation de l'offre se dessine à l'approche de la vendange, par suite d'une récolte abondante ou par suite de la diminution de la demande d'un type de vin (ce qui est fréquent pour les vins de coupage lorsque les vins à couper sont à leur naissance riches en alcool ou en couleur), on note déjà un ou deux mois avant la vendange

une réduction des prix de gros du vin, réduction qui se répercute en une réduction encore plus accentuée du prix des raisins au moment de la vendange. Ces contractions prennent en général des proportions de loin supérieures à l'augmentation de l'offre même qui en a été la cause. Dans le cas opposé, c'est-à-dire quand on prévoit une maigre récolte, c'est le prix à la consommation intermédiaire de vin brut ou le prix du grossiste qui est atteint d'un déséquilibre entre l'offre et la demande, bien plus que le prix à la production. Ce dernier, en effet, dans la généralité des cas observés, s'élève pendant une courte période de temps immédiatement après la vendange, mais il revient bien vite à des niveaux normaux car il trouve dans la réduction immédiate de la demande d'un grand nombre de consommateurs de la première vente, qui prudemment ne se manifestent pas, un élément stabilisateur particulièrement efficace, vu la nécessité qu'éprouvent les producteurs.

Ces observations trouvent leur fondement dans l'étude du comportement des prix annuels moyens du vin, en gros et au détail, ainsi que dans l'étude de leur variabilité dans le temps, comparativement à l'allure des productions annuelles pendant la même période. Selon des recherches effectuées par Aiello(1) sur les prix des vins, de 1901 à 1957, en face d'une variabilité de la production de l'ordre de 20 %, il y a une variabilité encore plus élevée du prix moyen de gros (30,45 %), alors que le prix de détail accuse sa rigidité (17,79 %). Cette différence de réaction de ces deux séries de prix indique clairement que plutôt que sur le prix de détail c'est davantage sur le prix de gros que se font sentir les conséquences des oscillations positives ou négatives qui se manifestent dans l'importance de l'offre. On en a la confirmation dans la circonstance qu'au cours des années de forte production, tandis que les variations négatives du prix de gros se situent surtout dans la classe de 10 à 20 %, les réductions des prix de détail prennent presque toutes place dans les classes moins élevées (jusqu'à 10 %). En d'autres termes, les oscillations de la production se réper-

(1) C. Aiello, op. cit. p. 54.

cutent sur le prix de gros avec un signe opposé (et dans une mesure de plus en plus grande par rapport à la variation du prix de détail et par rapport aussi à la variation de l'offre. En effet, à une réduction de la production, de 10 % par exemple sur l'année précédente, correspond en moyenne une augmentation du prix de gros de 15 à 20 %, et de la même façon, à un rythme encore plus accentué, s'il y a une augmentation de l'offre, la réduction du prix de gros a un pourcentage presque toujours deux fois plus grand que celui de l'augmentation de l'offre.

On relève également dans les études citées ci-dessus que cette sensibilité du prix de gros par rapport à l'importance de l'offre s'est encore accentuée ces dernières années, tandis que le prix de détail est devenu encore plus rigide, par suite peut-être de la résistance des détaillants à dépasser certaines valeurs estimées susceptibles de faire baisser la demande d'une manière irréversible.

Les études d'Aiello se sont intéressées aussi à noter la variabilité du prix du vin selon le type, en comparant les prix de gros et de détail, au cours des années 1949-1957, de 18 types de vin de consommation courante et de 5 types de vin de qualité. Les résultats de cette recherche ont mis en lumière que les vins de qualité ont des prix plus constants que les vins de consommation courante, précisément parce qu'ils s'affirment davantage sur le marché des consommateurs où leur demande est plus rigide, en raison notamment de leurs caractères organoleptiques et gustatifs plus typiques, et en raison de ce que les appellations d'origine ne permettent pas leur remplacement.

Les vins de consommation courante, en revanche, ont fait la preuve, par leur variabilité, qu'ils sont sujets à toutes les conséquences considérables d'une rencontre de l'offre et de la demande, rencontre fortement influencée par l'action des catégories d'intermédiaires, par la possibilité qu'ont ceux-ci d'effectuer des remplacements, par une certaine uniformité des types et par le fractionnement de l'offre.

A l'exception de quelques vins de coupage particuliers, tous les vins de consommation courante étudiés par Aiello montrent en effet, pendant la période en cause, une variabilité moyenne du prix annuel qui tourne autour de 20 à 25 %, avec des pointes atteignant même 27 %, tandis que les prix des vins de qualité accusent une variabilité beaucoup moindre tout en étant différente suivant le type de vin : de 9 % pour le Marsala, on passe à 14 % pour le Barbera, à 12 % pour le vin des Châteaux romains et à 8 % pour le Chianti classique.

Un autre type de variabilité qui a été étudié est la variabilité, d'une année à l'autre. On l'a relevée par l'examen de l'allure des prix mensuels à la production et des indices de trois types de vin représentatifs l'un des vins de qualité, l'autre des vins de consommation courante, le troisième des vins de coupage.

Cette enquête a donné des indications intéressantes sur l'allure particulière du marché vinicole au cours de l'année. Ont été choisis à cette fin les prix de gros du Barbera (12 degrés) sur la place d'Asti, du vin de consommation courante "Chianti" (10 à 12 degrés) sur la place de Florence et du "rouge" de coupage (14 degrés) sur la place de Lecce.

Les plus grandes oscillations ont été enregistrées précisément pour le vin de coupage, tandis que l'indice d'un vin de qualité, tel le Barbera, a marqué pendant l'année une ascension lente et continue, mais avec des niveaux plus bas que pour les deux autres types lorsqu'ils sont dans une phase ascensionnelle. Le marché de gros a donc tendance à éliminer progressivement les différences d'appréciation entre un vin de qualité et un vin de consommation courante, comme le montre la différence de l'évolution des prix des vins de qualité et des vins de consommation courante. C'est en contradiction avec le fait que ceux-là mériteraient sur le marché de gros, parce que leurs coûts de production sont particulièrement élevés, que leurs caractéristiques *gustatives* spéciales soient mieux appréciées : mais on ne pourrait y parvenir que par une protection efficace des appellations d'origine de ces vins, pour éviter les contrefaçons et donc, en dernière analyse qu'à la condition que les différents types de vin ne soient pas considérés comme anonymes et fongibles sur le marché de gros, ce qui pourra être la conséquence de l'entrée en vigueur des dispositions législatives nouvelles en matière d'appellations.

Lorsqu'on observe l'allure du prix pendant l'année, on note, spécialement pour les vins de consommation courante un niveau bas pendant l'automne. Puis vient généralement en hiver une légère hausse qui s'accroît pendant les mois de printemps si les prévisions de la nouvelle récolte sont pessimistes. En revanche, si on prévoit déjà à ce moment une production abondante, le marché commence à donner des signes de faiblesse qui peuvent aboutir à une baisse sensible des prix en été, baisse qu'aggravent la réduction de la demande des consommateurs, l'impossibilité de conserver certains lots de vin pendant les mois chauds, l'urgente nécessité pour les viticulteurs et aussi pour les industriels de rendre les récipients de conservation disponibles pour la nouvelle campagne, enfin, l'importance des stocks qui existent encore sur le marché. Si tous ces facteurs s'ajoutent à la prévision d'une récolte abondante, il y a crise de surproduction dès le début de l'été, crise qui dure en général pendant tout un semestre au moins et qui couvre toute la durée de la campagne de production. En revanche si on prévoit une maigre récolte, on a une forte hausse des prix au printemps, avec une légère atténuation en été, sauf à la voir reprendre sa vigueur à proximité de la vendange sous l'effet du rôle stabilisateur que jouent dans ce cas les facteurs indiqués ci-dessus, mais les producteurs en tirent profit dans une mesure très restreinte car leurs stocks sont à ce moment là réduits.

Les prix des vins de coupage, vendus pour la plupart pendant les mois d'automne et d'hiver, sont pendant cette période encore plus variables, étant donné que les producteurs n'ont pas la possibilité de remettre les ventes à plus tard.

En d'autres termes, les aspects négatifs des crises périodiques du marché vinicole, liées principalement au volume de la production, se répercutent principalement sur les catégories agricoles car les chutes des prix que l'on enregistre pendant les périodes où l'offre augmente en raison de l'existence de stocks invendus n'interviennent que pour les prix à la production, tandis qu'on ne constate aucune baisse sen-

sible pour les prix de vente au détail. Vice versa, si le marché de gros se réveille dans une ruée vers les accaparements de la part des commerçants et des industriels par crainte d'une année de disette ou par l'effet de l'épuisement des stocks, peu nombreux sont les producteurs qui en tirent profit : ceux-là seuls qui ont su et qui ont pu conserver le produit. Mais les prix de détail augmentent jusqu'au point où une hausse plus grande aurait une incidence considérable sur le niveau des consommations.

Le marché vinicole et la formation des prix sont caractérisés par la fréquence excessive de crises plus ou moins intenses selon les types de vin, crises qui bouleversent profondément tout le secteur et qui désorientent les producteurs et les consommateurs qui finissent forcément par en subir les conséquences. C'est à bon droit qu'on a qualifié d'"hystérique" le marché du vin, précisément parce qu'il suffit d'une légère variation de la production d'une année à l'autre, ou d'une prévision trop optimiste ou trop pessimiste de l'année dont on attend les résultats, ou d'une modification du régime des exportations, pour que l'équilibre de l'offre et de la demande soit rompu : les prix à la production ou les prix de gros qui en découlent augmentent ou baissent de 20 % et même de 30 %, c'est-à-dire dans une proportion que ne justifie pas en réalité le déséquilibre effectif de l'offre et de la demande. Cela signifie qu'une crise de ce genre n'a pas le caractère normal que l'on rencontre généralement dans le marché des autres produits agricoles : les conséquences de cet état de choses sont à attribuer, au moins en partie, aux manoeuvres de spéculation de certaines catégories de professionnels, à leur avantage exclusif.

Il y aurait des remèdes pour assainir cette situation, et ils sont aujourd'hui bien connus : accrochage des prix aux coûts de production, capacité de résistance financière des producteurs, protection des "types" de qualité et des appellations d'origine, obtention d'une puissance contractuelle par l'association des producteurs de chaque zone typique dès que celle-ci est délimitée et dans la mesure où elle mérite une définition particulière.

Les exemples qu'offrent déjà quelques zones de production typique (du Chianti, du Barolo) démontrent la validité de ce système qu'il faudrait étendre à de nombreux types de vins de consommation courante.

DEUXIEME PARTIE

Résultats des enquêtes détaillées - sur la production, la vente et la formation des prix des vins de consommation courante - dans les six régions (Piémont, Vénétie, Emilie, Toscane, Pouilles, Sicile)

CHAPITRE I - INTRODUCTION GENERALE

1. Objet et méthodologie de l'étude

Dans la première partie du rapport, les aspects généraux du secteur vitivinicole italien ont été illustrés sur la base des informations officielles et des principales études effectuées récemment sur les divers points de ce problème complexe.

Mais il importe d'avoir une connaissance plus complète des caractères de la production des vins de grande consommation et des éléments qui devraient déterminer le "prix satisfaisant", c'est-à-dire le prix rémunérateur, de ces vins. Il est nécessaire à cette fin de se procurer des indications plus précises par une enquête approfondie dans différentes zones significatives du pays, pour relever des informations et des chiffres qui puissent compléter le tableau général esquissé ci-dessus.

Le premier problème qui se pose est de définir l'objet de l'étude et les zones où il faudra faire les recherches.

En ce qui concerne l'objet de l'examen, on a considéré comme "vin de consommation courante" ou "vin ordinaire" tout le vin produit qui ne possède pas un caractère de qualité qui doive manifestement le faire ranger dans une catégorie supérieure.

Cette distinction, en vérité, n'a été ni nette ni aisée, car dans la gamme des produits "vineux", le passage des vins de piètre qualité aux vins de consommation courante et de ceux-ci aux vins supérieurs n'est pas constant pour le même type de vin d'une zone à l'autre (par exemple, le Barbera est sans aucun doute considéré comme un vin de qualité dans quelques zones peu étendues, alors que dans d'autres zones il a les caractères d'un vin de consommation courante). Ce passage n'est pas non plus fort net dans la même zone (par exemple, dans la zone du Chianti florentin certains vignobles produisent des vins d'une supériorité absolue et reconnue, tandis que d'autres en revanche ont une qualité beaucoup inférieure au point que les vins qu'ils produisent sont rangés dans la catégorie des vins de consommation courante).

Il faut tenir compte aussi de ce qu'il est fréquent que l'on trouve, au sein de l'entreprise, la production concomitante de types différents de vin, et de ce qu'il arrive souvent, dans la suite des années, que certaines de ces productions soient à classer parmi les productions de qualité et que d'autres par contre soient plus exactement à ranger parmi les productions de consommation courante.

Tous ces facteurs rendent imprécise la délimitation entre les deux types de vin et provoquent des connexions importantes entre les différentes productions oenologiques d'une même entreprise et d'une même zone.

Ce sont des liens dont il faut tenir compte parce que leur influence réciproque peut être considérable. De la même façon, il ne faut pas perdre de vue la connexion qui existe dans les zones productrices de raisin de table où il n'est pas rare qu'une partie de ce raisin, souvent la moins bonne, soit destinée à la vinification ce qui exerce une influence, souvent négative, sur le marché du vin.

L'autre problème préliminaire a été le choix des zones de l'étude pour qu'elles soient représentatives aux effets de l'enquête à effectuer. Vu le délai fort bref et les moyens réduits dont on a disposé, on a été contraint de borner cette recherche fondamentale à de modestes sondages exploratoires.

A cette fin, nous avons adopté le critère de la prise en considération de régions qui soient à un haut degré productrices de vins de consommation courante et qui puissent servir, par leur diversité, pour représenter les formes principales de cette production dans notre pays.

Dans chacune de ces régions, on a effectué d'abord quelques relevés de chiffres et d'informations de caractère général. Ensuite on a identifié des zones représentatives plus restreintes dans lesquelles des enquêtes ont été menées sur un certain nombre d'entreprises viticoles, vinicoles et de première vente.

Dans chaque région choisie, l'enquête a donc été effectuée à trois échelons : la région, la zone, l'entreprise.

A l'échelon de la zone (chaque zone comprend une ou plusieurs provinces) on a approfondi les recherches auprès des différents organes locaux (Inspections provinciales de l'agriculture, chambres de commerce, d'industrie et d'agriculture) et auprès des experts et des professionnels, et l'on a choisi les entreprises à étudier.

A l'échelon de l'entreprise, des recherches ont été effectuées sur les caractéristiques techniques et économiques de la production du raisin, de sa transformation et de la première vente, en se servant de questionnaires préparés spécialement.

Les zones choisies et le territoire intéressé par les enquêtes sont indiqués d'une façon schématique au tableau suivant où l'on a cherché à marquer aussi le "poids" de l'échantillon par référence au total de vin produit dans le pays.

Tableau 23

ENQUETE PAR REGIONS, PAR ZONES ET PAR PROVINCES

ZONE	Niveau de l'enquête								
	LA REGION		LA ZONE			L'ENTREPRISE			
	Région	Production de vin de la région en % sur la quantité nationale (1964)	Provinces de la région	Production de vin des provinces choisies en %		Entreprises viticoles étudiées		Installations de transformations étudiées	
				sur le tot. régional	sur le total national (1964)	Nom- bre	Superficie vitic. ha	de l'entre- prise nombre	hors de l'entreprise nombre
I	Piémont	10,3	Asti- Alexandrie	64,3	6,6	9	24	5	6
II	Vénétie	15,8	Vicence- Padoue- Trévise	55,0	7,7	8	18	5	7
III	Emilie	10,3	Reggio- Modène	30,4	3,1	6	49	-	-
IV	Toscane	6,9	Florence- Sienne- Arezzo- Pistoue	54,6	3,8	7	65	7	-
V	Pouilles	13,9	Lecce-Bari	48,7	7,4	6	18	-	4
VI	Sicile	9,7	Trapani	50,0	5,2	8	35	2	-
Totaux		66,9			33,8	44	209 (1)	19	17
Total de l'Italie		100,0			100,0				

(1) On n'a pas calculé les superficies des grandes entreprises dont on n'a pas tenu compte, vu leur très petite incidence, mais les chiffres qui les concernent ont cependant été relevés.

En ce qui concerne la méthodologie de l'enquête, on a déjà eu l'occasion de relever que l'on a entendu mener l'enquête sur la formation du prix sur deux fronts : d'une part sur le niveau qu'il a atteint en réalité, de l'autre sur celui qu'il aurait dû atteindre pour pouvoir être considéré comme rémunérateur.

En d'autres termes, on a relevé d'abord pour chaque zone les modalités et les niveaux de la formation effective des prix des produits de la vitiviniculture. Ensuite, comme on a voulu relever quels auraient dû être les prix convenables, ceux qui sont égaux aux coûts, on a procédé à la détermination des diverses composantes du coût de production.

Il faut rappeler que pour effectuer cette recherche deux difficultés graves sont à surmonter : l'une, d'ordre méthodologique, réside dans le choix du type de prix; l'autre, d'ordre pratique, concerne le relevé de données qui soient suffisamment représentatives.

La première difficulté, on le sait, ne peut être résolue que d'une façon empirique, le plus grand nombre des entreprises étant de loin celui des entreprises à tendance mixte dans lesquelles les coûts des secteurs représentent donc souvent une répartition de coûts communs.

La seconde difficulté pourrait être surmontée rationnellement que si l'on disposait du temps et des moyens pour relever dans de nombreuses entreprises, choisies par sondage, les chiffres moyens de différentes années.

Mais cela n'a pas été possible, précisément parce qu'on a disposé que d'un délai trop court. Les résultats de l'enquête ne pourront donc avoir qu'une valeur indicative et devront être soumis à un contrôle exhaustif et approfondi.

Les coûts relevés pour la détermination des prix convenables sont les suivants :

- 1) coût de production du raisin, donné en substance par deux éléments :
 - a) partie du coût de la plantation
 - b) coût de la culture

- 2) coût de vinification, donné lui aussi par deux éléments :
 - a) partie du coût des installations de transformation
 - b) coût de la transformation
- 3) coût de la première vente que l'on a relevé en même temps que celui de la vinification.

Pour chacune des différentes zones, nous illustrons dans les paragraphes suivants les caractéristiques générales et les résultats des enquêtes.

2) Description générale des zones soumises à l'examen

Comme on a déjà eu l'occasion de l'indiquer, les régions soumises à l'examen sont les suivantes : le Piémont, la Vénétie, l'Emilie, la Toscane, les Pouilles et la Sicile. Dans chacune de celles-ci, on a choisi des zones représentatives où les recherches relatives aux entreprises ont été menées. Pour pouvoir mieux dresser le tableau des résultats de ces enquêtes il faut cependant le faire précéder d'une description générale des différents milieux que nous résumons en quelques tableaux. Le premier (tableau n° 24) montre quelle est, dans ses lignes générales, l'organisation productive des zones considérées dans les régions choisies.

L'utilisation de la superficie agricole, elle, est mieux analysée au tableau n° 25.

Le poids considérable de la viticulture dans toutes les régions considérées, et plus précisément, le caractère très net de territoires de viticulture spécialisée des zones Asti et Alexandrie au Piémont, Lecce et Bari dans les Pouilles et Trapani en Sicile, et en revanche celui de territoires de viticulture mixte des zones Vicence, Padoue et Trévise en Vénétie, Reggio et Modène en Emilie et Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie en Toscane, ressortent clairement de ces deux tableaux.

Tableau n° 24

SUPERFICIE ET DESTINATION DE LA PRODUCTION DES ZONES DE L'ENQUETE (1)

1963

QUALITE DE CULTURE	(Piemont) Asti et Alexan- drie		(Vénétie) Vicence- Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence- Sienna-Arezzo Pistoie		(Pouilles) Lecce-Bari		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
Semences) 226	45	439	60	304	61	560	47	256	32	110	45
Semences et arbres												
Cultures lig- neuses spéciali- sées	101	20	41	6	10	2	33	3	389	49	102	41
Prairies perma- nentes, pâturages	46	9	195	14	61	12	80	7	88	11	-	-
superficie agricole	373	(74)	585	(80)	375	(75)	673	(57)	733	(92)	212	(86)
Bois et terres productives non cultivées	95	19	93	13	87	18	463	39	21	3	21	9
superficie produc- tivo	468	(93)	678	(93)	462	(93)	1136	(96)	754	(95)	233	(95)
superficie im- productive	39	7	56	7	36	7	54	4	35	5	13	5
superficie du territoire	507	100	734	100	498	100	1190	100	789	100	246	100

(1) Source : ISTAT : Annuario di Statistica Agraria, 1965

Tableau n° 25

PRINCIPALES CULTURES DANS LES ZONES ETUDIÉES ET LEUR INCIDENCE SUR LA SUPERFICIE

AGRICOLE (1)

1963

	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence- Sienna-Arezzo Pistoia		(Pouilles) Bari-Lecco		(Sicile) Trapani	
	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée	mil- liers d'ha	% sur la superfi- cie tra- vaillée
<u>Cultures herbacées</u>	226	69	439	91	304	97	560	94	256	40	110	52
a) céréales	127	39	227	47	82	26	247	42	151	24	59	28
dont le froment	101	31	128	27	73	23	208	35	98	15	50	23
b) fourragères	77	23	134	28	189	60	176	30	32	5	10	5
c) autres	22	7	78	16	33	10	137	24	73	11	41	19
<u>Arboriculture</u>												
a) spécialisée	101	31	41	9	10	3	33	6	389	60	102	48
vignobles	94	29	34	7	4	1	12	2	129	20	84	40
vergers	2	1	4	1	4	1	1	-	57	9	2	-
oliveraies	-	-	-	-	-	-	16	3	194	30	12	6
plantations d'agrumes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	-
b) mixte												
vignobles	2	1	259	54	143	45	278	47	74	2	2	1
oliveraies	-	-	1	-	-	-	119	20	130	20	16	8
vergers	4	1	23	5	26	8	31	5	176	27	12	6
plantations d'agrumes	-	-	-	-	-	-	-	-	4	1	1	-

(1) Source : ISTAT : Annuario di statistica agraria, Vol. XII - 1965 pp. 29 et ss.

(2) ensemencements, cultures ligneuses.

On peut faire une autre distinction fondamentale sur la base des informations indiquées au tableau n° 26, où la superficie territoriale est répartie par zones d'altitude en territoires viticoles fortement en pente ou en tout cas situés surtout dans les collines (Piémont et Toscane) et en territoires de plaine (comme les zones choisies en Vénétie, en Emilie, dans les Pouilles et en Sicile).

Ces deux caractères structurels fondamentaux (le type de viticulture et la situation géographique d'altitude) établissent donc l'excellence du choix des zones pour représenter les différentes situations de notre pays.

Mais ce contrôle peut être étendu ensuite à d'autres éléments qui concourent à mieux identifier les conditions de milieu de la viticulture dans les différentes zones.

Tableau n° 26 - Pourcentage de la répartition de la superficie territoriale par zones d'altitude des zones étudiées

	(Piémont) Asti-Alexandrie	(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis	(Emilie) Reggio-Modène	(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
Montagne	9	15	34	27	-	-
Colline	66	26	20	72	51	51
Plaine	25	59	46	1	49	49
Total	100	100	100	100	100	100

Source : ISTAT, Annuario di Statistiche provinciali - Vol. V - 1963

Quant aux conditions climatiques, enfin, on a relevé aux tableaux n° 27 et 28 les chiffres principaux relatifs aux températures et aux pluies.

Ces chiffres mettent en lumière que les zones froides du centre et du nord, et les zones chaudes du midi et des îles, sont représentées, et également que l'on a considéré aussi bien des zones sèches que des zones humides.

Tableau n° 27 - TEMPERATURES MOYENNES, MAXIMALES ET MINIMALES, AU COURS DES ANNEES 1961 ET 1962
DANS LES ZONES ETUDIEES

	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienna Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
1961						
Température moyenne	13,9	13,1	11,9	13,5	16,8	16,7
" maximale	36,0	34,6	34,3	39,0	37,3	35,0
" minimale	- 9,0	- 14,0	-10,0	- 10,6	- 2,0	- 1,6
1962						
Température moyenne	13,2	11,6	10,6	12,7	14,7	17,9
" maximale	37,0	35,7	35,3	39,5	38,9	39,6
" minimale	- 9,0	-12,0	-12,5	-12,0	- 6,0	0,1

Sources : ISTAT - Annuario di Statistiche provinciali - Vol. IV, 1962 - Vol. V, 1963

Tableau n° 28 - PRÉCIPITATIONS ATMOSPHÉRIQUES ANNUELLES ET JOURS DE PLUIE AU COURS DES ANNÉES 1961 ET 1962 DANS LES ZONES ÉTUDIÉES

	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
1961						
Précipitations atmos- phériques annuelles mm.	799,2	1574,6	1017,9	1257,0	491,0	702,3
Jours de pluie	60	95	92	103	60	63
1962						
Précipitations atmos- phériques annuelles mm.	642,7	1130,8	953,3	1096,0	667,2	431,5
Jours de pluie	60	99	93	98	68	62

Source : ISTAT : Annuario di Statistiche provinciali, Vol. IV-1962 - Vol. V.-1963.

Dans l'ensemble, les zones choisies suffisent donc pour donner un tableau complet des situations variées de notre pays sous les principaux aspects morphologiques. On peut en dire autant pour les entreprises agricoles, que ce soit sur le plan de leur répartition par classes de taille ou sur celui de leur répartition par degré de morcellement et par formes de faire-valoir. En ce qui concerne la répartition des entreprises agricoles par classes de taille, les chiffres du tableau n° 29 nous montrent que dans certaines zones le pourcentage des entreprises occupant une superficie de moins de 5 ha est particulièrement élevé (Piémont, Vénétie, Pouilles et Sicile), tandis que dans d'autres ce sont les entreprises couvrant une superficie de 5 à 50 ha qui sont les plus nombreuses (Emilie), et dans d'autres enfin les entreprises de plus de 50 ha sont très diffuses (Toscane).

Mais on ne perdra pas de vue que les entreprises forestières ont été également comptées, lors du recensement, comme entreprises agricoles. Comme elles sont concentrées dans les classes de superficie la plus étendue, cela pourrait donner une idée trompeuse de la répartition.

TABEAU N° 29 : REPARTITION PAR CLASSES DE TAILLE DE LA SUPERFICIE D'ENTREPRISE RECENSEE DANS LES ZONES ETUDIEES

1961

	(Piémont) Asti- Alexandrie		(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévisé		(Emilie) Reggio- Modène		(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
moins d'1 ha	13	3	28	4	5	1	12	1	51	7	13	6
de 1 à 3 ha	62	14	119	18	34	8	53	5	110	16	35	16
de 3 à 5 ha	75	16	104	16	48	11	68	6	79	11	30	13
de 5 à 10 ha	117	26	147	22	132	29	190	17	118	16	41	18
de 10 à 25ha	86	19	116	18	135	30	203	18	95	13	32	14
de 25 à 50ha	55	12	60	9	50	11	188	17	107	14	32	14
plus de 50 ha	45	10	80	13	47	10	394	36	174	23	44	19
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT - Annuario di Statistiche provinciali - 1963

En 1961, les entreprises agricoles de moins de 1 ha sont 13 dans le Piémont, 28 dans le Vénétie, 5 dans l'Emilie, 12 dans la Toscane, 51 dans les Pouilles et 13 dans la Sicile. Les entreprises de 1 à 3 ha sont 62 dans le Piémont, 119 dans le Vénétie, 34 dans l'Emilie, 53 dans la Toscane, 110 dans les Pouilles et 35 dans la Sicile. Les entreprises de 3 à 5 ha sont 75 dans le Piémont, 104 dans le Vénétie, 48 dans l'Emilie, 68 dans la Toscane, 79 dans les Pouilles et 30 dans la Sicile. Les entreprises de 5 à 10 ha sont 117 dans le Piémont, 147 dans le Vénétie, 132 dans l'Emilie, 190 dans la Toscane, 118 dans les Pouilles et 41 dans la Sicile. Les entreprises de 10 à 25 ha sont 86 dans le Piémont, 116 dans le Vénétie, 135 dans l'Emilie, 203 dans la Toscane, 95 dans les Pouilles et 32 dans la Sicile. Les entreprises de 25 à 50 ha sont 55 dans le Piémont, 60 dans le Vénétie, 50 dans l'Emilie, 188 dans la Toscane, 107 dans les Pouilles et 32 dans la Sicile. Les entreprises de plus de 50 ha sont 45 dans le Piémont, 80 dans le Vénétie, 47 dans l'Emilie, 394 dans la Toscane, 174 dans les Pouilles et 44 dans la Sicile.

Les chiffres cités au tableau n° 30 sur le morcellement des entreprises sont tout autant intéressants. On y note que ce morcellement est très marqué dans les zones du Piémont, de Sicile et des Pouilles, tandis qu'il est relativement réduit dans les zones de Vénétie, d'Emilie et de Toscane.

TABLEAU N° 30 : REPARTITION DE LA SUPERFICIE D'ENTREPRISE DES ZONES ETUDIEES, PAR NOMBRE DE PARCELLES

	(Piémont) Asti- Alexandrie		(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise		(Emilie) Reggio- Modène		(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%	milliers d'ha	%
d'un seul tenant	78	17	257	39	215	48	492	44	213	28	62	27
2 parcelles	42	9	137	21	64	14	157	14	133	18	42	18
de 3 à 5 parcelles	117	26	172	26	77	17	249	23	231	31	77	34
de 6 à 10 parcelles	120	27	60	9	48	11	125	11	118	16	36	16
de 11 à 20 parcelles	69	15	23	4	24	5	52	5	34	5	8	4
plus de 20 parcelles	27	6	5	1	23	5	33	3	14	2	2	1
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT : Annuario di Statistiche Provinciali, Vol. V - 1963

Encore plus significatifs, notamment parce qu'ils contribuent au moins en partie à expliquer les motifs des différences que nous avons rencontrés dans la taille et dans le morcellement des entreprises, sont les chiffres relatifs à la forme de faire-valoir de ces entreprises. Ils sont indiqués aux tableaux nos 31 et 32. On y relève que le faire-valoir du cultivateur direct prédomine dans les zones du Piémont, de la Vénétie, des Pouilles et de la Sicile, tandis que le métayage est très puissant dans les zones centrales de l'Emilie et de la Toscane.

TABEAU N° 31 : ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIÉES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR
(nombre des entreprises)

1961

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévise		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoia		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%
Faire-valoir du cultivateur direct	88	87	160	91	48	68	50	44	165	76	50	77
Faire-valoir avec des salariés	3	3	3	2	4	6	14	12	31	14	5	8
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	7	7	11	6	19	26	48	42	1	-	-	-
Autres formes	3	3	2	1	-	-	2	2	21	10	10	15
Total	101	(100)	176	(100)	71	(100)	114	(100)	218	(100)	65	(100)

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

TABLEAU n° 32 - ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIEES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%	nombre en milliers	%
Faire-valoir du cultivateur direct	343	76	466	71	220	49	214	19	440	59	122	54
Faire-valoir avec des salariés	56	12	93	14	69	15	465	42	148	20	29	13
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	50	11	90	14	161	36	425	39	15	2	1	-
Autres formes	4	1	5	1	1	-	4	-	140	19	75	33
Total	453	(100)	654	(100)	451	(100)	1108	(100)	743	(100)	227	(100)

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

Le tableau n° 33 donne en revanche les chiffres relatifs à la taille moyenne des entreprises, par zones et par formes de faire-valoir.

On y voit que la propriété paysanne a une taille très réduite dans toutes les zones considérées, alors que les fermes de colonat partiaire sont beaucoup plus grandes. Les chiffres des entreprises avec salariés, comme on l'a dit, sont peu significatifs parce qu'ils sont quelque peu camouflés par la présence, qui se manifeste surtout dans cette forme de faire-valoir, des entreprises forestières.

TABLEAU N° 33 - SUPERFICIES UNITAIRES DES ENTREPRISES AGRICOLES DES ZONES ETUDIEES, PAR FORME DE FAIRE-VALOIR

1961

FORME DE FAIRE-VALOIR	(Piémont) Asti- Alexandrie	(Vénétie) Vicence- Padoue- Trévise	(Emilie) Reggio- Modène	(Toscane) Florence- Sienne- Arezzo- Pistoie	(Pouilles) Bari-Lecce	(Sicile) Trapani
	Ha	Ha	Ha	Ha	Ha	Ha
Faire-valoir du cultivateur direct	3,80	2,91	4,58	4,28	2,66	2,44
Faire-valoir avec des salariés	18,66	31,00	17,25	33,21	4,77	5,80
Faire-valoir en colonat partiaire (fermage)	7,14	8,18	8,67	8,85	15,00	-
Autres formes	1,33	2,50	-	2,00	6,66	7,50

Source : ISTAT - 1° Censimento generale dell'agricoltura, 1961

Enfin, pour conclure l'exposé synthétique des caractéristiques générales des zones choisies pour l'enquête, on a examiné au tableau n° 34 la composition de la production brute commercialisable moyenne au cours de la période triennale 1961-1963, et le niveau moyen de la productivité exprimé en valeur de la production par hectare et par agriculteur.

TABLEAU N° 34 - VALEUR DU PRODUIT BRUT COMMERCIALISABLE MOYEN PENDANT LA PERIODE 1961-63 DANS CHAQUE REGION FAISANT L'OBJET DE L'ENQUETE

SECTEUR DE PRODUCTION	(Piémont) Asti-Alexandrie		(Vénétie) Vicence-Padoue-Trévis		(Emilie) Reggio-Modène		(Toscane) Florence-Sienne-Arezzo-Pistoie		(Pouilles) Bari-Lecce		(Sicile) Trapani	
	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%	Millions de lires	%
Cultures herbacées	128.596	39,8	146.677	37,1	185.863	33,9	85.797	39,8	110.838	34,1	110.582	32,7
Elevages	124.096	38,4	145.843	36,9	221.985	40,4	72.489	33,6	30.782	9,5	51.546	15,2
Forêts	1.132	0,4	1.520	0,3	1.107	0,2	1.724	0,8	3.329	1,0	1.329	0,4
Secteur vitivinicole	48.612	15,0	54.416	13,8	37.283	6,8	32.492	15,1	86.036	26,5	56.450	16,7
Autres produits d'arboriculture	20.725	6,4	47.070	11,9	102.421	18,7	23.190	10,7	93.900	28,9	118.541	35,1
Total	323.162	(100,0)	395.526	(100,0)	548.659	(100,0)	215.692	(100,0)	324.885	(100,0)	338.448	(100,0)
Produit brut commercialisable par ha agricole (1) : lires : produit brut commercialisable	204.314		313.351		340.881		166.697		187.192		151.196	
par travailleur agricole en 1961 (2) : lires :	833.181		1.049.839		1.001.438		687.167		491.857		560.445	

Source : INEA : Annuario dell'agricoltura italiana, 1961-1962-1963

ISTAT - Annuario di Statistica agraria, Vol.XI-1964 (pour la superficie agricole)

ISTAT - 10° Censimento generale della popolazione, 1961 (pour la population agricole)

CHAPITRE II : RESULTATS DE L'ENQUETE DANS LA ZONE VITIVINICOLE DU PIEMONTE
(Provinces d'Asti et d'Alexandrie)

1. Introduction

Le Piémont constitue une région vinicole dont l'importance est considérable pour notre étude, non seulement par sa haute production vitivinicole, mais aussi par son caractère précaire et par la crise qui déjà s'y manifeste clairement.

La viticulture piémontaise en effet a son milieu idéal dans la colline, mais c'est précisément cette viticulture de colline qui parvient de moins en moins à suivre l'évolution générale des techniques de production par suite des obstacles qui dérivent de deux défauts fondamentaux: la taille trop réduite des plantations et la difficulté de les mécaniser.

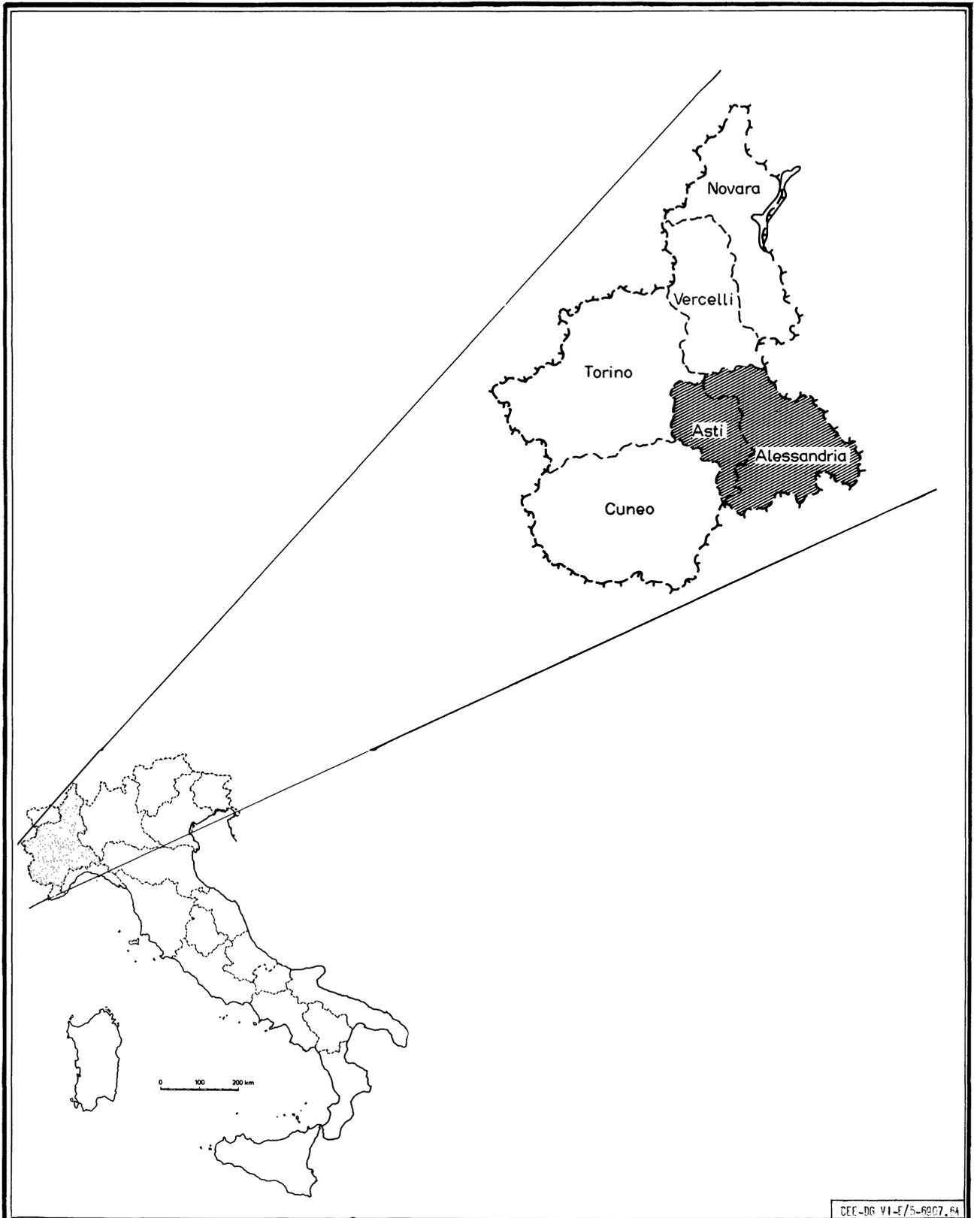
A ces difficultés s'ajoutent les exigences modifiées du marché, étant donné, sans parler même des grands vins rouges renommés et du vin blanc Muscat, que 5,4 millions d'hl. de vin de table en moyenne, produits chaque année, sont de jour en jour moins prisés parce qu'ils sont trop robustes, trop rudes et trop colorés pour le goût courant des consommateurs qui a subi progressivement une modification profonde.

Le contraste évident d'une viticulture traditionnelle qui prend place dans une région fortement industrialisée se manifeste clairement, précisément pour ces types de vins de consommation courante. C'est là le motif pour lequel on a choisi les provinces d'Asti et d'Alexandrie où la situation est mise en pleine lumière.

Dans l'ensemble de la région, pendant la période 1961-1964 environ 9,2 millions de quintaux de raisin de cuve ont été produits en moyenne, parmi lesquels 8,9 millions de quintaux ont fait l'objet de vinification et ont donné environ 6,0 millions d'hl. de vin, dont 10 % peuvent être qualifiés de vin de haute qualité, 25 % de vin de table de qualité et 65 % de vin de table de consommation courante.

PIEMONTE

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée:
ASTI , ALESSANDRIA



Carte 2

2. La viticulture dans les provinces d'Asti et d'Alexandrie (1)

Les deux provinces examinées ont participé en 1961-1964 à concurrence de 63 % à la production vinicole régionale, et à concurrence de 6 % à la production vinicole nationale. Pendant la même période le secteur vinicole y a représenté une cote élevée de la production brute commercialisable de l'agriculture, évaluée à 50 % pour Asti et 33% pour Alexandrie.

Les chiffres indiqués aux tableaux n° 35 et 36 sur les entreprises viticoles montrent la base productive viticole de la zone.

(1) On trouve des études intéressantes sur la vitiviniculture de la zone dans : Unione regionale delle provincie piemontesi : l'Agricoltura piemontese attraverso le analisi aziendali (Union régionale des provinces piémontaises : l'agriculture piémontaise à travers les analyses d'entreprise) Turin, 1965, Vol. 2 et 3.
M. PAGELLA : L'evoluzione economica delle colline dell'astigiano (L'évolution économique des collines de la région d'Asti), Milan, Feltrinelli, 1962.

TABLEAU N° 35 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA PROVINCE D'ASTI

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superficie tot. de l'entreprise	Nombre	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	6977	4049	3	2530	5	62	7	5	1	-
de 1 à 5 ha	23206	63750	49	29347	57	41	77	212	51	-
de 5 à 10 ha	6166	41556	32	3780	28	31	13	90	21	-
de 10 à 25 ha	1290	17715	14	4814	9	23	5	83	20	-
de 25 à 100 ha	84	2986	2	439	1	15	1	28	7	-
plus de 100 ha	2	238	-	45	-	19	-	-	-	-
Total	37725	130294	(100)	46135	(100)	35	103	418	(100)	-
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	32364	107211	82	37034	-	-	83	301	72	-
faire-valoir avec salariés	757	4140	3	1240	-	-	2	26	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	2981	16839	13	6663	-	-	18	91	22	-
Autres formes de faire-valoir	1623	2104	2	1198	-	-	-	-	-	-
Total	37725	130294	(100)	46135	-	-	103	418	(100)	-
Par situation géographique d'altitude										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	36782	126880	97	45537	-	-	99	408	98	-
Plaine	943	3414	3	538	-	-	4	10	2	-
Total	37725	130294	(100)	46135	-	-	103	418	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 36 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA PROVINCE D'ALEXANDRIE

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superficie tot. de l'entreprise	Nombre	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	9902	5303	3	3108	7	59	624	342	2	-
de 1 à 5 ha	20151	55190	27	19677	42	36	1527	4232	26	-
de 5 à 10 ha	8038	56779	28	13686	29	24	670	4709	29	-
de 10 à 25 ha	3805	55774	27	8030	17	14	290	4176	26	-
de 25 à 100 ha	614	23623	12	1870	4	8	55	2180	14	-
plus de 100 ha	35	5909	3	284	1	5	3	458	3	-
Total	42545	202578	(100)	46655	(100)	23	3169	16097	(100)	2289
Par formes de faire-valoir :										
Faire-valoir du cultivateur direct	36541	151635	75	34368	-	-	2870	13158	82	-
faire-valoir avec salariés	1399	19266	9	2849	-	-	51	1404	9	-
faire-valoir de colonat partiaire	3912	30631	15	8952	-	-	208	1486	9	-
Autres formes de faire-valoir	693	1046	1	486	-	-	40	49	-	-
Total	42545	202578	(100)	46655	-	-	3169	16097	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	1179	8867	4	584	-	-	186	2038	13	-
Colline	33903	149285	74	41047	-	-	1425	6639	41	-
Plaine	7463	44426	22	5024	-	-	1558	7420	46	-
Total	42545	202578	(100)	46655	-	-	3169	16097	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces étaient, en 1961, environ 101.000. Parmi celles-ci, il n'y avait pas moins de 80.000 entreprises viticoles, soit 80 % du total des entreprises recensées. Elles occupaient une superficie de 332.000 ha. soit 70 % du total de la superficie d'entreprise recensée dans ces deux provinces.

Les chiffres mentionnés dans les deux tableaux ci-dessus nous relèvent les caractères structurels suivants :

1. la viticulture est essentiellement spécialisée, car la culture mixte, à peu près inexistante dans la province d'Asti, n'a qu'une place insignifiante dans la province d'Alexandrie, au point que la production de raisins provient pour 99,5 % de la culture spécialisée;
2. les entreprises viticoles sont surtout de taille petite et très petite. En effet, nous trouvons dans les entreprises viticoles de moins de 5 ha plus de la moitié du total de la superficie viticole provinciale.
3. Les entreprises viticoles sont presque toutes situées dans des terrains de colline;
4. 80 % environ des entreprises viticoles ont pour faire-valoir la propriété paysanne, et 14 % le fermage du colon partiaire.

C'est dans la nature des terrains, dans le type d'entreprise prépondérant et dans la grande disponibilité de main-d'oeuvre qu'on a connus jusqu'il y a quelques décennies qu'il faut chercher les causes qui ont favorisé le grand développement de la vigne dans la colline piémontaise.

C'est à ce type prédominant de faire-valoir, la propriété paysanne(1) dont l'origine est antique, qu'il faut attribuer aussi le découpage foncier très poussé qu'aggravent encore des phénomènes fréquents de fractionnement.

Quant à la nature du terrain, elle est très variée et c'est à cette variété qu'il y a lieu d'attribuer le nombre considérable des types de vin. Dans la région d'Asti, on trouve des terrains calcaires-marneux (dans la haute région de Montferrat), des terrains marneux-sablonneux (dans la région moyenne de Montferrat), et des terrains siliceux et alluviaux (dans la partie plus basse); dans la région d'Alexandrie, on

(1) propriété "contadina"

trouve des terrains siliceux (vallée d'Orbia et du Lemone, collines du haut Bormida et une partie de collines du moyen Bormida), ou calcaires marneux (région du moyen et haut Montferrat) et alluviaux récents dans la plaine).

Quoique les entreprises viticoles de petite taille aient la prédominance, presque jamais on ne peut les considérer comme exclusivement viticoles parce qu'elles ont en général une orientation mixte, surtout du type viticulture-bétail, avec des élevages bovins pour la production de viande.

3. Entreprises représentatives

Le tableau n° 37 reproduit certaines informations de structure dont on trouve des exemples dans les entreprises vinicoles typiques des deux provinces examinées.

Il s'agit en général de petites entreprises fractionnées, administrées par des entrepreneurs cultivateurs qui parviennent souvent à acquérir l'autonomie par l'apport à leur propre entreprise du loyer de petites parcelles.

Les dotations en capital d'exploitation sont en général très réduites, le capital de cheptel vif s'élevant de 100.000 à 200.000 liras par ha, et le capital de cheptel mort de 80.000 à 180.000 liras. La production brute commercialisable oscille de 500.000 à 800.000 liras par ha, dont 15.000 à 20.000 liras pour les contributions et 30.000 à 50.000 liras pour les amortissements. Le produit net varie de 350.000 à 555.000 liras par ha d'entreprise, avec des valeurs moyennes de 450.000 liras environ, toujours par ha. Sur ce montant on attribue habituellement de 50.000 à 60.000 liras au capital foncier, de 30.000 à 50.000 liras au capital d'exploitation et le surplus au travail.

Etant donné que le chargement de main-d'oeuvre varie de 0,30 à 1,00 travailleur par ha, avec des moyennes fréquentes de 0,5 environ, on peut retenir que le revenu du travail annuel est d'environ 700.000 liras par an par travailleur.

Numéro	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne
Situation géographique	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline	colline
Orientation	viticole	viticole	viticole élevage	viticole élevage	élevage viticole	élevage viticole	élevage viticole	viticole céréales	viticole céréales
Superficie ha	5,9	6,7	1,6	4,3	10,6	3,4	4,4	5,6	5,3
Nombre de parcelles	18	6	7	12	4	9	10	23	25
% Superficie affectée au vignoble	68	94	70	56	25	28	22	54	54
nombre de pieds de vigne par ha	7.500	7.500	8.300	8.500	7.600	6.200	7.400	5.000	6.150
Produits commercialisables	vin dolcetto	raisin dolcetto vin (dolcetto (muscat	raisin Barbera	raisin Barbera	raisin Barbera	raisin Freisa	vin Freisa	vin (muscat (dolcetto	vin (dolcetto (muscat
Production/ha	56 hl	raisin dolcetto 80 Q.li vin dolcetto 56 hl vin muscat 48 hl	75 Q.li	89 Q.li	113 Q.li	82 Q.li	62 hl	vin muscat 65 hl vin dolcetto 78 hl	vin muscat 65 hl vin dolcetto 78 hl
Travailleurs/ha	0,6	0,9	0,7	0,8	0,4	0,4	0,35	0,5	0,5

4. La production du raisin de cuve

Les plantations viticoles traditionnelles des collines d'Asti et d'Alexandrie ont une assiette très petite au point que leur densité atteint 7.000 pieds de vigne par ha et les dépasse même souvent. Le système de culture de ces plantations traditionnelles est du type Guyot.

Dans les plantations nouvelles, on tend, naturellement, à déplacer ces assiettes pour permettre une mécanisation plus poussée et pour obtenir une productivité plus élevée là où la situation géographique et la taille des parcelles le permettent.

La technique culturale est toujours la technique traditionnelle qui consiste à cultiver les pieds de vigne par le système Guyot et d'effectuer sur le terrain un travail en moyenne profondeur et un ou deux ou plusieurs travaux de surface.

Là où il y a encore une main-d'oeuvre nombreuse, les différentes opérations occupent beaucoup de travail humain, comme le montre le calendrier de travail ci-dessous d'un vignoble de la région d'Asti, calendrier qui indique les journées de travail (8 heures) employées au cours des différents mois pour un ha de vignoble spécialisé cultivé d'après la technique traditionnelle et avec peu de machines.

	Jan.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Sep.	Oct.	Nov.	Déc.	Total
Homme	5	15	10	25	20	30	15	18	18	30	5	5	176
Femme	-	-	8	5	5	14	-	-	6	17	-	-	45

Dans la moyenne des entreprises, cet emploi de travail humain est, naturellement, très réduit, et le degré d'activité actuel est d'environ de 100 à 120 journées par homme pour un hectare de vignoble spécialisé.

Cette réduction n'est à attribuer qu'en partie à la mécanisation parce que celle-ci dépend fortement de la situation foncière (morcellement), de la petitesse des parcelles, de l'assiette des plantations.

Quoi qu'il en soit, on peut dire que le travail du vignoble et les transports sont exécutés presque intégralement par des machines, prises en location le cas échéant chez d'autres agriculteurs qui travaillent

également pour le compte d'autrui, tandis que les autres opérations sont effectuées soit grâce à des moto-culteurs soit à la main. Dans certaines zones il est fréquent de procéder aux pulvérisations sous une forme collective avec emploi d'hélicoptères. On peut évaluer à 15 % seulement les entreprises qui possèdent leurs tracteurs propres, mais en revanche la petite mécanisation semble plus diffuse, 30 % des entreprises étant pourvus de moto-culteurs.

La production de raisin tirée des vignobles des régions d'Asti et d'Alexandrie oscille de 60 à 90 quintaux à l'ha, mais nombreuses sont les entreprises ayant une production très supérieure.

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve dont la production dans son ensemble atteint la moyenne annuelle de 5,9 millions de quintaux.

On peut estimer comme suit la destination chaque année de cette quantité :

- 5% sont consommés directement comme raisin
- 10 % sont vendus à des industriels vinificateurs;
- 50 % sont soumis à la vinification dans l'entreprise;
- 35 % sont soumis à la vinification dans des caves coopératives.

5. La vinification

Il y a dans la zone considérée les trois types d'entreprise qui procèdent à la vinification : les entreprises agricoles vinificatrices, les caves coopératives et les établissements industriels.

Pour les entreprises agricoles vinificatrices, il y a bien peu à ajouter à ce qui a déjà été dit dans la description générale, sauf à relever la taille trop petite de ces installations et par conséquent l'insuffisance du plus grand nombre de celles-ci.

Quant à la vinification dans les caves coopératives, en revanche, il nous faut nous étendre un peu plus vu son importance dans la zone considérée.

Il faut noter d'abord que dans les deux provinces, de même que dans tout le Piémont, la coopération, bien que sa tradition soit riche, ne s'est développée très considérablement qu'au cours des dernières années, ainsi qu'on le constate par les chiffres suivants qui indiquent le nombre des caves coopératives constituées de 1900 à 1964 :

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
1900-1910	Nombre	1	3
1930-1940	"	2	1
1940-1950	"	1	4
1950-1960	"	43	18
1960-1964	"	2	1
Total en 1964		49	27
Capacité totale en 1964 hl		1.400.000	890.000
Nombre des membres en 1964		14.500	11.300

Pour la capacité, la répartition par classes de taille des caves coopératives des deux provinces était en 1960 la suivante : (1)

	<u>Capacité</u>	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
moins de	10.000 hl	2	4
	10-20.000 hl	9	5
	20-40.000 hl	28	9
	40-80.000 hl	6	6
	80-100.000 hl	2	1
plus de	100.000 hl	-	1
	Total	47	26

Ce sont donc surtout de petites et moyennes installations comme l'établissent aussi les chiffres suivants tirés de la même source.

(1) Associazione Piemonte-Italia : La cooperazione enologica in Piemonte (Association Piémont-Italie : La coopération œnologique au Piémont), Turin, 1966, texte du Professeur G. Dalmasso.

Installations des caves coopératives des provinces d'Asti et d'Alexandrie.

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Installations de foulage	Nombre	111	77
Potentiel de travail de ces installations	Hl	1.225.000	829.000
Installations de mise en bouteilles :			
du type artisanal, jusqu'à 4 hl/heure	Nombre	14	5
du type industriel plus de 4 hl/heure	Nombre	9	6
Potentiel horaire total hl/heure		173,0(1)	67,5

Chaque cave est dotée en général d'une balance à fléau, d'une fouleuse-égrappeuse, d'une centrifugeuse, d'une presse rapide, de presses hydrauliques, de super-presses continues, d'électro-pompes pour le raisin foulé et pour le transvasement des produits filtrés, d'installations de pasteurisation et de stabilisation.

Certaines caves sont munies d'une chaîne complète de mise en bouteilles et elles disposent alors d'une machine laveuse, d'une machine sécheuse, d'une machine récupératrice, d'une bouchonneuse, d'une machine apposant les étiquettes et d'une capsuleuse.

L'apport de raisin des coopérateurs aux caves coopératives est d'environ 68 à 70 % de la production de leur entreprise. Le raisin non apporté est vendu en partie (environ 50 %) aux commerçants et en partie soumis à vinification dans l'entreprise, ce qui fait surgir différents inconvénients. Bien que dans presque tous les statuts figure l'obligation pour les coopérateurs de livrer la totalité de leur raisin, ce système semble ne pas pouvoir être facilement modifié.

(1) Y compris l'installation des caves associés d'Asti Nord dont le potentiel s'élève à 60 hl/heure.

On a évalué comme suit le pourcentage des vins produits par les caves coopératives :

	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Barbera	81	70
Freisa	6	1
Muscat	7	8
Dolcetto	1	10
Autres	5	11
Total	100	100

Relevons notamment qu'environ 38 % de tout le Barbera produit dans les deux provinces passe par les caves coopératives ainsi que 40 % du Muscat dans sa première préparation.

L'activité des caves coopératives a été vraiment considérable au point qu'on peut la résumer comme suit, pour la période 1963-1964 :

		<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Raisin apporté	Quintaux	1.032.500	712.500
Vin produit	"	786.900	538.900
Rendement moyen	%	76,21	75,64
Moûts introduits	Quintaux	20.000	18.000
% des moûts extérieurs sur le vin produit		2,5	3,3

Le vin produit par les caves coopératives a été vendu à concurrence de 97 % dans l'année, et sa destination varie parce qu'il peut arriver soit directement au consommateur, soit par le canal des commerçants et des industries :

	<u>Asti</u>	<u>Alexandrie</u>
Vin vendu par les caves coopératives	100	100
- à des commerçants et industriels	67,5	83,6
(parmi lesquels des Piémontais)	(47,6)	(50,9)
- à la consommation directe	32,5	16,4

En général les vins produits par les caves coopératives sont peu appréciés en dehors du Piémont : c'est là un aspect du problème de la création d'un vin de table piémontais. Nous y reviendrons.

Quant aux établissements industriels pour lesquels, on l'a vu, les informations qui nous sont fournies indiquent une activité de vinification de 10 % environ de la production de raisin des deux provinces, notons qu'ils sont très nombreux et fort bien outillés. Nous trouvons en effet 119 firmes dans la province d'Asti et 35 dans la province d'Alexandrie. Mais il faut tenir compte de ce que parmi ces installations 60 ne produisent que des vins tandis que 50 produisent des vins, des vermouths et des mousseux, et que les autres produisent des vins et des vermouths ou des vins et des mousseux.

La concentration des installations industrielles est particulièrement poussée dans la commune de Canelli, où fonctionnent 50 complexes qui produisent des vins, des vermouths et des mousseux.

L'outillage d'un grand nombre d'établissements est vraiment moderne et leur mécanisation est très intense. Il ne faut pas perdre de vue que si la quantité de raisin dont ils opèrent directement la vinification (surtout du raisin muscat) est restreinte, leur activité au niveau de la deuxième phase de transformation des vins "grezzi" est beaucoup plus vaste. Bien qu'elle soit sans intérêt pour notre enquête elle a pour les provinces examinées une importance capitale qui mériterait une enquête approfondie.

6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination

Dans l'ensemble des deux provinces examinées le vin produit par la vinification du raisin s'élève à environ 39 millions d'hl par an, avec un rendement de 71 % environ par rapport au raisin mis en vinification.

Les types de vins produits sont nombreux : certains prennent le nom du cru (Barbera, Freisa, Dolcetto); d'autres, provenant du même cru, prennent en revanche le nom de la zone d'origine (Barolo, Barbaresco, Gattinara, etc.) ; d'autres, enfin, prennent ces deux noms ensemble (Barbera d'Asti, Freisa de Chiesi, etc.) Quantitativement le vin le

plus important est le Barbera (rouge), dont environ 1/4 de la quantité produite peut être considéré comme de qualité supérieure, tandis que le surplus est consommé comme vin de consommation courante ou utilisé en deuxième transformation pour améliorer d'autres vins plus renommés.

D'autres vins produits sont le Freisa (rouge), fort semblable au Barbera, le Dolcetto (rouge), qui appartient en général aux vins supérieurs, le Nebbiolo (rouge) qui appartient également aux vins supérieurs, et le Grignolino (rouge), excellent vin de table.

La production de Muscat (blanc) est considérable. Une bonne partie de ce vin est destiné à la fabrication de l'"Asti spumante", dont la production s'élève à 360.000 hl, environ.

On peut évaluer comme suit la distribution des 3,9 millions d'hectolitres de vin produits chaque année, mais cette évaluation n'a qu'une valeur indicative car elle dérive de la moyenne des prix d'experts, parfois fort divergents entre eux :

- 12 %	hl	470.000	autoconsommation des producteurs
- 9 %	hl	360.000	vin de raisin muscat produit par des industriels
- 10 %	hl	390.000	vin de qualité produit par des agriculteurs (Dolcetto, Barbera supérieur etc.)
- 13 %	hl	500.000	vin de consommation courante produit par des agriculteurs et vendu par eux à des détaillants ou au consommateurs
- 20 %	hl	780.000	vin de consommation courante produit par des agriculteurs et vendu par eux à des commerçants grossistes ou à des industriels
- 8 %	hl	310.000	vin de qualité produit par des caves coopératives dont 250.000 sont vendus à des industriels et commerçants et 60.000 à la consommation directe
- 28 %	hl	1.090.000	vin de consommation courante produit par des caves coopératives, dont 750.000 sont vendus à des industriels et commerçants et 340.000 à la consommation directe.

Il faudrait contrôler très attentivement ces chiffres, mais sur cette base, que nous estimons ne pas s'écarter beaucoup de la réalité, on peut déduire que la quantité ci-dessous de vin de consommation courante se présente chaque année en moyenne, sur le marché de la première vente :

1) vendu par les agriculteurs en vrac à des commerçants grossistes et à des industriels	hl	780.000
2) vendu par les agriculteurs en vrac ou dans une très petite proportion sous emballage à des négociants et aux consommateurs	hl	500.000
3) vendu par des caves coopératives à des industriels ou grossistes	hl	750.000
4) vendu sous emballage par des caves coopératives à des détaillants ou consommateurs	hl	340.000
		<hr/>
	Total	hl 2.370.000

De nombreux intermédiaires et commerçants interviennent sur le marché pour réaliser les différents circuits dont nous avons parlé ci-dessus.

On relève sur les listes de la chambre de commerce que 376 commerçants grossistes sont inscrits dans la province d'Asti, dont 68 dans la seule commune de Canelli. Une bonne partie de ces grossistes sont aussi producteurs d'une partie du vin qu'ils vendent et 93 parmi eux exercent une activité de vinificateur industriel.

Ces firmes sont pourvues pour la plupart de l'outillage nécessaire pour conserver les vins, et certaines disposent même de l'outillage pour le mettre sous emballage. Il serait opportun d'effectuer des enquêtes approfondies auprès de ces professionnels également.

Il y a en outre dans le secteur des vins et des raisins 150 courtiers inscrits au rôle des agents d'affaire en courtage pour la province d'Asti et 60 environ dans la province d'Alexandrie.

7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente

Les modalités des contrats au niveau de la première vente peuvent concerner soit les raisins soit les vins. Pour les raisins, on relève qu'ils sont vendus au poids ou au poids-degré de densimétrie et les contrats interviennent ou directement ou, ce qui est plus fréquent, à l'entremise du courtier à qui le vendeur verse une commission de 2 à 4 %.

Le prix est habituellement convenu entre parties, ou bien on décide qu'il sera celui des mercuriales de certains marchés.

Souvent le contrat est fait dans les vignes. Dans ce cas, on fixe la date de la récolte et les modalités de la livraison. Si le contrat porte la clause "come viene viene" (comme le raisin vient), le raisin ne peut pas être refusé même s'il n'est pas de qualité marchande.

Quant au vin, quand il est vendu en vrac, le prix est fixé au poids degré-hecto ou à la "Brenta" (1/2 hl). En général le courtier intervient et dans ce cas la commission versée par le vendeur s'élève à 2 ou 3 % du prix. Lorsque, par contre, le vin est vendu en petits lots sous emballage, le courtier n'intervient pas.

Les prix moyens relevés en 1965 pour le raisin et pour le vin, en vrac dans l'entreprise, sont les suivants :

PRIX MOYENS RELEVÉS EN 1965 POUR LE RAISIN ET POUR LE VIN,
EN VRAC A L'ENTREPRISE

	Raisin/Lire/Quintal			Vins de consommation courante lires/degré-hecto			
	Muscat 18-20°	Barbera 18-21°	Uvaggi (1)	Barbera 1964 13-14°	Uvaggi rossi (1) 10-13° 1964	Barbera 1965 12-13°	Uvaggi rossi 1965 9-11,5°
Janvier-Février- Mars	-	-	-	800-850	600-700	-	-
Avril-Mai-Juin- Juillet	-	-	-	900-1100(2)	650-850	-	-
Août-Septembre	9000-9500	-	-	950-1100	700-900	-	-
Octobre-Novembre- Décembre	8500-9000	7000-8000	6000-7000	1050-1100	750-900	950-1020	750-900

(1) Par le terme "Uvaggi", on indique les vins rouges provenant de divers crus.

(2) L'effet favorable de la loi sur les appellations d'origine s'est fait sentir.

8. Tendances du marché du vin de consommation courante

Dans le cadre de l'orientation de la production oenologique italienne, selon les deux grandes lignes directrices des vins de table de grande consommation et des vins typiques ou de qualité ou ayant une origine déterminée, le secteur vitivinicole des provinces d'Asti et d'Alexandrie tend en même temps à la mise en valeur et à la qualification de ses vins de qualité, ainsi qu'à l'affirmation de ses autres vins locaux qui ne font pas directement partie du groupe des vins de qualité ou typiques et qui doivent donc être considérés comme des vins destinés à la grande consommation et à la masse des consommateurs, bien que nul ne conteste leurs caractéristiques particulières.

En ce qui concerne les vins de qualité, le problème du maintien de leur caractère typique ou de leur standardisation n'offre pas de difficultés considérables, sur le plan de qualité, à condition que soit appliquée sur le plan juridique et commercial la protection que la législation récente a rendue possible.

Un tel problème ne se pose donc pas pour le Grignolino, le Brachetto, le Dolcetto, et encore moins pour l'"Asti spumante" et le Muscat d'Asti. Ce sont des vins qui présentent de toute évidence par leurs hautes qualités et leurs hautes propriétés organoleptiques (et en outre par le fait qu'ils ne sont mis dans le commerce qu'en quantités limitées), un caractère typique et qui trouvent partout une possibilité large et facile de vente et de placement.

En revanche, pour le Freisa, et surtout pour le Barbera, les considérations qu'il faut émettre sont différentes et tout à fait spéciales.

Ces deux vins rentrent dans la catégorie des grands vins typiques piémontais quand ils présentent les propriétés organoleptiques particulières qui les ont rendus fameux sur les marchés nationaux et étrangers.

Mais depuis quelque temps les propriétés particulières d'une certaine portion des vins de Freisa et Barbera - surtout pour ces derniers - sont en train de se perdre progressivement, par un éloignement inexorable de leur "standard" qualificatif classique et apprécié. C'est la raison pour laquelle nous assistons à leur égard à un fléchissement lent et graduel de la demande.

A cette demande diminuée s'ajoute en même temps une tendance marquée du consommateur italien moyen vers des vins d'autres régions, qui sont plutôt délicats, suaves, pas très alcoolisés, dont le corps est moins riche, peu colorés ou rosés, légèrement pétillants.

On constate donc qu'une partie considérable de "Barbera" et de "Freisa", et précisément celle de moins bonne qualité, est inexorablement repoussée par le marché ou absorbée à bas prix. Et comme cette masse de vin peut atteindre en moyenne, dans la zone examinée, un volume de 2.000.000 d'hectolitres par an, il en résulte une situation d'une gravité particulière pour la viticulture de cette zone, spécialement au cours des années où la production nationale est abondante.

Cette masse de vin, parce qu'elle ne répond pas aux conditions du vin de qualité, rentre nécessairement dans le groupe des vins de table ordinaires de grande consommation, et c'est pourquoi on demande une réévaluation par la création d'un vin de table piémontais typique.

Le problème n'est pas simple, et sa solution ne sera pas rapide, parce qu'il intéresse la mise en valeur de la masse énorme de vin piémontais de consommation courante, soit plus de 4 millions d'hectolitres.

La production du Barbera classique (grand vin qui, lorsqu'il provient de zones viticoles appropriées, atteint un degré d'alcool d'environ 13 degrés, dont le corps et la couleur sont riches bien qu'il soit quelque peu âpre et dur quand il est jeune) a subi une baisse, ce qui a donné automatiquement lieu à un second type de Barbera (12-12,5° d'alcool), ayant moins de couleur et de corps et dont le fumet et la couleur sont un peu moins caractéristiques.

A côté de ces deux Barbera typiques, est venu s'ajouter progressivement (en quantité croissante) un nouveau type de vin, tiré lui aussi du raisin Barbera mais dans des localités non appropriées, donc avec des caractéristiques chimiques et organoleptiques qui le différencient des deux premiers, car il est plutôt dur, âpre, trop coloré et parfois même excessivement acide. C'est un vin qui constitue aujourd'hui pour l'oenologie piémontaise un redoutable "handicap".

Les mêmes considérations sont valables pour le Freisa.

Pour ces raisons, les techniciens et les chercheurs sont unanimes à estimer qu'il faut tendre vers un "vin de table" sec, pas trop alcoolisé, d'une acidité et d'une âpreté modérées, n'ayant pas trop de couleur, et, si possible, quelque peu pétillant. Pour l'obtenir, il faudrait utiliser les raisins locaux en évitant dans la mesure du possible les importations d'autres zones.

Ce travail de création d'un type nouveau, difficile à coup sûr, peut être réalisé en utilisant des mélanges spéciaux de raisin et en intervenant sur les moûts et sur les vins eux-mêmes.

Il est évident que cette dernière forme d'intervention serait nécessaire, vu l'urgente nécessité de réévaluer les vins en cause, mais elle est incontestablement plus aléatoire et plus délicate.

Une action organique et consciente est donc de loin préférable, en vue de modifier la plate-forme ampélographique provinciale, en substituant dans les zones non appropriées au cep Barbera d'autres ceps à fruit blanc ou à fruit coloré, qui pourraient s'adapter aux conditions pédo-écologiques et à l'"habitat" local, en mesure de produire des vins ayant les qualités recherchées par le consommateur et qui ne demandent de ce fait à la vinification que quelques élaborations.

9. Organisations qui agissent dans le secteur

Quant à l'organisation de la production de raisin dans les provinces examinées, les formes organisées n'existent qu'au niveau des consortiums de producteurs pour la défense du caractère typique, tels le "Consortium pour la défense des vins typiques Muscat d'Asti et Asti spumante", le "Consortium du vin typique Freisa d'Asti".

En revanche, il n'existe pas encore de consortiums pour les plantations de vignobles et pour leur culture, sauf 5 consortiums œnologiques pour la défense contre les péronosporacées.

L'organisation pour la phase de la transformation est, par contre, beaucoup plus développée : on a déjà eu abondamment l'occasion d'illustrer l'importance et l'activité des caves coopératives.

Mais il faut dire cependant que d'une part, si, le développement considérable des caves coopératives a apporté un profit non négligeable aux agriculteurs, de l'autre, elles ne remplissent pas encore, dans l'ensemble, leur mission d'une façon satisfaisante, par suite du mode cahotique et désordonné qui a présidé à leur naissance et à leur localisation, et par suite de la taille bien trop exiguë d'un grand nombre de caves, ce qui est particulièrement grave, étant donné qu'en pratique il n'existe aucune structure solide du 2ème degré (1), le "Consortium

(1) G. PRONI et G. PALLAVICINI : Introduzione allo studio delle viticoltura nell'economia dell'azienda agraria in Piemonte (Introduction à l'étude de la viticulture dans l'économie de l'entreprise agricole au Piémont) - Turin - Ed. Bona, 1962.

du 2ème degré des caves coopératives" étant une structure minée par une crise financière profonde.

Ces inconvénients sont spécialement évidents dans la phase commerciale, car l'organisation du marché sur une base coopérative a pris, au cours de ces dix dernières années, un essor apparemment retentissant mais trop souvent anarchique.

On a cherché à y porter remède par la constitution de la "Sala Contrattazioni vini" (Chambre des contrats de vin), à travers l'Association Nationale des Amis du Vin, mais de nombreux problèmes sont encore à résoudre, notamment en ce qui concerne la dimension et à l'organisation à donner à l'emballage et aux approvisionnements.

A ce propos, d'aucuns auraient pris conscience de ce qu'il est opportun de créer des "centrales du vin" pour la mise en bouteilles automatique, mais d'autres ne partageant pas cette opinion et estiment qu'il est plus urgent de résoudre le problème du type de vin, problème dont nous avons parlé ci-dessus.

10. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves du Piémont

Comme on l'a déjà signalé ci-dessus (voir le § 1, chapitre I), l'enquête tendant à déterminer les coûts de production a été menée par phases successives dont nous mentionnons les résultats. Ceux-ci n'ont qu'une valeur indicative, car pour avoir une notion exacte il faudra procéder à une enquête approfondie et laborieuse dans une série bien plus vaste d'entreprises.

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations recueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous montrent des chiffres qui varient d'un minimum de 1,6 million à l'hectare à 2,5 millions, avec des valeurs moyennes de 2 millions de lires.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 liras, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale.
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 9.500 liras pour les gros tracteurs de labour, 1.100 liras pour les petits tracteurs et 500 liras pour les motoculteurs. Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût de fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel. Pour ce dernier, on a pris pour base les entreprises familiales des cultivateurs directs.

On n'a pas compté d'intérêts proportionnels sur les avances au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 4ème année ont été calculés avec un intérêt de 5%.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents, parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

1. la nature du terrain, notamment pour les besoins du nivellement et des drainages;
2. le type de la plantation, notamment par suite des différences de densité entre les plantations traditionnelles (7.500 pieds de vigne par hectare) et les plantations plus modernes (5.000 pieds de vigne par hectare) (1);
3. le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :

(1) Pour les vignobles modernes, on peut prendre les chiffres relevés en Toscane.

- 1 = seuls le défonçage et le nivellement sont effectués à la machine
- 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le défonçage et le nivellement , mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative sur le coût de reconstitution pour des plantations traditionnelles, avec emploi de grosses machines pour le labour et d'appareils à moteur pour les autres opérations, et de petits tracteurs pour les transports.

TABEAU N° 38 : INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE PLANTATION TYPE DE VIGNOBLE DANS LE PIEMONTE
(a l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

		Valeur en milliers de liras				
		Vignoble spécialisé				
		traditionnel				
		Cuyot				
		7.000				
		2				
		argilo-calcaire				
A) Coût différencié suivant l'opération		1ère an- née	2ème an- née	3ème an- née	4ème an- née	Total
- travaux préliminaires au défonçage		50	-	-	-	50
- défonçage		150	-	-	-	150
- drainage et travaux d'aménagement		80	-	-	-	60
- plantation et supports (1)		770	420	40	-	1230
- travaux et opérations de culture		90	180	200	300	770
- intérêts du capital investi		-	60	98	119	277
- frais généraux (2)		50	50	50	50	200
- plus-value foncière		40	40	40	40	160
<u>Total brut</u>						2897
B) Coût différencié suivant la catégorie						
- matériaux (plants, supports, engrais, etc.)		1030				
- main-d'oeuvre	HEURES	2970 + (100 petite tracteur)				
	LIRES	890				
- grosses machines	HEURES	16				
	LIRES	150				
- machines moyennes et légères	HEURES	160 motoculture				
	LIRES	100 petit tracteur				
	LIRES	190				

TABLEAU N° 38 (SUITE)

Valeur en milliers de lire

		Vignoble spécialisé Traditionnel
- impôts et taxes	L.	80
- plus-value foncière	L.	160
- intérêts	L.	277
- travail de direction	L.	-
- amortissement et frais généraux	L.	120
		<u>2897</u>
<u>C. Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année		1210
- 2ème année		690
- 3ème année		330
- 4ème année		390
- intérêts		277
		<u>Total</u>
<u>Déduction pour les produits obtenus</u>		
- raisin produit 3ème et 4ème années Quintaux		70
		à 7500 L/Qle
	L.	525
<u>Déduction pour subventions de l'Etat (3)</u>		
		200
<u>Coût net de la plantation</u>		
		2172

(1) Plants : 600.000 liras; supports : 300.000 liras; main-d'oeuvre : 330.000 liras

(2) 20.000 liras par an d'impôt foncier; 10.000 liras par an pour l'amortissement des capitaux d'exploitation; 20.000 liras par an pour l'amortissement et les intérêts des capitaux ordinaires de l'entreprise

(3) moyenne des entreprises qui en ont bénéficié et de celles qui n'en ont pas bénéficié

N.B. Pour les vignobles modernes, voir l'analyse de la Toscane.

B. Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées dans la zone que ce prix varie de 8.500 liras à 11.000 liras par quintal de raisin.

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût de plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'établissement de plantation;
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs et en estimant la plus-value foncière à 40.000 liras;
- d) les impôts et taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction n'a pas été évaluée, puisqu'il s'agit uniquement de paysans propriétaires (contidani proprietari);
- f) une rémunération de 300 liras par heure a été attribué au travail humain, et un coût horaire moyen de 1100 liras a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines, et de 500 liras pour les appareils à moteurs sans conducteur;
- g) tous les prix sont au taux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer principalement aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
 - 2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs, et d'autres avec des moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient même beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés, respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a différencié les deux séries de résultats moyens du tableau n° 39 qui donne deux situations très fréquentes : celle du vignoble exploité selon des critères traditionnels et celle du vignoble mécanisé en partie et situé dans une zone plus productive.

TABLEAU N° 39 : INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DU PIEMONTE

	Vignoble spécialisé	
	Traditionnel producti- vité réduite	Traditionnel bonne productivité
Degré de mécanisation	1	2
Durée totale du vignoble, années	30	30
Production annuelle moyenne de raisin qx	70	95
Autres produits obtenus tous les ans	-	-
<u>Coûts fixes</u>	<u>en liras par ha</u>	
- amortissement du vignoble (1)	83.500	83.500
- intérêts du vignoble (1)	108.600	108.600
- plus-value foncière	40.000	40.000
- impôts et taxes	20.000	25.000
- portion du capital foncier de l'entreprise	20.000	20.000
- travail de direction	-	-
- amortissement et intérêts des capitaux d'ex- ploitation de la vigne (2)	15.000	20.000
<u>Coûts variables</u>		
- matériaux, engrais, fumier, anticryptogamiques (3)	120.000	200.000
- travail humain	261.000	183.000
- travail mécanique	52.800	126.000
<u>TOTAL DU COUT BRUT</u>	720.900	20.000
<u>Déduction pour le bois</u>	20.000	20.000
<u>Coût net</u>	700.900	786.100
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	10.000	8.275

(1) Chiffres du tableau n° 38

(2) Valeur à l'hectare : 150.000 liras, non compris les machines prises en location

(3) La dépense pour fumure est très élevée. Elle atteint en moyenne 70.000 liras et 110.000 liras, respectivement dans le premier cas et dans le second.

TABLEAU N° 39 (SUITE)

	Vignoble spécialisé	
	Traditionnel producti- vité réduite	Traditionnel bonne productivité
<u>Répartition du travail par catégories</u>		
- travail de la terre :		
- travail humain	HEURES 150	-
- travail mécanique	" 18	40
- Engrais et traitements :		
- travail humain	260	100
- travail mécanique		100
- Emondage et entretien de la plantation :		
- travail humain	250	260
- travail mécanique	-	-
- récolte et transports		
- travail humain	210	250
- travail mécanique	30	40
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u>	870	610
<u>TOTAL DU TRAVAIL MECANIQUE</u>	48 heures de traction	60 heures de traction 120 heures de culture et de moto- pompe

C. Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché tant des entreprises qui ont procédé à la vinification et qui ont vendu directement le vin produit que des entreprises qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Dans ces deux cas, on a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 22 % pour les immeubles et les récipients et de 10% pour les outillages mobiles ou en tout cas sujets à une usure rapide;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des caves coopératives, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, déjà suffisamment indicatif, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Le tableau n° 40 donne les chiffres moyens pour le cas typique de petites entreprises viticoles qui procèdent elles-mêmes à la vinification et qui vendent le vin dans le délai d'un an.

Le tableau n° 41, en revanche, donne les chiffres de 3 caves coopératives typiques qui correspondent à trois éventualités de vente :

- A) vente en citernes ou récipients à des grossistes,
- B) vente à concurrence de 50% en fûts à des détaillants et de 50 % à des grossistes,
- C) vente en grosses bouteilles à des consommateurs et détaillants (emballages à restituer).

TABLEAU N° 40, SUITE

Valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIÉES	
	I	II
- divers, électricité, etc.	30	25
TOTAL	483	284
<u>Coût de la vente</u>		
- amortissement des installations	15	20
- intérêts des installations	7	10
- matériaux	2	-
- dépense pour main-d'oeuvre	HEURES 50	40
	LIRES 15	12
- transports	à charge de l'acheteur	à charge de l'acheteur
- courtages	35	19
- déplacements et divers	20	5
TOTAL	94	66
<u>RECAPITULATION</u> (valeurs en milliers de liras)		
Coût de la production du raisin (1) à 9000 liras	2.520	1.170
Coût de la vinification	483	284
Coût de commercialisation	94	86
Sous-produits:marcs de raisin Quintaux	45	25
à 1.500 liras	- 67	- 38
intérêts des stocks, 5 % en moyenne 4 mois (2)	34	6 mois 26
<u>Coût total net</u>	3.064	1.508
<u>Coût par quintal de vin en liras</u>	14.946	15.874
Prix effectivement obtenu en liras	12.000	13.500

(1) coût moyen, voir tableau 39)

(2) sur la valeur commerciale du vin au décuvaqe, évaluée respectivement à 10.000 liras et 11.000 liras.

TABLEAU N° 41 - COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR DES CAVES COOPERATIVES DU PIEMONTE

valeurs en milliers de lires

	Installations étudiées		
	A	B	C
Modalités d'achat du raisin	des coopérateurs	des coopérateurs	des coopérateurs
Capacité de vinification Hl	80.000	55.000	30.000
Capacité de conditionnement			20.000
Modalités de vente	les 4 premiers mois à la cave en vrac	livraison à domicile les 3/4 en fûts aux détaillants	livraison à domicile 85% en grosses bouteilles à restituer
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification:			
- immeubles, récipients et installations fixes	160.000 (1)		70.000 (1)
- machines	18.000	4.000	12.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de conservation:			
- immeubles et récipients	140.000 (1)	90.000 (1)	60.000 (1)
- outillages fixes et machines	6.000	8.000	4.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de vente : (réfrigération, etc.) :			
- immeubles	-	51.000 (1)	60.000 (1)
- outillages fixes (pesage, etc.) machines et moyens de transport	4.000	26.000	30.000
- outillages circulants	-	-	4.000
Quantité de raisin vinifié	Quintaux		
	68.000	49.000	28.000
Quantité de moûts achetés	-		-
Vin produits			
- type Barbera 11-12°	Quintaux		
	27.500	18.000	7.000
- type Barbera 12 °	"		
	20.500	10.800	9.000
- type Muscat	"		
	-	6.800	3.000
<u>Coût de la vinification</u>			
- amortissement et entretien des installations de vinification	5.900	4.300	3.200
- intérêts des installations de vinification (3)	4.100	2.900	2.000
- matériaux	650	1.100	600
- amortissement et entretien des installations de conservation (4)	2.580	3.000	1.320
- intérêts des installations de conservation (3)	2.100	2.200	1.400

(1) dont 60 % à charge de l'Etat

(2) on a attribué 5 % sur 40 % de la valeur pour les immeubles et installations, et sur 15 % pour les machines

(3) on a attribué 5 % sur 40% de la valeur pour les immeubles et installations fixes et sur le tout pour les machines

(4) on a attribué 3 % sur 40 % de la valeur pour les immeubles et installations fixes et sur 15 % pour les machines.

TABLEAU N° 41, SUITE

valeurs en milliers de litres

	Installations étudiées		
	A	B	C
* main-d'oeuvre (dépense fixe totale y compris les charges exceptionnelles)	6.900	6.600	5.000
- direction et administration	1.400	-	-
- divers (électricité, etc.)	2.900	2.200	2.000
- assurances	1.950	1.300	1.600
- coûts et correctifs	350	400	300
	-	-	-
<u>TOTAL</u>	- 29.830	24.000	17.420
<u>Coût de l'emballage et de la mise en vente :</u>			
- amortissement et entretien des installations (5)	600	4.510	5.220
- intérêts des installations	200	2.320	2.900
- matériaux, électricité et carburants	-	2.500	3.500
- main-d'oeuvre (chargement)	1.200	3.000	5.000
- main-d'oeuvre et assurances pour les transports	-	3.600	9.000
- courtages et provisions	950	3.200	6.000
- direction et administration	-	2.200	3.500
- frais de stockage, en moyenne (6)	(3 mois) 6.000	(6 mois) 8.900	(6 mois) 4.750
- taxes et contributions	-	3.000	4.000
- pertes de vin	-	(0,5%) 1.780	(1%) 1.900
- pertes de bouteilles	-	-	3.000
<u>TOTAL</u>	8.950	35.010	48.770
(5) On a attribué 3 % sur 40 % de la valeur des immeubles et installations fixes et 15 % sur la valeur des machines			
(6) On a attribué un intérêt de 5 % par an, avec une valeur de vente immédiate de 10.000 litres/hl			
<u>RECAPITULATION</u>			
Coût du raisin (7)	625.600	450.800	257.600
Coût de la vinification	29.830	24.000	17.420
Coût de la commercialisation	(6000) 8.950	(4000) 35.010	(2000) 48.770
Sous-produits marcs de raisin à 1.200 litres/quintal	- 7.200	- 4.800	- 2.400
<u>Coût total net</u>	657.180	505.010	321.390
<u>Coût d'un quintal de vin</u> en litres	13.691	14.185	16.915
Prix obtenu en litres	11.500	13.000	14.000

(7) évalué sur la base du coût de production moyen de 9.000 litres, augmenté de 200 litres pour le transport à la cave. Le prix payé pour le raisin a été de 8.000 litres pour le raisin noir et de 9.000 litres pour le raisin blanc.

TABLEAU N° 42 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - PIEMONTE

en litres

	1er circuit Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	2ème circuit Le viticulteur vend à la cave coopérative	3ème circuit Le viticulteur procède à la vinification et vend au grossiste et au détail- lant	4ème circuit La cave coo- pérative vend en vrac et en fûts	5ème circuit La cave coo- pérative vend en bouteilles à res- tituer
Coût de la production d'1 quintal de raisin	8.000-10.000	8.000-10.000	8.000-10.000	-	-
Coût de commercialisation	100-200 (1)	150-200(2)			
Coût du raisin pour ob- tenir un quintal de vin ⁽³⁾			11.000-13.700	11.000-12.300	11.000-12.300
Coût de la vinification, sous déduction des sous- produits			2.000-2.600	470-540	790
Coût de la mise en vente			460-690	190-980	2.570
<u>TOTAL DU COUT</u>	8.100-10.200	8.150-10.200	13.460-16.990	11.660-13.820	14.360-15.660
Prix obtenu en 1965	7.000-8.000	8.000-9.000	12.000-13.500	11.500-13.600	14.000

(1) Courtage

(2) Transport

(3) Pour les caves coopératives, on a évalué le prix effectivement versé aux coopérateurs.

On répète que les chiffres cités ne sont qu'indicatifs. Pour pouvoir donner des informations sur toute la gamme étendue des situations, il faudra mener une enquête approfondie par sondage, ce qui ne sera possible qu'après avoir procédé à un recensement minutieux des agents des différents circuits.

Il faut tenir compte en outre de ce que, même pour les quelques cas cités à titre d'exemple, les chiffres calculés ne correspondent pas toujours aux chiffres comptables, par suite de la différence des critères selon lesquels les intérêts et les amortissements ont été imputés, et par suite aussi de la diversité des situations financières et patrimoniales des entreprises particulières.

Nous croyons cependant que la valeur indicative des chiffres mentionnés suffit pour donner une idée de l'importance des coûts de production exprimés en synthèse par hectolitre de vin.

CHAPITRE III - RESULTATS DE L'ENQUETE DANS LA ZONE VITIVINICOLE DE LA VENETIE
(provinces de Trévis, Vicence et Padoue)

- 1) La Vénétie présente une importance à peu près identique à celle du Piémont pour notre étude. Elle a avec cette région quelques caractères communs, tels que la variété considérable des vins et la prépondérance de la forme familiale pour le faire-valoir des entreprises agricoles. Mais elle a aussi des caractères particuliers, tels que la prédominance de la plaine dans la situation géographique des vignobles, la taille plus grande des entreprises, la diffusion plus étendue de la culture mixte, l'importance de l'efficacité des organisations coopératives de vente et, enfin, mais non les dernières par importance, l'adhésion fort large du marché et les perspectives plus favorables quant à la possibilité d'une réduction des coûts. En Vénétie, en effet, on constate que de grandes transformations sont en cours pour le passage de la culture mixte à la culture spécialisée et pour l'extension de la culture en plaine.

Dans cette vaste région, 8,1 millions d'hl, de vins sont produits en moyenne chaque année, soit 13,5 % de la production nationale moyenne de 1961-1964. Ils sont tirés d'environ 11,4 millions de quintaux de raisin de cuve qui sont soumis à la vinification à concurrence de :

- 38 % par les agriculteurs,
- 44 % par les caves coopératives et les "enopoli",
- 18 % par les industriels.

On peut estimer que plus de 10 % de cette production concernant des vins de haute qualité, 30 % des vins de table de qualité et 60 % des vins de consommation courante.

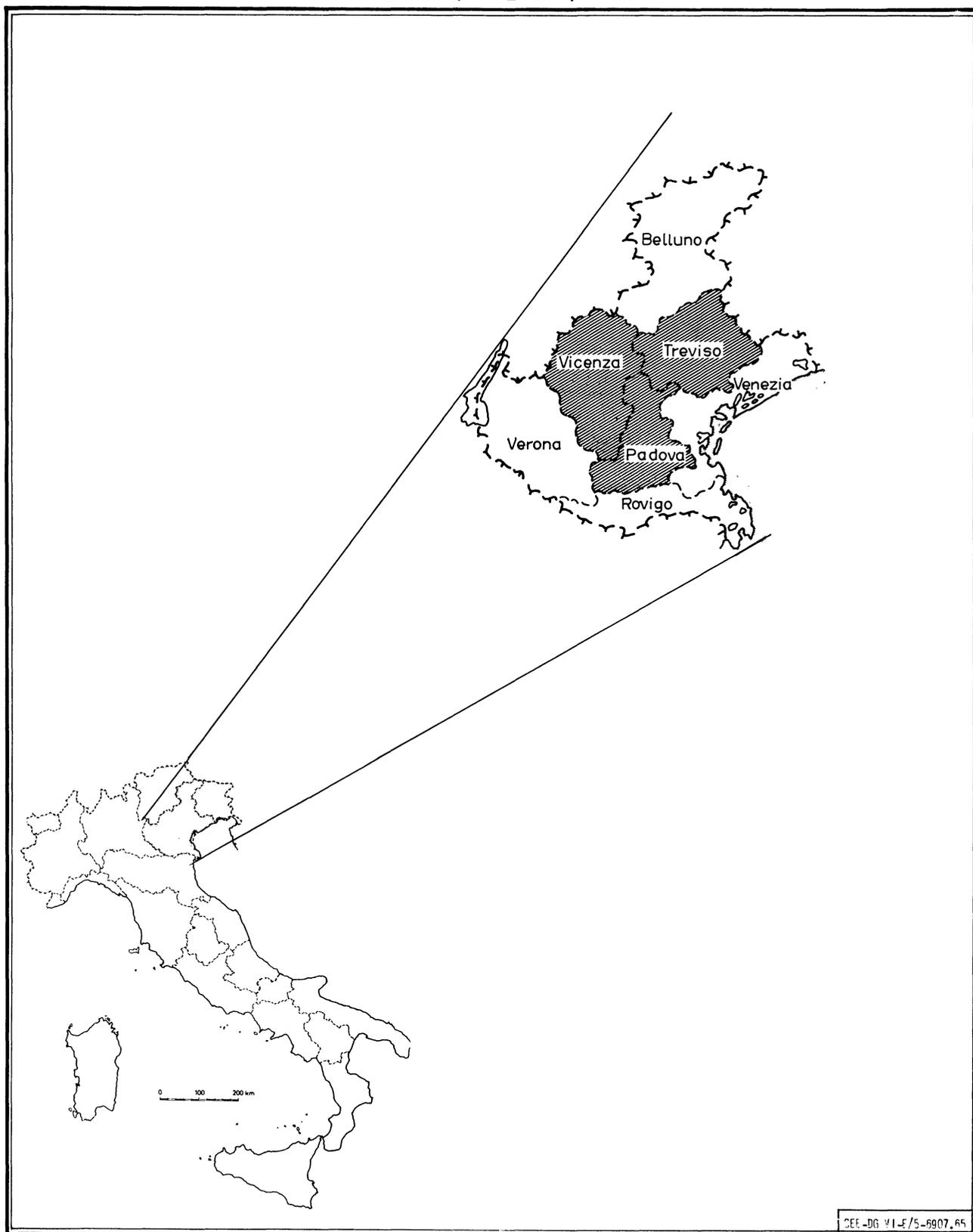
2) La viticulture dans les provinces de Padoue, Trévis et Vicence (1)

Les trois provinces examinées participent à concurrence de 55 % dans la production vinicole régionale, et de 7,7 % dans la production vinicole nationale.

(1) Une étude intéressante sur la vitiviniculture de la zone :
V. MONTANARI et G. CECCARELLI : "La viticoltura e la enologia nelle Tre Venezie" (La viticulture et l'oenologie dans les trois Vénéties)
Trévis - Edit. Longo 1950.

VENETO

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :
TREVISO , VICENZA , PADOVA



Dans ces provinces, le secteur vitivinicole constitue une part notable du produit brut commercialisable de l'agriculture, avec des niveaux, ces dernières années, de 24 % dans la province de Trévise, 12 % dans celle de Vicence et 18 % dans celle de Padoue.

La base de la production viticole de la zone est résumée par les chiffres, reproduits aux tableaux nos 43-44-45, relatifs aux entreprises viticoles.

TABLEAU N° 43 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Trévis

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignobles spécialisés		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte
	Ha	%	Ha	%			Ha	%	Ha	
Par classes de superficie										
jusqu'à 1 ha	4.550	2.243	2	890	4	40	10.142	5.531	4	-
de 1 à 5 ha	12.506	35.155	27	6.106	30	27	25.950	67.739	43	-
de 5 à 10 ha	5.452	38.769	30	6.055	29	16	6.451	44.700	29	-
de 10 à 25 ha	3.166	45.842	35	6.932	34	15	2.336	33.220	21	-
de 25 à 100 ha	160	5.646	4	570	3	10	111	3.730	2	-
plus de 100 ha	7	1.840	2	70	-	4	5	966	1	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	(100)	16	44.995	155.886	(100)	121.072
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	18.490	61.531	47	10.070	-	-	38.297	106.452	68	-
faire-valoir avec salariés	581	7.435	6	890	-	-	681	4.690	3	-
faire-valoir de colonat partiaire	6.193	57.813	45	10.288	-	-	4.992	41.132	27	-
Autres formes de faire-valoir	577	2.716	2	375	-	-	1.025	3.612	2	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	-	-	44.995	155.886	(100)	-
Par situation géographique d'altitude										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	7.267	34.698	27	5.260	-	-	16.603	58.436	37	-
Plaine	18.574	94.797	73	15.363	-	-	28.392	97.450	63	-
Total	25.841	129.495	(100)	20.623	-	-	44.995	155.886	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABEAU N° 44 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Vicence

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	% vignobles spécialisés Ha	Superficie des % sur la superficie totale de l'entreprise %	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	%	Superficie en culture mixte Ha		
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	2.204	1.105	1	422	7;	38	8.309	4.583	3	-
de 1 à 5 ha	6.126	16.881	23	2.087	35	12	19.617	50.096	38	-
de 5 à 10 ha	2.736	18.978	26	1.429	24	8	5.533	37.633	29	-
de 10 à 25 ha	1.596	23.475	32	1.339	22	6	2.122	30.054	23	-
de 25 à 100 ha	313	11.509	16	690	11	6	237	8.449	6	-
plus de 100 ha	10	1.375	2	55	1	4	6	974	1	-
Total	12.985	73.323	(100)	6.022	(100)	8	35.824	131.789	(100)	82.647
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur										
Direct	11.542	56.848	78	4.671	-	-	33.929	116.828	89	-
faire-valoir avec salariés	344	6.570	9	467	-	-	380	4.089	3	-
faire-valoir de colonat										
partiaire	1.010	9.772	13	831	-	-	1.374	10.626	8	-
Autres formes de faire-valoir										
Autres formes de faire-valoir	89	133	-	53	-	-	141	246	-	-
Total	12.895	73.323	(100)	6.022	-	-	35.824	131.789	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	835	3.192	4	165	-	-	6.972	26.824	20	-
Colline	7.347	34.500	47	3.652	-	-	14.276	52.106	40	-
Plaine	4.803	35.631	49	2.205	-	-	14.576	52.859	40	-
Total	12.985	73.323	(100)	6.022	-	-	35.824	131.789	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol.X-1963

TABLEAU N° 45 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA VENETIE

Province de Padoue

REPARTITION	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises	%	Superficie des vignobles spécialisés Ha	% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha	%	Superficie en culture mixte Ha	
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	5.967	3.325	3	904	8	27	14.485	8.338	6	-
de 1 à 5 ha	15.314	38.222	30	4.612	39	12	24.548	57.116	41	-
de 5 à 10 ha	3.815	26.295	21	2.334	20	9	4.154	28.184	20	-
de 10 à 25 ha	2.069	31.295	24	2.288	19	7	1.741	25.548	19	-
de 25 à 100 ha	558	23.174	18	1.230	10	5	400	16.241	12	-
plus de 100 ha	32	5.375	4	390	4	7	14	2.908	2	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	(100)	9	45.342	138.335	(100)	76.710
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	26.219	102.748	80	9.645	-	-	43.872	120.956	87	-
faire-valoir avec salariés	571	16.456	13	1.288	-	-	496	10.626	8	-
faire-valoir de colonat partiaire	931	8.385	7	806	-	-	872	6.601	5	-
Autres formes de faire-valoir	54	98	-	19	-	-	102	152	-	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	-	-	45.342	138.335	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	3.340	14.753	12	1.978	-	-	2.832	10.908	8	-
Plaine	24.435	112.934	88	9.780	-	-	42.510	127.427	92	-
Total	27.775	127.687	(100)	11.758	-	-	45.342	138.335	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II-Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol.X - 1963

Les entreprises agricoles des trois provinces étaient 176.000 en 1961. Parmi celles-ci, plus de 66.000 (38 %) étaient couvertes de vignobles spécialisés, et 126.000 (72 %) étaient intéressées par la viticulture mixte. Au total, la superficie des vignobles spécialisés s'élevait à 38.000 hectares (soit 6 % de la superficie totale recensée dans les trois provinces) et la superficie de viticulture mixte à 281.000 ha (soit 43 %).

Les chiffres des tableaux ci-dessus nous montrent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est partagée, car dans l'ensemble des provinces on tire des 38.000 ha des vignobles spécialisés environ 3,2 millions de quintaux de raisin de cuve, tandis qu'on en tire environ 3,0 millions de quintaux des 288.000 hectares de culture mixte ;
- 2) les entreprises viticoles voient la prédominance de la taille petite ou moyenne. En effet, alors que les entreprises de 5 à 25 ha occupent 53 % de la superficie des vignobles spécialisés, 39 % sont situés dans les entreprises de moins de 5 ha.
- 3) la plupart des entreprises viticoles sont situées dans la plaine, à l'exception de la province de Vicence où la viticulture est très répandue même dans la colline;
- 4) la forme prépondérante de faire-valoir des entreprises viticoles est la propriété paysanne (75 %), mais on trouve aussi le faire-valoir du colon partiaire (17 %), spécialement dans la province de Trévise où il atteint 35 %, et le faire-valoir avec salariés (7 %).

L'intense diffusion de la viticulture est à attribuer au type du terrain et à la forte disponibilité de main-d'oeuvre, remplacée aujourd'hui par la facilité de la mécanisation

Quant au type du terrain, on relève une différence sensible d'une zone à l'autre : on passe, en effet, des terrains perméables calcaires de la haute plaine vicentine aux terrains alluviaux de plaine et aux terrains trachytiques des collines euganéennes.

C'est à l'importance considérable, surtout dans le passé, des formes de faire-valoir du colonat partiaire et du louage paysan qu'il faut attribuer la taille des entreprises, plus grande qu'au Piémont, et le pourcentage à peu près insignifiant de leur morcellement.

En ce qui concerne les systèmes de culture, notons que les entreprises viticoles ne sont presque jamais spécialisées et que les tendances sont surtout "viticulture-bétail" dans les zones les plus intensives, et "culture des céréales-bétail-viticulture" dans les autres.

3) Entreprises représentatives

Pour mieux comprendre quelques caractéristiques fondamentales des entreprises viticoles de la zone en cause, nous reproduisons quelques chiffres sur la structure relevés dans certaines de ces entreprises, chiffres que nous estimons pleins d'enseignement sur la viticulture des trois provinces examinées.

Il s'agit ou bien d'entreprises de culture de céréales-viticulture-bétail, où la vigne, diffuse en rangées jusqu'à présent, tend aujourd'hui à prendre de plus en plus le caractère d'une culture spécialisée, ou bien d'entreprises de viticulture-bétail plus intensives, répandues spécialement dans la province de Trévise.

La taille des premières est très variable : de la taille de 4 à 5 hectares, on passe même à des entreprises de 40 hectares, et le chargement ou unités de travailleur est de 0,32 à 1'ha. Les secondes sont plus petites, allant de 3 à 12 ha, avec un chargement de 0,45 unité de travailleur/ha.

Naturellement, quelques grandes entreprises ne manquent pas non plus, mais dans l'ensemble elles couvrent peu de superficie territoriale.

Dans le premier type d'entreprise, le capital d'exploitation en dotation est en général très élevé. Il s'élève de 250.000 à 300.000 lires par hectare (avec une portion de 90.000 à 200.000 lires pour les machines).

La production brute commercialisable, dans les mêmes entreprises du 1er type, est en moyenne de 380.000 lires par ha. (avec des oscillations de

270.000 à 500.000), dont 32 % proviennent du raisin de cuve, 25 % des produits de l'étable, 25 % du froment et 16 % de cultures industrielles.

Les dépenses atteignent au total des valeurs de 120.000 à 180.000 liras par hectare (dont 20.000 à 30.000 pour les impôts et 30.000 à 35.000 pour les amortissement), et le produit net s'échelonne de 200.000 à 300.000 liras par hectare.

Comme le chargement de main-d'oeuvre est d'environ 0,30 à 0,35 unité de travailleur/ha, le revenu du travail manuel par unité de travailleur est d'environ 600.000 liras et le revenu foncier de 45.000 liras/ha.

Dans les entreprises du second type, dans celles donc qui sont plus intensives, les capitaux par ha sont de loin supérieurs, et la production brute commercialisable arrive à 750.000 liras par hectare, dont 65 % sont représentés par le vin.

Le total des dépenses est d'environ 180.000 liras/ha ce qui fait que le produit net/ha arrive à 500.000-600.000 liras. Il en résulte donc, en plus d'un revenu foncier de 85.000 à 90.000 liras par hectare, un revenu du travail par unité de travailleur qui en moyenne atteint et dépasse la valeur d'un million de liras, tout en oscillant entre des extrêmes très éloignés.

Le tableau n° 46 donne quelques informations significatives sur 8 entreprises viticoles vénètes.

TABLEAU N° 46

ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DE LA VENETIE

	(Trévisè)	(Trévisè)	(Trévisè)	(Vicence)	(Vicence)	(Vicence)	(Padoue)	(Padoue)
Numéro	1	2	3	4	5	6	7	8
Faire-valoir	métayage	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	avec salariés	propriété paysanne	métayage
Situation géographique	colline	plaine	plaine	colline	plaine	plaine	plaine	plaine
Orientation	mixte	viticulture bétail	vitic.-bétail	céréales-viticole-bétail	mixte	viticole	mixte	mixte
Superficie ha	9,2	4,2	8,0	5,9	25,0	12,0	7,90	16,80
Nombre de parcelles	1	2	1	3	1,0	1,0	2,0	1,0
Vignoble ha	1,8	1,5	2,5	0,8	2,0	11,0	1,00	-
culture mixte ha	3,5	0,5	3,0	2,0	8,5	-	4,50	9,00
produits commercialisables du secteur viticole	raisin blanc ordinaire	raisin rouge vin blanc	raisin rouge vin blanc	raisin rouge	raisin rouge ordinaire	raisin rouge ordinaire de cons. cour.	raisin rouge ordinaire	vin rouge de cons. cour.
Production/ha culture spécialisée qx	140	120 hl 65	- hl 100	85	180	250 hl 180	170	-
" " culture mixte qx	12	15 -	9	6	20	- -	20	12
Travailleurs/ha	0,30	0,45	0,50	0,50	0,30	1,00	0,40	0,25

4) La production de raisin de cuve

En ce qui concerne la technique viticole, l'aire vénète examinée offre une variété très poussée et une évolution sensible, que ce soit pour les plantations ou dans les cultures des vignobles.

En effet, les types de plantation sont on ne peut plus divers, tant dans les vignobles spécialisés que dans les vignobles mixtes.

Dans les vignobles spécialisés, ce qu'on appelle le système Bellussi, ou Ballussera, s'est jusqu'à présent fort répandu, avec une assiette de plantation de groupes de pieds de 4,50 x 7 (soit 1.400 pieds de vigne par ha), et dans les terrains plus humides le système "à bâches" (1,10 x 4,20), avec de 2.000 à 2.500 pieds de vigne par hectare.

Parmi les vignobles mixtes intensifs de plantation récente, les vignobles "à rayons" sont les plus nombreux. Dans certaines zones, comme celle de Conegliano, on les trouve même en colline, pour la plupart avec des supports morts et avec une densité d'environ 1.100 à 1.200 pieds de vigne par ha. Cependant les vignobles mixtes sont en général beaucoup moins denses, et lorsqu'ils sont à support vif de mûriers ils atteignent de 500 à 600 pieds de vigne par ha, tandis qu'à pieu mort ils arrivent à 860 pieds de vigne par ha.

On a déjà noté cependant que la viticulture mixte est en général en régression et qu'elle cède le pas à la viticulture spécialisée en plaine qui est en voie d'expansion de plus en plus rapide.

Les variétés de cépages cultivés sont nombreuses ce qui engendre souvent un grand désordre.

Parmi les principaux cépages, nous trouvons dans les collines euganéennes de la province de Padoue un grand nombre de cépages blancs, tels que le Garganega, le Pinot blanc et le Muscat d'Asti; dans la colline de Trévise le Verdiso et le Prosecco et aussi des cépages noirs, comme le Barbera, le Cabernet et le Merlot; dans les zones de plaine de Padoue et de Trévise, nous trouvons, en plus des cépages traditionnels et de la présence funeste d'un grand nombre d'hybrides qui se reproduisent spontanément, le Merlot, le Raboso de la Piave ou du Frioul et le Raboso de Vérone, ces derniers utilisés souvent comme vins de coupage.

Par suite de cette grande variété de types de plantation et de cépages, la quantité de facteurs de production engagés se diversifie beaucoup elle aussi.

Pour le travail humain, on calcule qu'il faut en moyenne pour l'exploitation d'un ha de vignoble spécialisé de 120 à 140 journées d'homme si la mécanisation n'est pas poussée. En revanche là où elle l'est, le degré d'activité se réduit à 80-100 journées. Dans quelques grandes entreprises, à mécanisation intensive, et avec de vastes superficies de vignobles d'un seul tenant, le degré d'activité s'abaisse même à 60-80 journées mais avec plus de 150 heures de machines par ha.

Quant à la distribution du travail humain et mécanique par ha et par groupes d'opérations, on renvoie aux chiffres cités pour la fixation des coûts.

La production de raisin est en moyenne la suivante :

	<u>Zone de productivité moyenne</u> Quintaux	<u>Zone de bonne productivité</u> Quintaux	<u>Zone de plaine à productivité élevée avec plantation modernes</u> Quintaux
Culture mixte	8-16	16-30	-
Culture spécialisée	75-90	120-150	180-300

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve qui dans l'ensemble des trois provinces est produit pour une quantité d'environ 6,3 millions de quintaux.

La destination de cette quantité produite annuellement peut être estimée comme suit :

- 2 % pour l'autoconsommation
- 11 % pour la vente à des industriels vinificateurs (15 % à Padoue, 10 % à Trévisé, 8 % à Vicence)
- 52 % pour la vinification dans l'entreprise (65 % Padoue, 40 % à Trévisé, 50 % à Vicence)
- 35 % pour la vinification dans des caves coopératives (20 % à Padoue, 48 % à Trévisé, 40 % à Vicence).

La portion de raisin de cuve produite et vendue aux industriels est en voie de diminution de plus en plus prononcée, notamment parce que ces industriels préfèrent acheter aux caves coopératives des vins déjà faits.

5) La vinification

Dans la zone examinée il y a donc trois types d'entreprise qui procèdent à la vinification :

- les entreprises agricoles
- les caves coopératives
- les établissements industriels.

Il n'y a rien de particulier à mentionner pour la vinification pratiquée dans les entreprises, sauf la tendance à la diminution de cette activité qui, dans les petites entreprises, est antiéconomique.

En revanche, la vinification dans les caves coopératives se développe de jour en jour. Le tableau ci-dessous en montre l'importance :

<u>Caves coopératives en 1964</u>	<u>Trévis</u>	<u>Vicence</u>	<u>Padoue</u>
Nombre	16	6	7
Coopérateurs	9.727	4.250	5.400
Capacité	1.115.000	492.000	450.000

"Enopoli"

Nombre	5	1	-
Capacité	191.000	50.000	-

Au total, les caves coopératives et les "enopoli" procèdent à la vinification de 2 à 2,3 millions de quintaux de raisin, avec une production de 1,4 à 1,7 million d'hectolitres de vin.

Les vins obtenus sont on ne peut plus différents :

- dans la province de Padoue, on produit surtout du Merlot, du Raboso rosé ou rouge, du blanc de consommation courante. Ces vins sont vendus en citernes, en fûts et même en dames-jeannes. La cave coopérative des collines euganéennes produit aussi des vins blancs de qualité et des muscats mousseux qu'elle vend naturellement en bouteilles;
- dans la province de Trévises on produit du Tocai, du Pinot blanc, du Verduzzo, du Riesling italien, du Cabernet, du Merlot et du Raboso que l'on vend en citernes, en fûts et en dames-jeannes. Quelques caves coopératives (au nombre de 7) vendent aussi leurs vins en bouteilles, notamment les vins de qualité de Valdobbiadene (Prosecco, Cartizze, etc.);
- dans la province de Vicence, on produit du Pinot, du Cabernet, du Breganze blanc, qui sont vendus dans les mêmes conditions que ci-dessus: 4 caves coopératives vendent en bouteilles, notamment les vins de qualité de Gambellara.

Quant aux établissements industriels, nous l'avons déjà dit, l'importance de leur activité véritable de vinification est limitée.

Dans l'ensemble des trois provinces examinées, il y a 60 établissements industriels. Certains d'entre eux, dans la province de Trévises, sont très importants, mais pas pour la vinification qui porte sur 750.000 quintaux de raisin.

6) Les types de vins produits en première transformation et leur destination

Comme on l'a dit, les types de vins produits sont très variés. Certains d'entre eux sont de haute qualité. Parmi ces vins, rappelons les principaux vins de qualité suivants :

VINS DE QUALITE

Blancs : Gambellara (Vicence), Muscat des Collines euganéennes (Padoue), Prosecco de Trévises

Rouges : Cabernet supérieur, Merlot supérieur, rouge de Breganze

VINS DE CONSOMMATION COURANTE :

Blancs : Vin blanc de "piano colle" (colline douce) (Vicence et Padoue)

Rouges : Vin rouge ordinaire, Friularo (Padoue), Merlot ordinaire, Raboso véronais (Trentin), Vin de Clinton de la région de Vicence et de celle de Trévis (provenant d'hybrides et employé surtout comme autoconsommation des viticulteurs).

On peut donner le tableau suivant de la destination probable de la première vente des 4 à 5 millions d'hl. produits annuellement dans les trois provinces considérées :

- 900.000 hl - 20 % autoconsommation des producteurs;
- 135.000 hl - 3 % vins de qualité introduits sur le marché par les viticulteurs producteurs;
- 1.485.000 hl-33% vins de consommation courante introduits sur le marché par les viticulteurs vinificateurs;
- 1.215.000 hl-27 % vins de consommation courante introduits sur le marché par les caves coopératives;
- 270.000 hl -6 % vins de qualité introduits sur le marché par les caves coopératives;
- 180.000 hl -4 % vins de consommation courante introduits sur le marché par les industriels;
- 315.000 hl -7 % vins de qualité (première transformation) introduits sur le marché par les industriels, spécialement dans la province de Trévis.

On évalue donc qu'il y a en moyenne chaque année sur le marché les quantités ci-dessous de vins de consommation courante :

- a) vendus aux grossistes et même aux détaillants par les producteurs vinificateurs : hl 1.485.000
 - b) vendus aux industriels, aux grossistes, aux détaillants et aux consommateurs par les caves coopératives; hl 1.215.000
 - c) vendus aux grossistes par les industriels hl 180.000
-
- hl 2.880.000

Sur ces vins de consommation courante on estime à 30 % le vin blanc, à 5 % le vin rosé et à 65 % le vin rouge. Il ne faut pas perdre de vue qu'on trouve par mieux une certaine quantité de vins de coupe des Pouilles et de "rossissimi". Il n'est pas possible d'en déterminer la quantité, mais il semble qu'elle ait été très sensible en 1965, spécialement dans la région de Padoue (de 20 à 25 % des vins produits), étant donné que les commerçants qui achètent le vin local de consommation courante ont coutume de le couper de vins des Pouilles pour préparer le vin de consommation courante.

Sur le marché du vin des trois provinces considérées, interviennent aussi de nombreux types d'intermédiaires grossistes et commerçants. Les listes des chambres de commerce révèlent que c'est dans la province de Trévise qu'ils sont le plus florissants. Y sont inscrits pas moins de 169 grossistes dont 100 s'occupent exclusivement de vins. On trouve en outre, dans cette province, 82 courtiers.

C'est à ces professionnels que l'on doit dans ces zones les circuits nombreux et compliqués du vin de consommation courante : ce sont eux qui importent, exportent et coupent avec des vins d'autres provinces.

7) Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente

En ce qui concerne les modalités des contrats, rien de particulier n'est à signaler. En effet les contrats sont conclus par écrit ou verbalement, sur dégustation à la cave du vendeur ou sur échantillon. La forme écrite est préférée en général, spécialement pour les lots d'une certaine importance ou pour les contrats avec livraison différée. Les petits lots avec livraison immédiate sont habituellement vendus sur dégustation.

La quantité est mentionnée en quintaux; la pesée a lieu d'habitude en présence de l'acheteur ou de son mandataire, à la cave du vendeur ou au lieu de pesée le plus proche. Les frais éventuels sont à charge du vendeur. Le prix est normalement déterminé en degrés d'alcool par hectolitre (degré hecto). Pour les vins jeunes, aimables et doux, on tient compte dans ce cas du degré total (alcool obtenu et à obtenir).

(1) Voir une étude intéressante de F. LECHI : "Il mercato del vino" (Le marché du vin), dans "Padova Economica" - avril 1964.

Dans le silence du contrat, il est présumé que la livraison aura lieu à la cave du vendeur, la marchandise étant mise en fûts et transportée par l'acheteur.

Dans ce cas, c'est au vendeur à procéder à ses frais à la mise en barriques dans les fûts de l'acheteur et au chargement sur le véhicule.

Quand la livraison a lieu dans les récipients du vendeur, ceux-ci doivent être rendus franco destination par les soins de l'acheteur dans le délai convenu. Si ce délai n'a pas été fixé la restitution doit être faite dans les quatre-vingt jours de la réception de la marchandise.

Les dames-jeannes et les fûts livrés aux exploitants des établissements publics doivent, en revanche, être rendus, sauf stipulation contraire, lorsqu'ils sont vides.

Quant au coût du courtage pour les contrats de vin, on a relevé dans la province de Trévise qu'il est partagé à concurrence de 60 lires/quintal pour l'acheteur et de 100 lires/quintal pour le vendeur.

Le tableau ci-dessous indique quelques chiffres moyens pour les prix relevés en 1965 pour les vins en vrac à l'entreprise :

	Raisin Lires/Quin- tal Raisin blanc 1965	Vins de consommation courante Lires/degré hecto					
		Blanc or- dinaire 1964 10°	Merlot ordinaire 1964 11°	Vin de cou- page des Pouilles 13°	Raboso Piave 1965 9°-10°	Merlot ordinaire 1965 10°	Raboso Veronese 1965
Janvier-Février-Mars	-	-	550-570	-	-	-	-
Avril-mai-juin-juillet	-	500-550	560-660	-	-	-	-
Août-septembre	-	550-600	620-660	570-700	-	-	-
Octobre-novembre-décembre	5200-6000	680-700	720-850	680-800	1050-1100	680-800	700-800

8) Organisations qui opèrent dans le secteur

Quand on parle d'organisations de producteurs de raisin, il faut rappeler les consortiums pour la protection des productions. Dans la province de Trévis, il y a deux consortiums : "Consortium des vins typiques de la Piave" et "Consortium du Prosecco des collines de Conegliano Valdobbiadene". D'autres sont projetés ou sont de constitution récente dans les provinces de Padoue et de Vicence (Collines euganéennes, Gambarella, etc.), mais il faut attendre encore l'approbation définitive de leurs statuts et de leur ressort avant de pouvoir émettre un jugement sur leur caractère fonctionnel.

En revanche, l'organisation coopérative de transformation et de vente est très développée. Nous en avons déjà parlé quand nous avons traité des caves coopératives.

9) Sous-produits

Dans toute la Vénétie, la préparation des sous-produits, les marcs qui servent de base à la production de la "grappa" qui est la liqueur typique de la région, offre un intérêt particulier.

Cette distillation est effectuée aujourd'hui par les industriels qui achètent les marcs aux agriculteurs et aux caves coopératives, au prix de 1.500 lires le quintal.

10) Détermination des coûts dans les vignobles et les caves de la Vénétie

Sans nous répéter, et en renvoyant, pour les réserves habituelles quant à la foi modérée à accorder aux chiffres, à ce qui a été dit aux § 1 p 101 et au § 10 p 138, nous donnons les résultats subdivisés de la même façon que précédemment (cf. p 138 et suivantes).

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations revueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous indiquent des chiffres qui varient pour les vignobles spécialisés d'un minimum d'un million de lires à l'ha à un maximum de 2,6 millions de lires avec une valeur moyenne de 1,5 million de lires.

Ces chiffres ont été obtenus grâce aux valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 liras, y compris les charges d'assurance, des congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale;
- b) frais horaires des machines évalués sur la base des prix de location pratiqués dans la zone : 10.000 liras pour les gros tracteurs de labour et 1.200 liras pour les petits et moyens tracteurs. Dans ce coût horaire sont également compris les rémunérations du conducteur et le prix du fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été évalués dans chaque cas, compte tenu des impositions actuelles, de la valeur foncière et du coût total du travail non manuel, mais ce dernier n'a pas été compté dans les entreprises des cultivateurs directs.

On n'a pas compté d'intérêts pour chaque année, mais les reports à la fin de la 4^e année ont été affectés d'un taux de 5 %.

Tous les prix ont été comptés aux prix de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont indiqué des résultats très divergents parce que les coûts de plantation se sont révélés particulièrement sujets à des variations pour les motifs suivants :

- 1) la nature du terrain, spécialement sur le plan des nécessités de nivellement et de drainage; dans la plaine, en effet, les coûts moyens sont d'environ 1.500.000 liras, tandis qu'en colline on arrive même à 2.200.000 liras à l'hectare de vignoble spécialisé;
- 2) le type de la plantation : dans les plantations "à bâches", on arrive à 2.000.000 liras à l'hectare, tandis que dans les plantations "à cordon Sylvoz" le coût se réduit à moins de 1.200.000-1.600.000 liras à l'hectare;
- 3) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = seuls le défonçage et le nivellement sont effectués à la machine
 - 2 = en plus du défonçage et du nivellement on a employé les machines pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour les autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués des chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative quant au coût de la reconstitution actuelle pour les plantations en culture spécialisée et en culture mixte.

TABLEAU N° 47 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DE PLANTATION TYPE DE VIGNOBLE DE LA VENETIE

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

valeurs en milliers de liras

	Vignoble spécialisé moderne					Vignoble mixte traditionnel
Type de plantation	Bellussi					rangées
Nombre de pieds/ha	1.400					650
Degré de mécanisation	2					-
Type de terrain	alluvial					-
A) Coût différencié suivant l'opération	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	Total	
- travaux préliminaires au défonçage	30	-	-	-	30	-
- défonçage & travaux de finissage	140	-	-	-	140	180
- drainage et travaux d'aménagement	40	-	-	-	40	-
- plantation et supports (1)	770	77	-	-	847	260
- travaux et opérations de culture	120	200	360	390	1070	220
- intérêts du capital investi	-	60	78	106	244	80
- frais généraux (2)	46	46	46	46	184	20
- plus-value foncière	50	50	50	50	200	-
Total brut	1196	433	534	592	2755	760
B) Coût différencié suivant la catégorie						
- matériaux (plants, supports, engrais, etc.)			860			200
- main-d'oeuvre	HEURES		2316			1426
	LIRES		695			428
- grosses machines	HEURES		14			-
	LIRES		140			-
- machines moyennes et légères	HEURES		360			27
	LIRES		432			32
- impôts et taxes	LIRES		60			-
- plus-value foncière	LIRES		200			-
- intérêts	"		244			80
- travail de direction	"		-			-
- amortissement et frais généraux	LIRES		124			20
Total brut			2755			760

(1) Pour la 1ère année : 110.000 liras, supports, pieux, petits pieux et fil de fer; 500.000 liras, main-d'oeuvre: 160.000 liras; pour la 2ème année : 10% du même chapitre.

(2) 15.000 liras par an d'impôt foncier, 60.000 liras par an pour l'amortissement du capital d'exploitation, 25.000 liras par an pour l'amortissement et les intérêts des capitaux ordinaires de l'entreprise.

TABLEAU N° 47 (SUITE)

valeurs en milliers de lires

	Vignoble spécialisé moderne	Vignoble mixte traditionnel
<u>c) Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année	1196	495
- 2ème année	373	50
- 3ème année	456	60
- 4ème année	486	75
- intérêts	244	80
<u>Total</u>	2755	760
<u>Déduction pour les produits obtenus :</u>		
- raisin produit 3ème et 4ème années	130	10
Quintaux à 750Lit./Q1 Lit.	715	55
<u>Déduction pour subventions de l'Etat</u>	-	-
<u>Coût net de la plantation</u>	2040	705

B) Coût de la production du raisin

Les relevés effectués dans les entreprises étudiées dans la zone ont montré des coûts qui varient de 3.900 liras à 4.500 liras le quintal de raisin dans les vignobles de productivité moyenne et bonne, et jusqu'à 6.000-7.000 liras dans les vignobles de très petite productivité et dans les cultures mixtes.

Les critères employés ont été les suivants :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée de ce cycle, estimée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût net de la plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'établissement de la plantation ;
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant respectivement un taux de 5 % aux valeurs correspondantes et une plus-value foncière de 50.000 liras;
- d) les impôts et les taxes et les quotes-parts pour les bâtiments de l'entreprise ont été relevés dans chaque cas;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit ;
- f) une rémunération de 300 liras à l'heure a été attribuée au travail humain, et un coût moyen horaire de 1.200 liras, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines, a été attribué au travail des tracteurs petits et moyens et des pompes à moteur;
- g) tous les prix sont ceux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer principalement aux éléments suivants :

- 1) la productivité du sol;
- 2) le type de la plantation;
- 3) l'influence du temps et le degré de la mécanisation.

En réalité, les coûts effectifs varient considérablement selon le type de l'entreprise et selon le degré de l'utilisation des machines, mais ces variations n'ont pas été relevées puisque nous avons attribué des salaires nominaux et des prix de location au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a obtenu la situation des vignobles de plantation récente et exploités avec une bonne mécanisation.

TABLEAU N° 48 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DE LA VENETIE

	vignoble spécialisé		Vignoble mixte traditionnel
	Moderne productivité moyen ne	Moderne bonne productivité	
Degré de mécanisation	2	2	2 (en partie)
Durée totale du vignoble, années	30	30	40
Production annuelle moyenne	125	240	16
Autres produits obtenus tous les ans	-	-	-
<u>Coûts fixes</u>		en liras par ha	
- amortissement du vignoble (1)	57.700	76.900	19.600
- intérêts du vignoble	75.000	100.000	35.250
- plus-value foncière	50.000	50.000	3.000
- impôts et taxes	15.000	25.000	3.000
- portion du capital foncier de l'entreprise	25.000	25.000	2.000
- eaux d'irrigation	-	30.000	-
- amortissement et intérêts des capitaux d'exploitation de la vigne (2)	8.000	8.000	1.000
- travail de direction	-	50.000	-
<u>Coûts variable</u>			
- Matériaux, engrais, anticryptogamiques, etc.	60.000	100.000	5.000
- travail humain	193.200	309.000	27.000
- travail mécanique	118.800	196.800	26.400
- travail animal	-	-	-
<u>Total du coût brut</u>	602.700	970.700	122.250
<u>Déduction pour le bois</u>	25.000	30.000	5.000
<u>Coût net</u>	577.700	940.700	117.250
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	4.620	3.920	7.328
<u>Degré de mécanisation</u>	2	2	2(en partie)
<u>Répartition du travail par catégorie</u>			
- travail de la terre			
- travail humain	Heures 64	50	20
- travail mécanique	" 16	26	5
- engrais et traitements			
- travail humain	" 60	80	15
- travail mécanique	" 38	44	10

(1) Pour le vignoble de productivité moyenne on a attribué un coût de plantation de 1.500.000 liras à l'hectare; pour le vignoble de bonne productivité, un coût de 2.000.000 de liras (voir le tableau précédent); pour le vignoble mixte, voir le tableau précédent

(2) Valeur à l'hectare: 80.000 liras, non compris les machines.

TABLEAU N° 48 (SUITE)

	Vignoble spécialisé		Vignoble mixte traditionnel
	Moderne productivité moyenne	Moderne vonne productivi- té	
- émondage et entretien de la plantation :			
- travail humain	Heures 300	420	30
- travail méoanique (transports)	" 15	20	3
- irrigation :			
- travail humain	" -	120	-
- travail mécanique	" -	24	-
- récolte et transports :			
- travail humain	" 220	360	25
- travail mécanique	" 30	50	4
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u> HEURES	644	1030	90
<u>Total du travail mécanique</u> HEURES	99	164	22
	dont 34 pour la pompe à moteur	dont 40 pour la pompe à moteur	dont 10 pour la pompe à moteur

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché tant des entreprises qui ont procédé à la vinification et qui ont vendu directement le vin produit que celles qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Dans ces deux cas, on a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et les récipients et de 10% pour les outillages mobiles et pour les installations fixes sujettes à une usure rapide;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2%).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des caves coopératives, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, déjà suffisamment indicatif, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Le tableau n° 49 donne les chiffres moyens pour une petite entreprise agricole qui procède elle-même à la vinification et qui vend son vin à des grossistes, et pour une autre entreprise agricole qui vend en revanche par petits lots dans le courant de l'année à des consommateurs et à de petits commerçants.

Quant au tableau n° 50, il donne les chiffres de deux caves coopératives, chiffres qui correspondent aux deux circuits suivants :

- A) vente en citernes à des grossistes;
- B) vente en dames-jeannes et en bouteilles (à restituer).

TABLEAU N° 45 (Suite)

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIÉES	
	I	II
<u>Coût de la vente</u>		
- amortissement des installations		80
- intérêts des plantations		90
- matériaux (15 % des dames-jeannes brisées, non rendues, à remplacer, etc.)		200
- pertes 0,5 %		48
- dépense pour main-d'oeuvre	Heures Lires	1200
	60	
	18	360
- transports	-	420
- courtages, déplacements et divers	60	220
- intérêts proportionnels sur les stocks et sur les moûts achetés, pendant 6 mois à 5 %	-	267
	<u>78</u>	<u>1685</u>
<u>Total</u>		
(1) Sur la valeur commerciale du vin au décuvage, valeur évaluée à 8.000 Lires/quintal et sur le coût du moût		
<u>RECAPITULATION</u> (valeurs en milliers de lires)		
Coût de la production du raisin (1)	2.520	5.850
Coût de la vinification	734	1.470
Coût de la commercialisation	78	1.685
		moûts 3.000
Sous-produits: marcs de raisin Quintaux à 1.500 lires/quintal	60 - 90	130 - 195
<u>Coût net total</u>	<u>3.242 (2)</u>	<u>11.810 (2)</u>
<u>Coût par quintal de vin</u> en lires	8.045	9.760
<u>Prix effectivement obtenu en 1965</u> en lires	8.000	9.500

(1) dans les deux cas on calcule un coût de production de 4.500 lires/quintal

(2) Les intérêts pour les stocks ne sont pas comptés.

TABEAU N° 50 : COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR DES CAVES COOPERATIVES DE LA VENETIE

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Modalités d'achat du raisin	des coopérateurs	des coopérateurs
Capacité de vinification	240.000	85.000
Capacité de mise sous emballage	-	-
Modalités de vente	90 % en citernes à des grossistes	100 % en dames-jeannes au grossiste et au détaillant
Emballage pour la vente	10 % en fûts aux détaillants	dames-jeannes
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification et de conservation		
- immeubles) (1)	410.000)
- récipients, outillages fixes)	107.000) 170.000
- machines)	27.000)
- mobilier et machines de bureau)	9.000) 66.540 (2)
Valeur à l'état neuf de l'installation de mise sous emballage		
- immeubles)	60.000)
- outillages fixes)	8.000) 32.000
- machines)	4.000) 2.500
Valeur à l'état neuf de l'installation de conservation		
- immeubles (1)	-	29.000
- outillages fixes	-	1.000
- outillages mobiles (fûts, dames-jeannes, etc.)	4.000	20.000
Quantité de raisin vinifié	Quintaux	194.000
Quantité de moûts achetés	"	82.000
		-

(1) dont 60 % à charge de l'Etat

(2) installation de concentration : 15 millions de lires; de fabrication : 7 millions de lires.

TABLEAU N° 50 (suite)

valeurs en milliers de litres

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Vins produits		
- type de consommation courante 10-11° Quintaux	112.000	65.000
- type de consommation courante 11-12° "	20.000	-
- type : de qualité "	8.000	-
<u>Coût de la vinification</u>		
- amortissements et entretien des installations de vinification et de conservation (1)	14.447	12.996
- intérêts sur les installations (2)	10.847	6.302
- matériaux	4.120	5.500
- main-d'oeuvre	22.600	10.600
- direction, commissaires aux comptes, avocats, etc.	10.100	2.500
- divers (électricité, etc.)	3.100	1.500
- assurances	750	350
<u>TOTAL</u>	<u>65.964</u>	<u>39.708</u>
<u>Coût de la mise sous emballage et de la vente</u>		
- amortissement et entretien des installations (1)	1.790	1.460
- intérêts sur les installations (2)	1.390	2.210
- matériaux, électricité	900	1.500
- main-d'oeuvre	6.500	14.970
- transports	1.200	32.000
- courtages et commissions, frais de voyages	18.000	16.200
- direction, commissaires aux comptes, avocats, etc.	6.100	3.500
- analyses, frais de correspondance, téléphone, divers	2.000	1.000
- impôts et taxes	2.400	1.200
- pertes de vin (3)	0,5 % 5.600	2.600
- pertes de dames-jeannes (15 % de bris, de restitution, etc.)	1.000	3.000
- intérêts pour le stockage, en moyenne	28.000 (4)	13.000 (4)
<u>TOTAL</u>	<u>74.880</u>	<u>92.640</u>

(1) on a attribué 8 % de la valeur des immeubles et installations fixes et 15 % pour les machines

(2) on a attribué 5 % sur 35 % de la valeur pour les immeubles et installations fixes et 5 % sur la totalité de la valeur pour les machines et sur les outillages mobiles.

(3) sur la valeur du vin au décuillage estimée à 8.000 litres/quintal.

(4) pendant 6 mois sur la valeur du vin estimée à 8.000 litres/quintal.

TABLEAU N° 50 (suite)

RECAPITULATION

valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	A	B
Coût du raisin (1)	911.800	385.400
Coût de la vinification	65.964	39.708
Coût de la vente	74.880	52.640
Sous-produits : marcs de raisins à 1.400 liras/quintal Quintaux 19000	-26.600 Quintaux 9500	-13.300
<u>Coût net total</u>	1.026.044	504.448
<u>Coût net pour un quintal de vin</u> en liras	7.328	7.761
Prix moyen obtenu en liras	7.800	8.300

(1) évalué au coût de production moyen de 4.500 liras le quintal, plus 200 liras pour le transport à la cave. Le prix réellement payé aux coopérateurs s'est élevé à 4.500 liras dans le premier cas et à 4.600 liras dans le second cas, sauf remboursement finaux.

Dans certaines caves coopératives une partie de la production est également mise en bouteilles. En général cette opération est réservée aux vins de qualité, mais comme parfois elle a lieu aussi pour les vins de consommation courante, nous avons cru utile d'indiquer les coûts supplémentaires que cette opération comporte dans une cave qui effectue la mise en bouteilles de 6.000 hl, emballage perdu.

<u>Capitaux investis :</u>	<u>lires</u>
- immeubles pour les locaux (magasins, etc.)	25 millions
- machines	8 "
- véhicules (2 camions automobiles)	4 "
- récipients (6.000 bouteilles, cartons, etc.)	27 " (pour un an)
- mobilier et accessoires	1 "

Coût de la mise sous emballage et de la vente, en plus des autres coûts des caves coopératives

	<u>lires</u>
- intérêts à 5 % sur 35 % des immeubles, sur le total des machines, sur les véhicules, sur la moitié des stocks de récipients, sur le mobilier et sur un stockage moyen de 6 mois pour le vin (valeur : 8.000 liras/hl)	2.962.000
- amortissements et entretien, 4 % sur 35 % des immeubles, 15 % sur les machines, 25 % sur les véhicules	2.550.000
- récipients, emballages, étiquettes pour 600.000 bouteilles	36.000.000
- main-d'oeuvre (2 chauffeurs, 3 ouvriers, 1 employé)	12.000.000
- frais d'analyses, d'électricité, de carburant, de correspondance, etc.	3.500.000
- commissions aux agents (10 liras par bouteille)	6.000.000
- pertes (1%)	480.000
- impôts et divers	2.800.000
	<hr/>
Total	66.292.000
Coût par quintal	11.048 (emballage perdu)
Coût par bouteille	110

TABLEAU N° 51 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - VENETIE

	Ier CIRCUIT Viticult. qui vend le raisin à l'industriel ou au commerçant	IIème CIRCUIT Viticulteur qui vend le raisin à la cave coopéra- tive	IIIème CIRCUIT Viticulteur qui procède à la vi- nification et vend		IVème CIRCUIT Cave coopérative qui vend		
			en vrac	en dames- jeannes	en citermes	en dames- jeannes	en bou- teilles perdues
Coût de production d'un quintal de raisin	4000-6000	4000-5000					
Coût de la vente	120-150(1)	120-140(2)					
Coût du raisin pour obtenir un quintal de vin (3)			6255	4815 ⁽⁴⁾	6370	6174	-
Coût du moût pour obtenir un quintal de vin			-	2520 ⁽⁴⁾	-	-	-
Coût de la vinification, sous déduction des sous-produits			1598	1054	281	406	-
Coût de commercialisation			193	1393	535	1425	-
Coût du vin à mettre en bouteilles (5)			-	-	-	-	6580
Coût de la mise en bouteilles			-	-	-	-	11048
<u>TOTAL DU COUT</u>	4120-6150	4120-5140	8046	9782	7186	8005	17628
Prix obtenus en 1965	5500	4000-5700	8000	9500	7800	8300	20000

(1) courtage

(2) transport

(3) pour les caves coopératives on a évalué le prix réel versé aux coopérateurs, pour les viticulteurs on a calculé un coût moyen de 4.500 liras/quintal de raisin

(4) Pour obtenir un quintal de vin, on a employé 21 kg. de moût et 1,07 quintal de raisin

(5) coût du raisin + cout de la vinification de la cave II.

On réitère les réserves et les précisions déjà émises à propos de la détermination des coûts dans les circuits identifiés au Piémont.

Pour la Vénétie, la complexité d'une enquête exhaustive est encore plus grande, tant par suite de la variété considérable des types de plantation qu'à suite des manipulations compliquées que les vins subissent dans les différentes phases.

Quoi qu'il en soit, les chiffres que nous avons cités peuvent être considérés comme indicatifs pour les principaux circuits de la première vente.

CHAPITRE IV - RESULTATS DE L'ENQUETE DANS L'EMILIE

(Provinces de Reggio d'Emilie et de Modène)

1) Introduction

L'Emilie est une région qui présente un intérêt considérable pour les vins de consommation courante. Elle a été choisie parce que ses caractères, s'ils sont semblables à ceux de la Vénétie par la haute productivité, s'en différencient par la production provenant de la culture mixte et par une importance encore accrue de la coopération.

La région produit dans son ensemble environ 8,5 millions de quintaux de raisin de cuve, dont on tire environ 5,8 millions d'hl de vin, soit 9,7 % de la production nationale.

Les vins émiliens, dans leur quasi-totalité, peuvent être considérés comme des vins de consommation courante, à l'exception de quelques aires peu étendues de provinces de Bologne, de Ravenne et de Forli, où l'appellation contrôlée a été demandée pour les vins Albana et Trebbiano, et de quelques petites aires de la province de Plaisance, où l'appellation contrôlée a été demandée pour les vins Gutturnio et Trebbianino.

On estime habituellement que la vinification du raisin produit dans la province d'Emilie se répartit comme suit :

- 35 % par les agriculteurs
- 50 % par les caves coopératives
- 15 % par les industriels.

2) La viticulture dans les provinces de Reggio d'Emilie et de Modène

Les deux provinces examinées participent à concurrence de 31 % à la production viticole régionale et à concurrence de 3 % à la production viticole nationale.

Dans ces provinces, le secteur vitivinicole constitue une partie considérable de la production brute commercialisable de l'agriculture, que l'on peut évaluer à 13-14 % pour la province de Reggio d'Emilie, et à 11% pour celle de Modène.

La base productive de la zone est mise en lumière par les chiffres des entreprises viticoles indiqués au tableaux nos 52 et 53.

EMILIA ROMAGNA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

REGGIO EMILIA , MODENA

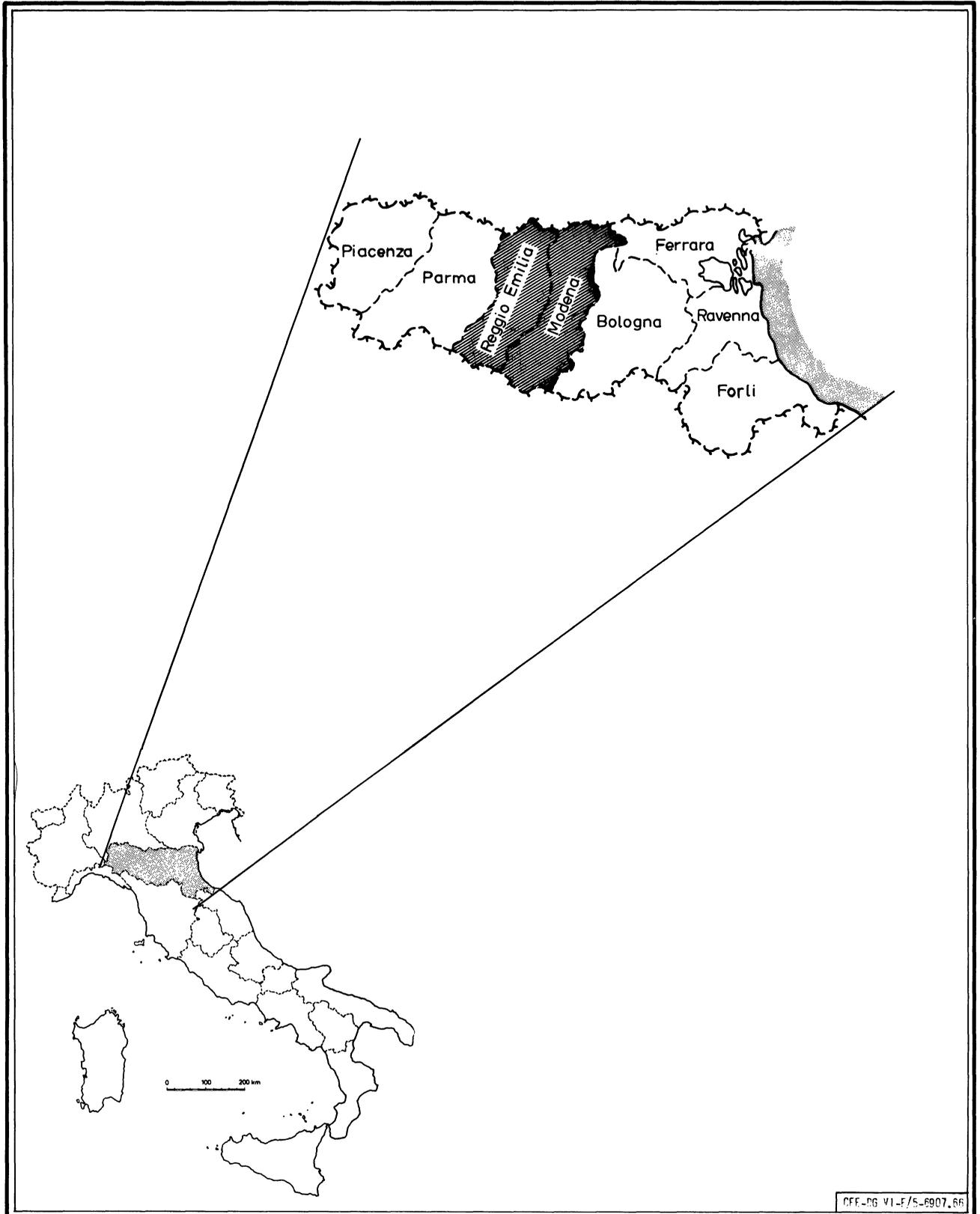


TABLEAU N° 52 - ENTREPRISES VITICOLES DE L'EMILIE

(Province de Reggio d'Emilie)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha %		Superficie des vignes spécialisées ha %		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha %		Superf. en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	243	118	1	41	3	35	2999	1757	1	-
de 1 à 5 ha	854	2643	10	300	22	12	10750	30695	20	-
de 5 à 10 ha	960	7115	27	486	34	7	6395	45360	31	-
de 10 à 25 ha	726	10312	40	407	34	5	3941	55387	38	-
de 25 à 100 ha	68	2618	10	71	5	3	317	1289	8	-
plus de 100 ha	16	3218	12	34	2	1	16	2728	2	-
Total	2867	26024	(100)	1425	(100)	5	24418	148116	(100)	92650
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	1587	10041	39	635	-	-	16912	75572	51	-
faire-valoir avec salariés	134	4821	18	136	-	-	605	9530	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	1140	11136	43	654	-	-	6839	62933	43	-
Autres formes de faire-valoir	6	26	-	1	-	-	62	81	-	-
Total	2867	26024	(100)	1425	-	-	24418	148116	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	203	2173	8	45	-	-	3049	23849	16	-
Colline	956	9213	36	375	-	-	6482	41478	28	-
Plaine	1708	14638	56	1005	-	-	14887	82789	56	-
Total	2867	26024	(100)	1425	-	-	24418	148116	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABLEAU N° 3 - ENTREPRISES VITICOLES DE L'EMILIE

(Province de Modène)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superf. des entreprises ha	%	Superf. des vignobles spécial. ha	%	% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superf. des entreprises ha	%	Superf. en culture mixte ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	342	174	-	61	2	35	2623	1465	1	-
de 1 à 5 ha	1939	6058	11	766	22	13	9542	27452	19	-
de 5 à 10 ha	2607	19176	34	1251	36	7	7230	52176	37	-
de 10 à 25 ha	1811	24776	45	1229	35	5	3866	52643	37	-
de 25 à 100 ha	111	4252	8	183	5	4	193	7157	5	-
plus de 100 ha	4	976	2	21	-	2	5	664	1	-
Total	6814	55412	(100)	3511	(100)	6	23459	141557	(100)	68420
Par formes de faire-valoir										
faire-valoir du cultivateur direct	2822	16521	30	1112	-	-	13164	58940	42	-
faire-valoir avec salariés	442	7087	13	478	-	-	1106	11364	8	-
faire-valoir de colonat partiaire	3539	31784	57	1918	-	-	9059	71051	50	-
Autres formes de faire-valoir	11	20	-	3	-	-	130	202	-	-
Total	6814	55412	(100)	3511	-	-	23459	141557	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	505	4375	8	110	-	-	3064	20324	14	-
Colline	1302	9699	17	414	-	-	4979	29716	21	-
Plaine	5007	41338	75	2987	-	-	15416	91517	65	-
Total	6814	55412	(100)	3511	-	-	23459	141557	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces étaient 64.000 en 1961. Parmi celles-ci, plus de 9.500 étaient couvertes de vignobles spécialisés et 48.000 de vignobles en culture mixte. Au total, la superficie des vignobles spécialisés atteignait 5.000 ha (1% de la superficie recensée des entreprises), et celles des vignobles mixtes 161.000 ha (36 % de la superficie recensée des entreprises).

Les chiffres mentionnés dans les tableaux ci-dessus nous révèlent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est partagée, mais avec une nette prépondérance de la culture mixte qui produit 85 % du raisin des provinces. Ce sont des chiffres du recensement qui concernent donc l'année 1961. La tendance prononcée à l'extension de la culture spécialisée a diminué sans aucun doute cette prépondérance, mais pas encore dans une proportion suffisante pour l'éliminer;
- 2) les entreprises viticoles voient la prédominance de la petite taille. En effet, 43 % des entreprises à vignoble spécialisé et 37 % des entreprises à vignoble mixte ont une superficie de 10 à 25 hectares;
- 3) la plupart des entreprises viticoles sont situées dans la plaine;
- 4) la forme de faire-valoir des entreprises viticoles est le fermage du colon partiaire à concurrence de 48 %, celle du cultivateur direct à concurrence de 43 %, et celle avec salariés à concurrence de 9 %.

Quant au type du terrain, nous voyons dans les zones de plaine des terrains alluviaux plus ou moins perméables, tandis que dans les zones de colline ce sont des terrains marneux pliocènes ou calcaireux miocènes ou argileux écaillés. Toute la partie en palier est irriguée.

3) Entreprises représentatives

Pour mettre mieux en lumière les caractères principaux des structures des entreprises, nous reproduisons quelques indications pour les types les plus courants d'organisation d'entreprise.

Dans les zones de plaine de Reggio d'Emilie, ce sont en général les orientations viticulture-bétail (lait) irrigués, avec des entreprises d'une taille moyenne de 8 à 10 ha, et céréales-viticulture-bétail, dans des entreprises plus grandes, qui sont les plus nombreuses.

Le chargement d'unité de travailleur par ha est en moyenne de 0,60 dans les entreprises les plus intensives, et de 0,30 dans les entreprises à orientation de céréales-viticulture-bétail.

Dans les premières, la production brute commercialisable tourne autour de 850.000 liras par hectare, avec un apport de 40 % du secteur viticole, de 50 % du secteur des fourrages et de 10 % du secteur du blé.

Les frais s'élevant en moyenne à 260.000 liras par hectare, le produit net est d'environ 590.000 liras. Il se répartit comme suit : environ 70.000 liras de revenu foncier, 450.000 liras de revenu du travail, ce qui donne de la sorte une rémunération d'environ 750.000 liras par unités de travailleur.

Dans les secondes, moins intensives, la production brute commercialisable est d'environ 400.000 liras par hectare, dont 20 % pour le vin, 20 % pour le blé, 60 % par les produits de l'étable. Les frais sont d'environ 140.000 liras par hectare, ce qui fait que le produit net est d'environ 260.000 liras par hectare.

Sur ce montant, 45.000 liras environ représentant le revenu foncier et 170.000 liras le revenu du travail manuel, ce qui équivaut donc à environ 550.000 liras par unité de travailleur.

Le tableau n° 54 donne quelques chiffres significatifs de 6 entreprises viticoles des provinces considérées.

TABLEAU N° 54 - ENTREPRISES REPRESENTATIVES DE LA REGION EMILIE

Numéro	1	2	3	4	5	6
Faire-valoir	prop. cultivateur	prop. cultivateur	fermage	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire
Situation géographique	plaine	plaine	plaine	plaine	plaine	plaine
Orientation	viticulture bétail	céréales-viticulture-bétail				
Superficie de l'entreprise ha	8,00	15,80	8,60	11,10	14,60	15,20
Superficie du vignoble ha	1,00	1,50	0,50	-	-	-
Culture mixte ha	6,00	10,50	6,00	10,00	9,00	5,00
Produits commercialisables du secteur viticole	raisin	raisin	raisin	vin	vin	vin
Production/ha en culture spécialisée	200	180	250	-	-	-
Production/ha en culture mixte	40	35	50	25	20	20
Travailleurs/ha	0,78	0,45	0,60	0,61	0,38	0,24

4) La production de raisin de cuve

En ce qui concerne les types de plantation des nouveaux vignobles spécialisés (les nouveaux vignobles sont tous en culture spécialisée et en plaine), ils sont en général ou à "rayons" (raggi) ou en treille (tendone).

Dans la culture mixte, en revanche, la forme adoptée est celle typique de l' "alberata" (rangée), très indiquée pour un développement végétal intensif, vu l'excellente fertilité du terrain et l'emploi abondant d'eau irriguée.

Les crus sont peu nombreux : Le Lancellotto, qui donne le vin "rossissimo" (très rouge) (filtré doux par coupage), et le Lambrusco, qui donne le vin principal de toute la région, sont typiques.

Quant à la technique de culture, il n'y a rien de particulier à signaler, sauf le haut degré de mécanisation dans la culture des vignobles spécialisés, au point que l'emploi du travail humain est réduit à environ 60 journées par ha.

La production moyenne de raisin est la suivante :

	Zones irriguées de plaine	
	Moyenne Production	Production élevée
- culture mixte Quintaux/ha	25-35	50-60
- culture spécialisée Q./ha	150-200	200-320

La quantité produite de raisin de table est à peu près négligeable, il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve. Dans l'ensemble des deux provinces, sa production, en augmentation progressive continue, est de 2,5 millions de quintaux (en 1964, elle a atteint plus de 3 millions de quintaux). En moyenne la destination de cette quantité peut être évaluée comme suit :

- 3 % sont consommés directement
- 7 % sont vendus à des industriels vinificateurs
- 10% sont soumis à la vinification dans l'entreprise
- 80% sont soumis à la vinification dans des caves coopératives et "oenopoli".

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise perd rapidement de son importance, spécialement dans les petites entreprises, l'arrivée du raisin aux caves coopératives s'accroissant de jour en jour, avec les montants ci-dessous :

	<u>Reggio d'Emilie</u>	<u>Modène</u>
<u>Caves coopératives</u>		
Nombre	42	24
Coopérateurs	-	-
Capacité	1.140.000	997.000
 <u>"Enopoli"</u>		
Nombre	1	1
Capacité (hl)	34.000	9.000

Quelques caves coopératives procèdent aussi à la mise en bouteilles et à la vente du produit.

Dans la province de Reggio d'Emilie, il y a également une organisation coopérative du 2ème degré qui compte 10 caves coopératives et qui procède pour elles à la mise en bouteilles et à la vente d'environ 150.000 hl de vin Lambrusco à raison de plus de 15.000 bouteilles par jour.

Il existe dans la province de Modène un consortium interprovincial des vins pour la vente en commun du vin apporté par les caves coopératives associées. Ce consortium produit 23.000 bouteilles de vin blanc (Albana) et rouge (Lambrusco, etc.) par jour.

Dans la province de Reggio, on l'a vu, les caves coopératives procèdent à la vinification de plus de 85 % du raisin et leur production est constituée pour 60 % de vins de table et pour 40 % de vins "rossissimi". Ces derniers sont vendus aux caves coopératives ou à

des établissements et entreprises d'autres provinces. Les vins de table, en revanche, sont vendus pour la moitié à des grossistes et pour la moitié à des détaillants ou directement par les caves coopératives aux consommateurs.

Quant aux établissements industriels, beaucoup d'entre eux procèdent eux-mêmes à la vinification. Les listes des chambres de commerce révèlent que 60 industries vinicoles sont recensées dans la province de Modène, et 64 dans la province de Reggio d'Emilie, mais il ne faut pas perdre de vue que certaines de ces firmes sont en réalité des établissements des entreprises agricoles ou des caves coopératives et que l'importance des structures industrielles véritables est très réduite en ce qui concerne la vinification.

6) Les types de vin produits en première transformation et leur destination

Comme on l'a dit, les types de vin ne sont pas nombreux. Les principaux sont le Lambrusco, qui représente à lui seul 50 % environ de la production et dont il existe également quelques types de qualité (par exemple, le Lambrusco de Sorbara), l'Albana, le Sangiovese et le Rossissimo.

Ce dernier est tiré du vignoble Lancellotta qui donne d'excellents vins de coupage ou filtrés très recherchés pour leur forte couleur et pour leur saveur (c'est pourquoi on les appelle "rossissimi" (très rouges). On en produit environ 0,5 million de quintaux dans la province de Reggio d'Emilie.

On peut estimer comme suit la destination de première vente de la quantité annuelle de vin (1,9 millions d'hl) produite chaque année dans les deux provinces considérées (moyenne 1961-1964):

hl 380.000	20 %	autoconsommation des producteurs (y compris les membres des caves coopératives)
hl 190.000	10 %	vins de qualité produits par des viticulteurs ou par des caves coopératives ou des industriels;
hl 95.000	5 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par des viticulteurs qui procèdent eux-mêmes à la vinification;
hl 1.140.000	60 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par de caves coopératives et "oenopoli";
hl 95.000	6 %	vins de consommation courante introduits sur le marché par des industriels vinificateurs.

On estime donc qu'il y a eu, ces dernières années, sur le marché en moyenne la quantité suivante de vin de consommation courante :

a) vendu aux détaillants ou aux commerçants par les producteurs vinificateurs	HI	95.000
b) vendu aux grossistes ou aux détaillants et consommateurs par les caves coopératives	HI	1.140.000
c) vendu par les industriels vinificateurs	HI	95.000
		<hr/>
	HI	1.330.000

Sur le marché du vin de consommation courante, interviennent aussi des commerçants grossistes (120 dans la province de Modène, 87 dans la province de Reggio d'Emilie) et environ 150 courtiers mais, on l'a déjà dit, les caves coopératives sont en train de prendre dans ce secteur une position dominante.

7) Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente

Les peu nombreuses quantités de raisin vendu comme tel sont traitées au poids. Le courtier a droit à une commission de 100-200 liras au quintal qui lui est versée par le vendeur.

Les ventes des moûts, en revanche, ont lieu au degré de sucre par quintal, et celles des vins au degré d'alcool par quintal.

Les courtiers ont droit, de la part du vendeur, à une commission de 100-200 liras au quintal.

Voici les chiffres moyens des prix relevés en 1965 pour les vins en vrac à l'entreprise :

	Raisin : Lires/quintal		Vins de consommation courante : quintal/degre hecto		
	Raisin blanc ordinaire	Raisin Lambrusco ordinaire	Rossissimo de coupage	Rouge de consommation courante 10°	Lambrusco de consommation courante
Janvier-février-mars	-	-	750-900	580-600	600-620
Avril-juillet	-	-	900-1000	600-700	650-750
Août-septembre	3800-4000	-	1050-1250	700-750	700-780
Octobre-décembre	3800-4500	5000-6000	1100-1200	750-800	780-850

8) Organisations qui agissent dans le secteur

En ce qui concerne l'organisation des producteurs, il convient de signaler la demande d'une appellation contrôlée d'origine pour l'Albana, le Sangiovese, le Trebbiano et le Lambrusco de Reggio.

Pour ce dernier type de vin, il existe déjà le "consortium du Lambrusco typique de Reggio". On a également constitué le "consortium du blanc de Scandiano", et il y a à Modène un "consortium pour la défense des vins "Lambrusco".

Quant à l'organisation de transformation et de vente, elle est axée, nous l'avons déjà dit, sur les coopératives du 1er et du 2ème degrés qui agissent dans les deux provinces.

9) Coûts de production

Dans cette zone, on n'a pas effectué d'enquêtes spéciales pour déterminer les coûts de production, car on possède déjà des éléments suffisants pour pouvoir chiffrer à 1.000.000 - 1.400.000 liras le coût moyen pour la plantation d'un hectare de vignoble spécialisé jusqu'à sa troisième année, déduction faite des reprises. Pour la culture mixte, on peut évaluer le coût probable actuel de reconstruction (tout à fait hypothétique, étant donné que les nouvelles plantations sont faites en culture spécialisée) à 600.000 - 800.000 liras à l'hectare.

Le coût de production d'un quintal de raisin peut donc être estimé conformément aux critères déjà indiqués pour la Vénétie.

TABLEAU N° 55

	Vignoble spécialisé		Vignoble mixte	
Degré de mécanisation	2	2	2(en partie)	2(en partie)
Production de raisin/Ha Quintaux	140	220	25	40
Coût de la plantation/ha liras	1.000.000	1.400.000	600.000	800.000
Amortissement, entretien et intérêts sur la plantation (5% d'intérêts + 1/27 d'amortissement)	87.000	122.000	52.000	69.000
Revenu foncier	40.000	65.000	8.000(1)	15.000(1)
Amortissement et entretien des capitaux ordinaires	50.000	50.000	10.000(1)	10.000(1)
Amortissement, entretien des capitaux pour la vigne, sauf les machines	10.000	15.000	1.000	1.500
Direction, administration, impôts	30.000	40.000	10.000 (1)	12.000(1)
Matériaux employés	50.000	75.000	5.000	6.000
Travail mécanique	Heures			
	50	90	12	15
	Liras			
	60.000	108.000	14.400	18.000
Travail manuel	Heures			
	480	530	180	210
	Liras			
	144.000	159.000	54.000	63.000
Loyer d'irrigation et cotisation au consortium	15.000	35.000	-	10.000 (1)
<u>Total</u>	486.000	669.000	154.400	204.500
<u>Coût unitaire</u>	3.470	3.040	6.170	5.110

(1) Quotes-parts

Il est procédé à la vinification de presque tout le raisin des caves coopératives. Vu la très grande ressemblance avec les caves coopératives vénètes, nous ne croyons pas nous écarter beaucoup de la réalité en attribuant aux caves de la Vénétie les mêmes coûts moyens pour la vinification et la vente.

CHAPITRE V - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LA TOSCANE

(Provinces de Florence, Arezzo, Pistoie et Sienne)

1) Introduction

La Toscane offre de l'intérêt parce qu'elle représente toute l'Italie centrale, avec ses caractères de la propriété, de l'entreprise, de l'exploitation, du type de viticulture, de la productivité et de l'organisation. Sous divers angles, les problèmes de la viticulture de cette région ressemblent à ceux de la viticulture piémontaise que nous avons exposés au chapitre II. C'est en effet une viticulture située surtout en colline où les vins de haute qualité sont largement représentés. Mais par d'autres éléments elle s'en différencie profondément, car en Toscane les entreprises sont plus grandes et moins découpées. La viticulture mixte y est encore dominante et la structure coopérative y est à peu près inconnue.

Dans l'ensemble, environ 6,2 millions de quintaux sont produits en Toscane. On en tire environ 4,1 millions de quintaux de vin dont on peut considérer 25 % environ comme de qualité ou en tout cas comme vin apprécié.

On peut évaluer comme suit la vinification du raisin produit:

- 92 % par les agriculteurs;
- 4 % par des caves coopératives;
- 4 % par des industriels.

2) La viticulture dans les provinces de Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie

Les quatre provinces examinées contribuent à concurrence de 55% à la production vinicole régionale, et de 3,8 % à la production vinicole nationale.

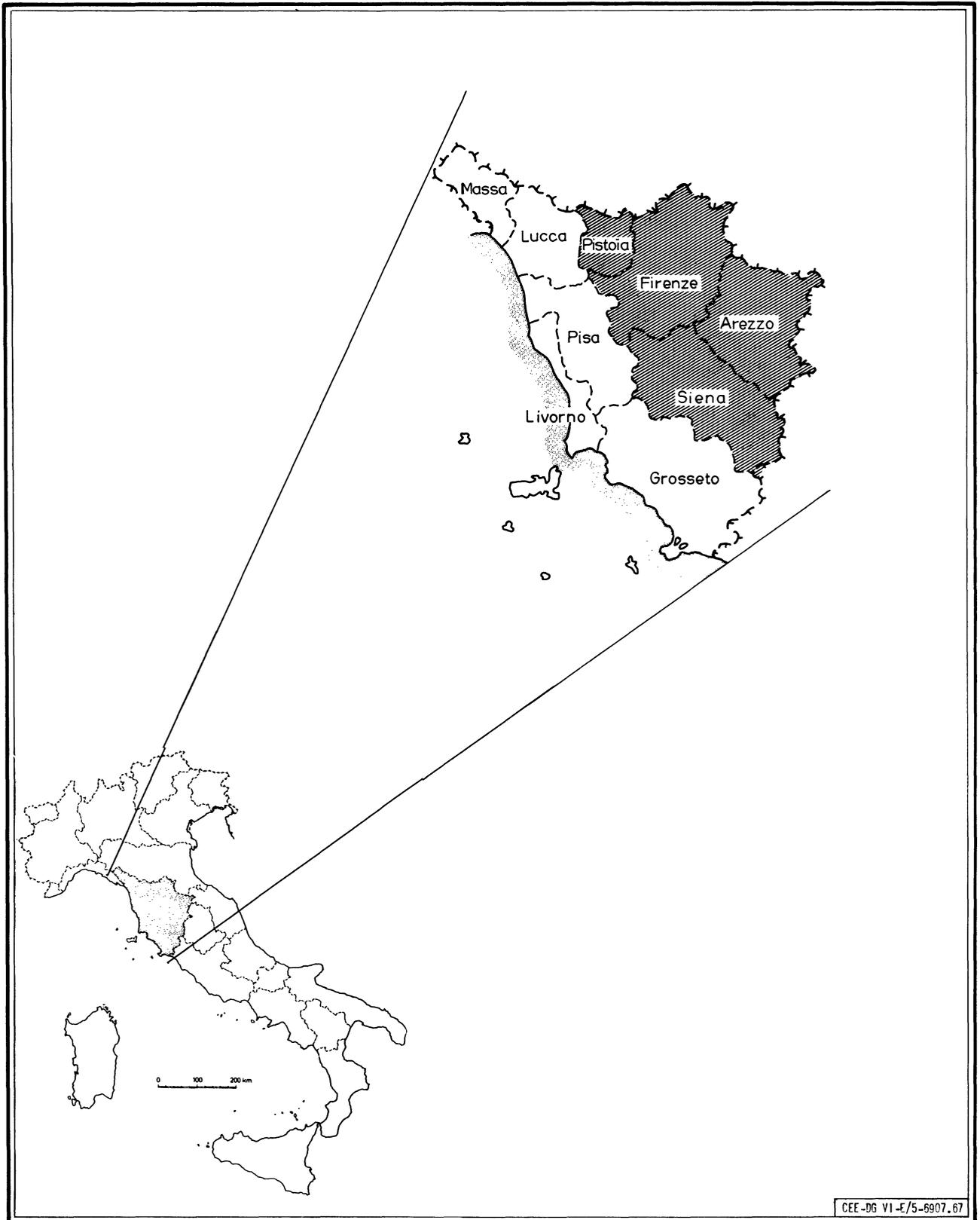
Dans ces provinces le secteur vitivinicole a constitué ces dernières années une partie notable de la production brute commercialisable de l'agriculture, partie que l'on peut évaluer à 20 % pour les provinces de Florence et de Sienne et à 12% pour celles d'Arezzo et de Pistoie.

Les chiffres des tableaux nos 56-57-58-59, sur les entreprises viticoles, montrent quelle est la base productive viticole de la zone.

TOSCANA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

FIRENZE , AREZZO , SIENNA , PISTOIA



CEE-DG VI-E/5-6907.67

TABLEAU N° 56 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE

(Province de Florance)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie des vignobles spécialisés ha	%	% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises ha	%	Superficie en culture mixte ha
Par classes de superficie :										
jusqu'à 1 ha	740	492	1	187	3	38	3862	2276	1	-
de 1 à 5 ha	3368	10584	12	1559	26	15	10684	32666	17	-
de 5 à 10 ha	3963	28996	33	2355	40	8	10135	73321	37	-
de 10 à 25 ha	1275	16886	19	1089	18	6	3246	44197	23	-
de 25 à 100 ha	187	8960	10	449	8	5	402	18430	9	-
plus de 100 ha	90	21561	25	318	5	1	115	25903	13	-
Total	9623	87479	(100)	5957	(100)	7	28444	196793	(100)	110334
Par formes de faire-valoir :										
faire-valoir du cultivateur direct	1908	6578	7	755	-	-	7611	22348	11	-
faire-valoir avec salariés	657	32327	37	1021	-	-	1741	47541	24	-
faire-valoir de colonat partiaire	6749	47815	55	3937	-	-	18317	125438	64	-
Autres formes de faire-valoir	309	759	1	244	-	-	775	1466	1	-
Total	9623	87479	(100)	5957	-	-	28444	196793	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	297	5457	6	95	-	-	2617	24586	12	-
Colline	7351	71985	82	4562	-	-	22451	159623	81	-
Plaine	1975	10037	12	1300	-	-	3376	12584	7	-
Total	9623	87479	(100)	5957	-	-	28444	196793	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

TABLEAU N° 57 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE

(Province de Sienne)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignobles spécialisés		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte ha
Ha		%	ha	%	ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	196	127	-	39	3	31	2196	1373	1	-
de 1. à 5 ha	457	1337	3	150	12	11	4734	13534	5	-
de 5 à 10 ha	490	3786	9	218	18	6	3893	29782	12	-
de 10 à 25 ha	752	11582	28	453	38	4	5352	84229	33	-
de 25 à 100 ha	208	9370	22	182	15	2	1790	75679	30	-
plus de 100 ha	65	15932	38	164	14	1	157	47628	19	-
Total	2168	42134	(100)	1206	(100)	3	18122	252225	(100)	69267
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	703	4913	12	208	-	-	6646	43670	17	-
Faire-valoir avec salariés	281	19833	47	355	-	-	1654	74732	30	-
Faire-valoir de colonat partiaire	1151	17324	41	629	-	-	9270	132856	53	-
Autres formes de faire-valoir	33	64	-	14	-	-	552	967	-	-
Total	2168	42134	(100)	1206	-	-	18122	252225	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	370	2736	6	84	-	-	1047	12537	5	-
Colline	1798	39398	94	1122	-	-	17075	239688	95	-
Plaine	97	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	2168	42134	(100)	1206	-	-	18122	252225	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 58 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE

(Province d'Arezzo.)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE					CULTURE MIXTE				
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superf. des totale des entreprises	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	112	79	1	27	3	34	2632	1728	1	-
de 1 à 5 ha	338	1237	7	175	20	14	8140	24010	15	-
de 5 à 10 ha	477	3570	20	276	31	8	6290	46795	29	-
de 10 à 25 ha	332	4741	27	269	30	6	3997	57237	36	-
de 25 à 100 ha	56	2471	14	121	14	5	562	22490	14	-
plus de 100ha	7	5412	31	16	2	-	32	6890	5	-
Total	1382	17456	(100)	884	(100)	5	21653	159150	(100)	92215
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	488	2871	16	212	-	-	9297	42806	27	-
faire-valoir avec salariés	99	7300	42	189	-	-	1054	20463	13	-
faire-valoir de colonat partiaire	785	7277	42	480	-	-	11108	95681	60	-
Autres formes de faire-valoir	10	8	-	3	-	-	194	200	-	-
Total	1382	17456	(100)	884	-	-	21653	159150	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	236	5341	31	135	-	-	4302	41366	26	-
Colline	1146	12115	69	749	-	-	17351	117784	74	-
Plaine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	1382	17456	(100)	884	-	-	21653	159150	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961 - Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X-1963

TABLEAU N° 50 - ENTREPRISES VITICOLES DE LA TOSCANE
(Province de Pistoie)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superf. totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	872	483	3	181	8	37	3801	2081	6	-
de 1 à 5 ha	2607	7498	44	1431	61	19	7505	19443	55	-
de 5 à 10 ha	675	4536	27	498	22	11	1249	8344	24	-
de 10 à 25 ha	150	2142	13	147	6	7	254	3549	10	-
de 25 à 100 ha	21	1032	6	52	2	5	29	1308	4	-
plus de 100 ha	7	1336	7	26	1	2	2	352	1	-
Total	4332	17027	(100)	2335	(100)	14	12840	35077	(100)	23402
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	1831	4479	26	647	-	-	7034	14165	41	-
faire-valoir avec salariés	212	3075	18	229	-	-	358	2188	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	2220	9432	56	1442	-	-	5244	18604	53	-
Autres formes de faire-valoir	69	41	-	17	-	-	204	120	-	-
Total	4332	17027	(100)	2335	-	-	12840	35077	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	825	4312	25	364	-	-	3756	11237	32	-
Colline	3507	12715	75	1971	-	-	9084	23840	68	-
Plaine	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	4332	12027	(100)	2335	-	-	12840	35077	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961 - Vol. 11° - Chiffres provinciaux
ISTAT, Annuario di Statistica Agraria - Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des quatre provinces étaient environ 114.000 en 1961. Parmi celles-ci, 17.500 environ s'occupaient de la culture de vignobles spécialisés, et 81.000 de viticulture mixte. Dans l'ensemble, la superficie des vignobles spécialisés atteignait 10.382 hectares, soit 1 % du total de la superficie des entreprises recensées, et celle des vignobles mixtes 295.000 hectares, soit 27 % de cette superficie d'entreprise (entreprises agricoles viticoles et non-viticoles).

Sur la base des chiffres donnés dans les tableaux ci-dessus on relève en outre les caractères structurels suivants :

1. la viticulture est partagée, avec une prédominance absolue de la culture mixte de laquelle provenait en 1961 81% de la quantité totale de raisin de cuve produite. Si l'on tient compte de ce que ces dernières années les nouvelles plantations ont été réalisées exclusivement en culture spécialisée, on en retiendra qu'aujourd'hui la prédominance de la culture mixte est de l'ordre de 70 %;
2. il y a des entreprises viticoles dans toutes les classes de taille: les entreprises de 5 à 25 ha. dominant, mais celles de plus grande taille ont aussi une importance sensible, spécialement dans les provinces de Sienne et d'Arezzo où il y a pas mal de grandes entreprises à viticulture spécialisée;
3. sur le plan de la situation géographique d'altitude, la colline est au premier rang, et même la haute colline (provinces d'Arezzo et Pistoie);
4. quant au faire-valoir, c'est le métayage qui domine pour les petites entreprises, et celui avec des salariés pour les grandes entreprises.

Le terrain a pour origine en partie des formations éocènes, surtout sableuses et dans une mesure moindre calcaires, marneuses et argilo-schisteuses, et en partie des formations pliocènes; les zones en palier sont originaires du quaternaire lacustre et alluvial.

3) Entreprises représentatives

Pour mieux mettre en lumière les caractères structurels, on donne quelques indications sur des entreprises typiques en fermage dans la colline.

Ce sont, dans les zones les plus intensives, de petites entreprises en fermage d'une superficie de 6 à 10 hectares, avec un chargement d'unité de travailleurs qui varie de 0,40 à 0,50 par hectare.

La production brute commercialisable est d'environ 600.000 lires par ha, dont 25 % proviennent de l'huile, 25 % du vin, 25 % de l'étable et les 25 % restants du blé et d'autres cultures.

Les frais sont d'environ 180.000 lires par hectare, ce qui fait que le produit net est d'environ 420.000 lires par hectare. Sur ce montant, on peut attribuer 40.000 lires au revenu foncier et 320.000 lires au travail manuel. La rémunération unitaire est donc d'environ 700.000 lires par unité de travailleur.

Dans les zones moins intensives, la superficie est plus étendue (de 10 à 25 ha), et le chargement de main-d'oeuvre descend à 0,2 - 0,3 unité de travailleur/ha.

A côté de ces petites et moyennes entreprises en métayage, on constate de plus en plus l'apparition de grandes entreprises exploitées avec des salariés, dans lesquelles il est fréquent de trouver une nouvelle plantation de viticulture spécialisée.

Le tableau n° 60 donne quelques uns des chiffres principaux de types représentatifs de ces entreprises agricoles.

TABLEAU N° 60 : ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DE LA TOSCANE

numéro	1	2	3	4	5	6	7
Faire-valoir	propriété paysanne	métayage	métayage	métayage	métayage	avec salariés	avec salariés
Situation géographique	colline	colline	colline	plaine	colline	colline	colline
Orientation	partagée	partagée	partagée	partagée	partagée	partagée	viticulture bétail
Superficie ha	8,50	6,20	8,50	14,50	12,00	180,00	92,00
Vignoble ha	-	0,50	-	0,50	-	10,00	25,00
Vignoble mixte ha	6,00	4,00	7,00	6,00	6,00	-	-
Produit commercialisable du secteur	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge	vin rouge
Quintaux à l'ha:							
- spécialisé	-	60	-	50	-	80	75
- mixte	9	8	8	6	5	-	-
Travailleurs/ha	0,60	0,40	0,50	0,40	0,25	0,30	0,45

4) La production du raisin de cuve

Les types traditionnels de plantation sont surtout, on l'a déjà dit, en culture mixte en rangées de vignes cultivées à la Guyot, avec support mort ou avec support d'ormeau, et ayant une densité de 300 à 700 pieds de vigne par ha. Il existe aussi des vignobles spécialisés de vieille plantation, d'une densité d'environ 4.500 pieds de vigne par ha, mais, on l'a vu, ils n'ont pas une grande importance.

En revanche, les plantations nouvelles sont presque toutes réalisées en culture en vignobles spécialisés et les moyennes et grandes entreprises procèdent en général à de telles reconstitutions, avec des formes de culture à la Sylvoz et d'une densité de 2.300 à 3.000 pieds de vigne par hectare.

Les vignobles cultivés sont surtout, en rouges, le Sangiovese (70 %) et le Canaiolo (10%) et, en blancs, le Trebbiano (15 %) et le Malvoisie (5%).

La technique culturelle varie selon qu'il s'agisse de culture traditionnelle mixte ou de vignobles spécialisés modernes.

Dans le premier cas, le travail humain par hectare oscille de 10 à 40 journées selon la densité de la plantation et selon les disponibilités de main-d'oeuvre. En revanche, dans les vignobles spécialisés, où la mécanisation est intense, le travail humain est d'environ 60 à 70 journées par hectare.

Aux tableaux de détermination des coûts, on a cité quelques chiffres sur l'importance et la répartition du travail humain et du travail mécanique dans les différents types de vignoble.

Voici la production unitaire moyenne de raisin :

	<u>Colline de bonne productivité</u>	<u>Colline renommée de moyenne productivité</u>	<u>Zone de plaine</u>
<u>Culture mixte</u>	8-12	6-10	16-20
<u>Culture spécial.</u> vieille plantation	90	75	-
nouvelle	130	110	150

Il s'agit presque exclusivement de raisin de cuve qui dans l'ensemble des quatre provinces est produit à raison de 3,5 millions de quintaux.

On peut évaluer comme suit, en moyenne, la destination de cette quantité chaque année :

- 2 % pour l'autoconsommation (3% à Sienne, 1% à Pistoie);
- 2 % sont vendus à des industriels;
- 93 % pour la vinification dans l'entreprise;
- 3 % pour la vinification dans les caves coopératives et "enopoli".

5) La vinification

En ce qui concerne la vinification par l'entreprise, il est à noter que là où les "fattorie" existent (entreprises du 2ème degré qui groupent les services d'un certain nombre de fermes en métayage appartenant au même propriétaire) il est procédé à la vinification pour toutes les fermes dans des locaux à ce destinés de ces centres d'entreprise. Rien que dans la province de Florence, par exemple, on compte 1.460 entreprises agricoles du 2ème degré, d'une production qui dépasse 500 hl, et l'on en trouve plus de 1.600 dans les provinces de Sienne et d'Arezzo.

Il convient donc de faire la distinction entre la vinification qui a lieu dans les entreprises de petite taille, pour laquelle ont leur pleine valeur les critiques déjà émises précédemment, et la vinification effectuée en revanche dans des entreprises de moyenne et grande taille (qu'elles soient des "fattorie" pour plusieurs fermes ou de grandes entreprises exploitées avec des salariés), car dans ce second groupe il n'est pas rare de trouver de bons outillages et une excellente technique de travail.

Il n'est pas encore possible d'évaluer la consistance de ces deux groupes. A notre estime, sur tout le raisin soumis à la vinification dans les entreprises productrices, 40 % passent par des celliers et caves de très petite capacité (moins de 100 hl), 25 % par des celliers et caves de petite capacité (de 100 à 500 hl) et 35 % par des caves d'entreprise de moyenne capacité (de 500 à 5.000 hl).

La vinification pratiquée dans ces entreprises n'a de particulier que la fermentation (ou "governo" (gouvernement) effectuée au seuil de l'hiver pour améliorer le degré d'alcool en ajoutant au vin des raisins de paille.

Quant aux coopératives, leur diffusion est à l'heure actuelle on ne peut plus réduite, par suite notamment de la présence des caves moyennes d'entreprise.

Dans la province de Florence, il y a deux caves coopératives, d'une capacité totale de 50.000 hl; il y en a 7 dans la province de Sienne, mais seulement 3 d'entre elles sont en pleine activité, avec une capacité extrêmement modique qui ne dépasse pas 20.000 hl, et un "enopolio" de 50.000 hl. Dans la province de Pistoie, il n'y a qu'une cave coopérative, de 20.000 hl, et enfin dans la province d'Arezzo nous en trouvons 2, d'une capacité de 44.000 hl, et 1 "enopolio" avec 5.000 hl.

Les établissements industriels sont très développées dans la province de Florence (on y compte 58 firmes, dont certaines très importantes dans les centres de Rufina, Pontassieve et Certaldo) et dans les provinces de Sienne (notamment à Poggibonsi et à Castellina) et d'Arezzo.

Mais ce sont des établissements de 2ème transformation ou bien de vinification du raisin produit dans des entreprises qui leur appartiennent. Ils ne présentent donc aucun intérêt pour notre étude.

6) Types de vin produits dans la première transformation et leur destination

Les types de vin sont pratiquement limités au type Chianti, dont il existe de nombreuses variétés que l'on peut résumer comme suit :

- a) --vins rouges de qualité, mais dont une partie passe à la consommation courante
- Chianti classico (Chianti classique) 200.000 quintaux (75.000 dans la province de Sienne et 125.000 dans la province de Florence) exclusivement de qualité;
 - Chianti des collines florentines 600.000 quintaux dont 50 % peuvent être considérés comme de consommation courante;
 - Chianti des collines arétines 150.000 quintaux, dont 70 % peuvent être considérés comme de consommation courante;
 - Chianti des collines siennoises 250.000 quintaux dont 50 % peuvent être considérés comme de consommation courante;
 - Chianti Montalbano 150.000 quintaux, dont 25 % peuvent être considérés comme de consommation courante;

- b) autres vins rouges de consommation courante : 850.000 quintaux
- c) vins blancs :
 - de qualité : 30.000 quintaux
 - de consommation courante : 60.000 quintaux
- d) il y a en outre de petites "oasis" de production d'autres vins de haute qualité, tels le vin Nobile di Montepulciano, le Brunello de Montalcino, la Vernaccia de San Gimignano.

On évalue comme suit la répartition des 2,3 millions d'hl, produits en moyenne tous les ans (cette répartition n'est donnée qu'à titre indicatif car les avis d'experts dont elle dérive sont souvent très discordants):

- hl 500.000 = 22 % autoconsommation des producteurs;
- hl 450.000 = 20 % vins de qualité, vendus comme tels avec sceau par les agriculteurs, en fiasques et en bouteilles;
- hl 250.000 = 11 % vins de qualité et moyens, introduits sur le marché par de petits agriculteurs et vendus en vrac à des industriels et commerçants;
- hl 160.000 = 7 % vins de consommation courante, introduits par des agriculteurs sur le marché par la vente aux détaillants et consommateurs;
- hl 830.000 = 36 % vins de consommation courante, introduits par des agriculteurs sur le marché par la vente aux grossistes et industriels;
- hl 25.000 = 1 % vins de qualité, introduits par des caves coopératives sur le marché.

Selon cette évaluation, qui, on le répète, n'est qu'indicative, voici donc les quantités de vins de consommation courante offertes sur le marché de la première vente :

- 1) par des agriculteurs, vin en vrac vendu à des commerçants et détaillants hl 830.000
 - 2) par des agriculteurs, vin vendu sous emballage à des négociants et consommateurs hl 160.000
 - 3) par des caves coopératives hl 30.000
 - 4) par des industriels (pour la partie dont ils ont pratiqué eux-mêmes la vinification, qui est la partie la moins importante) hl 25.000
- hl 1.045.000

En 1965 les prix moyens obtenus par les vins de consommation courante ont été les suivants, au quintal :

	Chianti de consommation courante		Vin rouge de consommations courante		
	1964 11-12°	1964 12-13°	1964 10-11°	1964 11-12°	1965 10-11°
Janvier-mars	7200-7500	8000-8500	6000-6500	6500-7000	-
Avril-juillet	7500-8000	7900-8500	6500-6800	7000-7500	-
Août-septembre	8000-8500	8500-9500	6500-7000	7500-8000	-
Octobre-décembre	9000-9500	11000-12000	-	8500-10000	7000-8500

7) Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves de Toscane

Reprenant le schéma déjà utilisé ci-dessus, nous reproduisons quelques informations sur les coûts relevés dans des entreprises représentatives des Pouilles.

A) Coût de la plantation

Les informations recueillies dans les entreprises dans la zone nous montrent pour les vignobles spécialisés des chiffres du coût de la plantation qui varient d'un minimum de 1,5 million à 2,5 millions de lires, avec une moyenne de 2 millions de lires pour les vignobles de plantation nouvelle. Pour les vignobles mixtes, les chiffres relatifs au coût hypothétique de reconstitution varient de 600 à 1.300 lires par pied de vigne.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes:

- a) rémunération horaire du travail humain : 300 lires, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale;
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 9.000 lires pour les gros tracteurs de labour et 1.200 lires pour les petits tracteurs.

Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût de fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel.

On n'a pas compté d'intérêts au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 4ème année ont été calculés avec un intérêt de 5%.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/66.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

- 1) la nature du terrain, notamment pour les besoins de l'ameublissement de l'enlèvement des pierres et des drainages;
- 2) le type de plantation;
- 3) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 0 = toutes les opérations sont faites à la main (en culture mixte)
 - 1 = seuls le labour et l'ameublissement sont effectués à la machine
 - 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le labour et l'ameublissement, mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.

Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative.

TABLEAU N° 63 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES DES PLANTATIONS DE VIGNOBLE DANS LA TOSCANE

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 4 premières années)

valeurs en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE		VIGNOBLE MIXTE	
	Moderne		I	II
	I Zones faciles	II Zones moins fa- ciles		
Type de plantation	Cordons	Sylvoz	Support mort	
Nombre de plants/ha	2200	2500	400	500
Degré de mécanisation	2	2	0	1
A) Coût différencié suivant l'opération				
- travaux préliminaires au défonçage	40	60	-	-
- défonçage & travaux de finissage	220	250	240	110
- drainage et opérations d'aménagement	60	420	60	40
- plantation et supports (1)	800	850	85	95
- travaux et opérations de culture	400	580	90	90
- intérêts du capital investi	170	236	62	40
- frais généraux (2)	212	212	-	-
- plus-value foncière	160	120	-	-
Total brut	2062	2728	537	375
B) Coût différencié suivant la catégorie				
- matériaux	630	660	85	95
- main-d'oeuvre HEURES	1877	3420	1260	450
COÛT	563	1026	378	135
- grosses machines HEURES	15	30	-	9
COÛT	135	270	-	81
- machines moyennes et légères HEURES	160	170	10	20
COÛT	192	204	12	24
- impôts et taxes	60	60	-	-
- plus-value foncière	160	120	-	-
- intérêts du capital investi	170	236	62	40
- travail de direction et frais généraux	152	152	-	-
Total brut	2062	2728	537	375

(1) Plants : 180.000 liras dans le cas I et 190.000 liras dans le cas II; supports : 350.000 liras dans les deux cas; emploi de machines : 40 heures (cas I et II); main-d'oeuvre : 222.000 liras (cas I et 262.000 liras cas II)

(2) 15.000 liras par an d'impôt financier; 8.000 liras par an pour les quotes-parts des capitaux d'exploitation de la vigne et 30.000 liras par an pour la direction, les quotes-parts des capitaux ordinaires de l'entreprise, etc.

TABLEAU N° 61 (suite)

valeurs en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE		VIGNOBLE MIXTE	
	Moderne		I	II
	I Zones faciles	II Zones moins fa- ciles		
<u>Répartition du coût de plantation par année</u>				
1ère année	413	813	375	230
2ème année	943	983	50	45
3ème année	273	318	20	25
4ème année	263	378	30	35
intérêts	170	236	62	40
<u>Total</u>	2062	2728	537	375
<u>Déduction pour les produits obtenus</u>				
- raisin produit 3ème et 4ème année				
Quintaux à 6.000 liras	50	40	6	9
Liras	300	240	36	54
<u>Déduction pour subvention de l'Etat (1)</u>	-	150	-	-
<u>Coût net de la plantation</u>	1762	2338	501	321

(1) moyenne des entreprises qui en ont bénéficié et de celles qui n'en ont pas bénéficié

B) Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées dans la zone que ce prix varie de 4.500 litres à 12.000 litres par quintal de raisin, avec des moyennes de 9.000 litres pour les cultures mixtes et de 6.500 litres pour les cultures spécialisées.

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût de plantation par la durée du cycle diminuée des 4 années d'installation.
- c) les intérêts sur le vignoble et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs et en estimant la plus-value foncière en moyenne 40.000 litres dans les zones les plus productives et à 30.000 litres en moyenne dans les zones de production moyennes;
- d) les impôts et les taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit;
- f) une rémunération de 300 litres par heure a été attribuée au travail humain, et un coût horaire moyen de 1.200 litres a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines;
- g) tous les prix sont au taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqués comme suit :
 - 0 = toutes les opérations sont faites à la main
 - 1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
 - 2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs et d'autres avec des moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a relevé les séries suivantes :

Tableau n° 62 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LA CULTURE DES VIGNOBLES DE LA TOSCANE
(à l'hectare) - (1)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLES SPECIALISES Moderne		VIGNOBLE MIXTE	
	Zones faciles	Zones moins faciles	Zones faciles	Zones moins faciles
Durée totale du vignoble Années	30	30	40	40
Production annuelle moyenne Quintaux de raisin	125	100	14	9
Autres produits obtenus tous les ans	-	-	-	-
<u>Coûts fixes</u>				
- amortissement du vignoble (1)	68	90	14	9
- intérêts du vignoble (1)	88	117	25	16
- plus-value foncière (2)	40	30	4	3
- impôts et taxes (2)	15	15	3	2
- portion du capital foncier de l'entreprise	20	20	2	1
- amortissement et intérêts des capitaux d'exploitation de la vigne (3)	10	10	1	1
- travail de direction	30	24	3	2
<u>Coûts variables</u>				
- matériaux, engrais, anticryptogamiques, fumier, pieux	80	60	6	4
- travail humain	162	192	37	53
- travail mécanique	120	132	31	22
<u>TOTAL DU COUT BRUT</u>	633	690	126	113
<u>Déductions</u>	-	-	-	-
<u>Coût net</u>	633	690	126	113
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u> Lires	5064	6900	9000	12555
<u>Degré de mécanisation</u>	2	2	partielle	partielle

(1) Voir les chiffres du tableau n° 61

(2) Une portion seulement pour le vignoble mixte

(3) Pour les vignobles spécialisés, valeur se référant à 100.000 lires/ha, à l'exclusion des machines

TABLEAU N° 02 (suite)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLE SPECIALISE Moderne		VIGNOBLE MIXTE		
	Zones faciles	Zones moins fa- ciles	Zones faciles	Zones moins fa- ciles	
<u>Répartition du travail par catégories</u>					
- travail de la terre :					
- travail humain	HEURES	50	130	20	30
- travail mécanique	"	28	20	14	12
- Engrais et traitements :					
- travail humain	"	60	100	30	65
- travail mécanique	"	32	30	6	-
- élagage et entretien de la plantation :					
- travail humain	HEURES	210	230	40	50
- travail mécanique	"	12	10	-	-
- récolte et transports :					
- travail humain	HEURES	220	180	35	32
- travail mécanique	"	28	40	6	6
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u>		540	640	125	177
<u>TOTAL DU TRAVAIL MECANIQUE</u>		100	110	26	18

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés n'ont touché que les entreprises qui ont procédé à la vinification du raisin produit.

Le tableau n° 63 donne les chiffres moyens des relevés effectués, trois cas ayant été considérés : de petites entreprises qui procèdent elles-mêmes à la vinification de tout leur raisin, ou bien de grandes entreprises agricoles vinificatrices qui vendent le vin en vrac ou sous emballage.

On a relevé les capitaux investis en immeubles et en outillages, et on les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et pour les récipients et de 10 % pour les outillages
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles et les récipients de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels, spécialement dans le cas des grandes caves, sont fort différents, par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

Voici les cas qui ont été étudiés :

- 1) petite entreprise agricole qui procède à la vinification et qui vend en dames-jeannes à des détaillants;
- 2) grande entreprise agricole qui procède à la vinification et qui vend en vrac à des industriels;
- 3) grande entreprise agricole qui procède à la vinification et qui ne vend que sous emballage à des consommateurs dans son propre magasin.

TABLEAU N° 64 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE DANS LA TOSCANE

	1er CIRCUIT petit viticulteur qui vend le vin en dames-jeannes au dé- taillant			2ème CIRCUIT grand viticulteur qui vend le vin en vrac à l'industriel			3ème CIRCUIT grand viticulteur qui vend le vin en fias- ques dans son propre magasin (emballage perdu)		
Coût de la production d'un quintal de raisin :									
culture spécialisée	6000			6000			6000		
culture mixte	9000			9000			9000		
moyenne	7000			7000			7000		
Coût du raisin pour obtenir un quintal de vin	8439	12658	9845	8298	12448	9695	8302	12453	9686
Coût de la vinification, déduction faite des soue- produits	3390	3390	3390	1645	1645	1645	1563	1563	1563
Coût de la vente	1890	1890	1890	909	909	909			
Coût du vin pour une fiasque (1,8 litre)							178	253	203
Coût de la fiasque, de l'étiquette et du bouchon							103	103	103
Coût de la vente							107	107	107
<u>Coût total</u>	13719	17848	15125	10852	15002	12249	388	463	413
Prix obtenu en 1965	13000/Q1e			12000/Q1e			400/		

CHAPITRE VI - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LES POUILLES

(Provinces de Lecce et Bari)

1) Introduction

Les Pouilles sont une région dont la vocation vitivinicole est intense. Elle a produit en effet pas moins de 9,1 millions d'hl de vin en moyenne au cours des années 1961-1964, soit 15 % de la production nationale.

Cette région constitue, avec la Sicile, la grande zone de production de vins riches en alcool connus sous le nom de "vini grezzi" (vins bruts) ou de coupage.

Mais les Pouilles ne produisent pas uniquement des vins de coupage. Elles sont en effet une région typique de production vitivinicole, et cette culture s'étend dans toutes les provinces, tant pour la production de raisin de table que pour la production de raisin de cuve. Au sujet de la production de raisin de cuve, relevons avant tout que depuis quelques années la production de vin de qualité et celle de vin de table achevé sont en train de prendre de l'importance même au-delà des zones de la région de Foggia qui comprennent la commune de San Severo et les communes voisines où ces productions sont traditionnelles.

Mais il ne faut pas oublier que jusqu'à présent les vins des Pouilles se sont affirmés en tant que vins de coupage (d'aucuns sont spéciaux, tels les filtrés doux) par leur pourcentage élevé d'alcool et par leur capacité de supporter de longs voyages. D'autre part, l'usage des appareils de concentration, de jour en jour plus répandus dans les caves du nord a freiné, ces dernières années, l'emploi de ces vins pour l'amélioration des vins légers; en même temps, l'extension de plantations nouvelles en des zones plus productives et la vinification d'une partie du raisin de table en a abaissé encore le degré alcoolique de leur production. C'est ce qui a provoqué le problème bien connu de la création d'un type de vin adapté à la consommation courante.

Dans l'ensemble, la production de vins des Pouilles que l'on peut évaluer, nous l'avons déjà dit, à environ 9,1 millions d'hl est répartie comme suit :

PUGLIA

Provinces ayant fait l'objet d'une étude détaillée :

BARI , LECCE



Carte 6

- 35 % : vins de coupage, fortement alcoolisés;
- 25 % : vins de coupage, moyennement alcoolisés, qui conviennent aussi à la consommation courante;
- 35 % : vins moyennement alcoolisés, prêts pour la consommation courante;
- 5 % : vins liquoreux, de qualité, etc.

Les vins de table pourront avoir à l'avenir une importance toujours accrue. C'est précisément vers eux que tendent les plus grands efforts des vitiviniculteurs des Pouilles.

2) La viticulture dans les provinces de Lecce et Bari

Les deux provinces soumises à l'examen participent à concurrence de 49 % à la production vinicole régionale, et à concurrence de 7,4 % à la production vinicole nationale.

Le secteur vitivinicole participe à concurrence de 20 % à la formation de la production brute commercialisable de l'agriculture de ces provinces, et cette incidence nous donne immédiatement une idée de l'importance de ce secteur.

La base de la production viticole de la zone est indiquée par les chiffres du recensement de l'agriculture, de 1961, reproduits aux tableaux nos 65 et 66 ci-dessous.

TABLEAU N° 65 - ENTREPRISES VITICOLES DES POUILLES

(Province de Bari)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignobles spécialisés		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte ha
Ha		%	Ha	%	Ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	16399	8367	3	6120	9	73	1855	1009	4	-
de 1 à 5 ha	23035	57345	23	22099	33	38	2647	6408	29	-
de 5 à 10 ha	6748	47050	18	11860	17	25	629	4366	20	-
de 10 à 25 ha	2965	44098	17	10164	15	23	269	3920	18	-
de 25 à 100 ha	1235	55396	22	11087	16	20	104	4671	21	-
plus de 100 ha	223	42013	17	6526	10	16	11	1867	8	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	(100)	27	5515	22241	(100)	14152
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	37544	159319	63	36049	-	-	4122	13245	60	-
faire-valoir avec salariés	6739	49484	19	12477	-	-	858	4242	19	-
faire-valoir de colonat partiaire	22	548	-	80	-	-	4	43	-	-
Autres formes de faire-valoir	6300	45118	18	19250	-	-	531	4711	21	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	-	-	5515	22241	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	34504	207970	82	49655	-	-	3614	16172	73	-
Plaine	16101	46499	18	18201	-	-	1901	6069	27	-
<u>Total</u>	50605	254469	(100)	67856	-	-	5515	22241	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria - Vol. X 1963

TABLEAU N° 56 - ENTREPRISES VITICOLES DES POUILLES

(Province de Lecce)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	CULTURE SPECIALISEE						CULTURE MIXTE			
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie des vignoble spécialisés		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises		Superficie en culture mixte Ha
Ha		%	Ha	%	Ha			%		
Par classes de superficie:										
jusqu'à 1 ha	12372	6436	5	4382	9	68	470	252	4	-
de 1 à 5 ha	12809	29500	24	14434	28	49	554	1265	22	-
de 5 à 10 ha	2513	17787	14	7337	14	41	112	779	13	-
de 10 à 25 ha	1539	22910	19	8868	18	39	53	788	13	-
de 25 à 100 ha	579	26765	22	9912	19	37	30	1515	26	-
plus de 100 ha	110	19550	16	6242	12	32	7	1248	22	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	(100)	42	1226	5847	(100)	-
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	19354	41250	34	15642	-	-	888	1829	31	-
faire-valoir avec salariés	4358	21957	18	7517	-	-	146	1234	21	-
faire-valoir de colonat partiaire	162	3422	3	928	-	-	2	15	-	-
Autres formes de faire-valoir	6048	56319	45	27088	-	-	190	2769	48	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Plaine	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-
<u>Total</u>	29922	122948	(100)	51175	-	-	1226	5847	(100)	-

Source : ISTAT, 1° Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. 11 - Chiffres provinciaux
 ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles des deux provinces, toujours en 1961, étaient environ 210.000 pour une superficie totale recensée d'environ 743.000 ha. Parmi ces entreprises, les entreprises viticoles étaient au nombre de 87.000 environ, presque toutes à vignoble spécialisé.

Dans l'ensemble, les vignobles spécialisés couvraient 119.000 ha, soit 32 % des 377.000 hectares de la superficie des 80.500 entreprises qui pratiquent la culture de la vigne, le 16 % du total de la superficie de toutes les entreprises agricoles des trois provinces.

Les chiffres indiqués dans les tableaux ci-dessus nous montrent les caractères structurels suivants de la viticulture de la zone :

- 1) la viticulture est à peu près exclusivement spécialisée, puisque la superficie extrêmement restreinte en vignoble mixte (14.100 ha) ne donne que 6% de la production totale du raisin.
Pour quelques très petites entreprises on peut parler d'entreprises spécialisées. En effet, dans les 28.700 entreprises viticoles de moins d'1 ha. le vignoble occupe 71 % de leur superficie, tandis que dans les 35.800 entreprises viticoles comprises entre 1 et 2 ha le vignoble en occupe 42 %.
- 2) les entreprises viticoles sont pour la plupart de très petite taille : 80 % des entreprises viticoles ont moins de 5 ha et occupent 40 % de toute la superficie viticole. 32 % de la superficie viticole sont occupés par des entreprises de 5 à 25 hectares et 28 % par des entreprises de plus de 25 ha.
- 3) les entreprises viticoles de la province de Lecce sont situées exclusivement dans la plaine, tandis que dans la province de Bari elles sont situées surtout en colline.
- 4) la propriété paysanne est la forme dominante du faire-valoir. Le colonat partiaire est très répandu (un métayage improprement dit est en train de se répandre, avec concession par le propriétaire, pour 20 ans, du terrain nu, des plants et du fil de fer.

Quant au type du terrain, il est calcaire du crétacé avec une structure particulière du carso et avec de nombreuses aires basses de terre rouge intercalée qui forment des "îlots" de bonne productivité.

3) Les entreprises représentatives

Les informations structurelles de quelques entreprises typiques nous indiquent que la taille varie considérablement. Les petites entreprises, qui sont les plus nombreuses, ont une taille moyenne de 3 à 4 ha, avec des dotations de capitaux de 150.000 lires par ha et avec un chargement de travail humain de 0,4 unité de travailleurs/ha.

La production brute commercialisable est d'environ 500.000 lires par ha, dont 90 % sont constitués par le raisin ou par le vin. Il y a lieu de soustraire de cette production environ 140.000 lires de frais (dont 20.000 lires d'impôts), ce qui laisse un produit net moyen de 360.000 lires. Sur ce montant, 60.000 lires sont la rétribution du capital foncier et 250.000 lires par ha celle du travail humain qui touche de la sorte 620.000 lires par an.

Le tableau n° 67 donne quelques chiffres principaux de types représentatifs de ces entreprises agricoles.

TABEAU N° 67 - ENTREPRISES VITICOLES REPRESENTATIVES DES POUILLES

Numéro	1	2	3	4	5	6
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété du cultivateur "capitaliste"	propriété du cultivateur "capitaliste"	colonat partiaire
Situation géographique	plaine	colline	plaine	colline	plaine	plaine
Orientation	viticole	viticole-olivicole	viticole-olivicole	viticole	viticole	viticole
Superficie Ha	4,40	6,00	12,00	4,50	6,20	1,50
% du vignoble	80	30	25	60	70	90
production brute commercialisable	raisin blanc	raisin rouge	raisin rouge	vin rouge	vin rouge	raisin rouge
Quintaux/ha	70	125	140	100	45	120
Travailleurs/ha	0,50	0,25	0,30	0,55	0,50	0,60

4) La production de raisin de cuve

Les systèmes de culture sont deux, en substance : le système classique "alberello pugliese" (arbrisseau des Pouilles), et le système du "cordone speronato" (cordon en éperon), type Guyot.

Tandis que l' "alberello" est la vigne basse axée sur 2 à 4 branches portant chacune de 2 à 3 éperons avec des distances de plantation de 1,5 x 1,5 et sans support, l'espalier en "cordone speronato" a des distances de plantation qui varient de 1,80 x 0,80 à 2,5 x 1,0.

Les plantations traditionnelles sont à "alberello", avec des distances très étroites, mais les plantations nouvelles de raisin de cuve sont pour la plupart réalisées en espalier avec deux fils de fer et à éci-mage long. Ce passage à des formes de plantation plus productives facilite la baisse du degré d'alcool et du tanin. Si ce degré convenait aux vins de coupage, il constituerait un obstacle pour la production des vins de consommation courante.

Les céps les plus fréquents sont : pour les raisins la Malvoisie noire, le "Negro amaro" (noir amer) (ce cep constitue 90 % des vins de la province de Lecce) et le raisin de Troie, pour les raisins rouges de Somarollo et pour les raisins blancs le Bombino et le Muscat.

Dans ce secteur également, on cherche à effectuer des déplacements pour obtenir les adaptations qualitatives exigées par les tendances œnologiques nouvelles rappelées ci-dessus.

La technique culturale est on ne peut plus simple, notamment parce que dans la plupart des entreprises, qui sont d'une superficie très petite, la mécanisation est très réduite.

A titre d'exemple, nous donnons les chiffres moyens de l'emploi de journées de travail dans un hectare de vignoble à "alberello" :

A titre d'exemple, nous donnons les chiffres moyens de l'emploi de journées de travail dans un hectare de vignoble à "alberello" :

	<u>Vignoble à "alberello"</u>	
	<u>mécanisé</u>	<u>non mécanisé</u>
- taille	14	14
- piochage	2	28
- piochage au pied	4	-
- sarclage	4	22
- sulfatage et irrigation	8	20
- élagage vert	15	15
- vendange	<u>15</u>	<u>15</u>
	62	114

Dans les autres formes, naturellement, le travail est différent et peut arriver jusqu'à 100 journées dans les espaliers mécanisés et à 180 dans les vignes à bâches.

La production unitaire moyenne de raisin est de 50 à 60 quintaux dans l' "alberello" de colline et de 70 à 100 quintaux dans l' "alberello" de plaine. Cette production monte à 110-130 quintaux dans les espaliers de plaine et les dépasse largement dans les vignobles à bâches de raisin de table.

A ce sujet, il faut tenir compte de ce que, par suite de l'excès de la production de raisin de table, 30 % environ de cette production sont destinés tous les ans à la production de moûts qui, après avoir été sulfités, attendent la vendange suivante pour être coupés avec les moûts de raisin de cuve.

Au total, la production de raisin de cuve des deux provinces est de 5,9 millions de quintaux environ, dont :

- 1 % va à l'autoconsommation;
- 30 % sont vendus à des industriels;
- 40 % sont soumis à la vinification dans l'entreprise;
- 29 % sont soumis à la vinification dans les caves coopératives.

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise tend à se réduire progressivement pour céder la place à la vinification dans les caves coopératives. Voici quelle était leur importance en 1964 :

	<u>Bari</u>	<u>Lecce</u>
<u>Caves coopératives</u>		
Nombre	22 (1)	36 (2)
Capacité	590.000	318.000
<u>"Enopoli"</u>		
Nombre	8	9
Capacité	220.000	254.000

Il y a en outre à Bari une coopérative du 2ème degré : la centrale des caves coopératives de la réforme foncière. Ces caves coopératives se sont substituées en partie aux caves des entreprises et en partie à l'action de vinificateurs qui auparavant était menée par les industriels qui achetaient du raisin. En effet, de nombreuses caves, et presque tous les "enopoli", vendent leurs produits aux industriels qui ont tiré, en définitive, le plus grand avantage de ces nouvelles structures de la vinification.

La vinification de première transformation dans les caves industrielles a donc considérablement diminué, et bien que dans la province de Bari il y ait 148 établissements vinicoles et 280 dans la province de Lecce, avec une capacité totale de plus de 1.600.000 hl, ils n'exercent le plus souvent qu'une fonction soit de triage vers le nord, soit de transformation ultérieure pour la préparation de vins de table.

Leur fonction demeure, quoi qu'il en soit, très importante, et une étude à leur propos pourrait être extrêmement intéressante.

(1) - dont 5 de l'Ente Riforma Fondiara (Office de réforme foncière)

(2) - dont 7 de l'Ente Riforma Fondiara (Office de réforme foncière)

6) Les types de vin produits en lère transformation et leur vente

Les vins produits à la phase de la vinification et introduits dans les circuits de la première vente sont les suivants :

- 35 % : vins de coupage : vins bruts de 13-15%, très colorés et riches en extrait ("Primitivo, "Galatina", Barletta", etc.)
- 30 % : vins de demi-coupage: vins bruts de 12-13 %
- 20 % : vins de consommation de 10-12°
- 7 % : vins de qualité ("Castel del Monte")
- 3 % : vins liquoreux et aromatiques
- 5 % : filtrés doux (moûts de coupage ou jus non alcoolisés de raisin)

Voici, selon certaines indications qu'une enquête spéciale approfondie devrait contrôler, la répartition de la quantité totale des 4,4 millions d'hl de vin produits :

- hl 400.000 = 9 % autoconsommation;
- hl 550.000 = 12 % vins de qualité et liquoreux ou filtrés introduits par des industriels et des agriculteurs sur le marché;
- hl 300.000 = 7 % vins de consommation courante produits par des caves coopératives et vendus par elles à des commerçants ou à des consommateurs;
- hl 450.000 = 10 % vins de consommation courante produits par des agriculteurs et vendus par ceux-ci à des grossistes;
- hl 900.000 = 21 % vins de coupage et demi-coupage produits par des caves coopératives et vendus à des industriels;
- hl 800.000 = 18 % vins de coupage et demi-coupage produits par des agriculteurs et vendus à des industriels;
- hl 1.000.000 = 23 % vins de coupage et demi-coupage produits par des industriels.

7) Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente

Le marché traditionnel du raisin de cuve acheté par les industriels par l'entremise de leurs délégués avait créé un marché typiquement saisonnier localisé dans la courte période après la vendange.

La clause de base de ce contrat de vente du raisin est "per merce tagliata" (à marchandise coupée). Le prix est fixé par quintal net livré au lieu de la récolte avec une commission pour le courtier d'environ 100 lires pour chacune des deux parties.

Depuis longtemps, pourtant, le contrat des raisins a vu son importance diminuer, les contrats pour le vin se sont multipliés. Par cette tendance nouvelle, le volume des ventes s'est réparti dans les différents mois de l'année, ce qui a provoqué la nécessité de conserver de fortes quantités du produit.

La vente des vins est faite à l'hl et au quintal-degré. Dans certaines zones, on pratique encore la "soma" (mesure de capacité pour liquides) qui est d'environ 175 litres dans de nombreuses communes.

En 1965 les prix moyens obtenus pour les raisins et les vins ont été les suivants :

	Raisin ordinaire Lires/ Quintal	Lires/degre hecto			
		Vins de consommation courante		Vins de coupage	
		Castel del Monte 1964 11-12°	Blanc ordi- naire 1965 10-11°	Primitivo 1965 13-14°	Barletta rouge 1965 14-15°
Janvier-mars	-	-	-	-	-
Avril-Juillet	-	520-560 ¹⁾	-	520-580	-
Août-septembre	4800	535-650 ¹⁾	-	550-600	-
Octobre-décembre	-	625-650	580-620	660-780	760-780

(1) La répercussion de la possibilité de réaliser de bons prix par la distillation est favorable.

8) Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves des Pouilles

A) Coût de la plantation des vignobles

Les informations recueillies dans les entreprises étudiées dans la zone nous montrent des chiffres du coût de la plantation qui varient de 1 à 1,6 million à l'hectare, avec une moyenne pour les vignobles de raisin de cuve de 1,3 million.

Ces chiffres ont été obtenus sur la base des valeurs unitaires suivantes :

- a) rémunération horaire du travail humain : 450 lires pour le travail masculin, y compris les charges d'assurance, de congés payés et tous les autres éléments de prévoyance sociale (cette rémunération horaire plus élevée qu'ailleurs provient de ce que l'horaire journalier est réduit à 6 heures);
- b) coût horaire des machines, évalué sur la base des prix de location pratiqués dans la zone, soit 8.300 lires pour les gros tracteurs de labour et à 1.200 lires pour les petits tracteurs. Ce coût horaire comprend le salaire du conducteur de tracteur et le coût du fonctionnement des machines.

Les impôts et taxes, la plus-value foncière et le travail de direction ont été déterminés dans chaque cas, par référence, respectivement, aux impositions dues, à la valeur foncière et au coût total du travail non manuel.

On n'a pas compté d'intérêts au cours de l'année, mais les reports à la fin de la 3ème année ont été calculés avec un intérêt de 5 %.

Tous les prix ont été établis aux taux de 1965/1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés ont donné des résultats très différents parce que les coûts de plantation ont subi des variations particulièrement sensibles, pour les motifs suivants :

- 1) le type de la plantation;
 - 2) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
 - 1 = seuls le labour et l'ameublement sont effectués à la machine
 - 2 = des machines ont été utilisées non seulement pour le labour et l'ameublement, mais aussi pour le drainage, pour la plantation, pour le transport et pour diverses autres opérations culturales.
- Malgré la diversité considérable des chiffres obtenus, il a paru possible de tirer des relevés qui ont été effectués les chiffres moyens suivants qui peuvent avoir quelque valeur indicative.

TABLEAU N° 68 - INFORMATIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES SUR LES PLANTATIONS DE VIGNOBLE DES POUILLES

(à l'hectare de superficie cadastrale pour les 3 premières années)

valeurs en milliers de litres

	VIGNOBLE SPECIALISE							
	Traditionnel				Moderne			
Type de plantation	"albarello"				espalier			
Nombre de pieds/ha	6.000				2.600			
Degré de mécanisation	2				2			
Type de terrain	terre rouge				terre rouge			
A) <u>Coût différencié suivant l'opération</u>	1ère an- née	2ème	3ème	Total	1ère année	2ème	3ème	Total
- travaux préliminaires au défonçage	-	-	-	-	-	-	-	-
- défonçage & travaux de finissage	178	-	-	178	170	-	-	170
- drainage et travaux d'aménagement	-	-	-	-	-	-	-	-
- plantation et (1)	280	268	20	568	180	760	-	940
- travaux et opérations de culture	30	140	240	410	40	85	340	465
- intérêts du capital investi	-	28	54	82	-	23	71	94
- frais généraux (2)	40	40	40	120	40	40	40	120
<u>Total brut</u>	568	516	394	1478	470	948	491	1909
B) <u>Coût différencié suivant la catégorie</u>								
- matériaux			39				805	
- main-d'oeuvre HEURES		1240				1115		
Coût				558			502	
- grosses machines HEURES		12				12		
Coût				100			100	
- machines moyennes et légères HEURES		90				140		
Coût				108			168	
- impôts et taxes				30			30	
- plus-value foncière				120			120	
- intérêts				82			94	
- travail de direction et frais généraux				90			90	
<u>Total brut</u>				1478			1909	

(1) Dans l'"albarello" : 120.000 litres pour les plants non entenés la 1ère année 200.000 litres pour les petits pieux la seconde année; main-d'oeuvre 160.000 litres la première année, 68.000 la 2ème année et 20.000 litres la 3ème année pour le remplacement des mauvais plants.

Dans l'espalier : plants 75.000 litres; 105.000 litres main-d'oeuvre 1ère année, plants 10.000 litres, pieux et bases 210.000 litres, fil de fer 350.000 litres, bâtons 40.000 litres et main-d'oeuvre 150.000 litres la seconde année.

(2) 10.000 litres/ha d'impôt foncier, 30.000 litres pour la côte part des frais généraux.

TABLEAU N° 63 (suite)

valeurs en milliers de lires

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel	Moderne
<u>C) Répartition du coût de plantation par année</u>		
- 1ère année	568	470
- 2ème année	488	925
- 3ème année	340	420
- intérêts	82	94
<u>Total</u>	1478	1909
<u>Déduction pour les produits obtenus :</u>		
- raisin produit Quintaux	50	90
à 4.000 lires/quintal	200	360
<u>Déduction pour subventions de l'Etat:(1)</u>	120	-
<u>Coût net de la plantation</u>	1158	1549

(1) Chiffre moyen de situations en réalité fort variées.

B) Coût de production du raisin

Il résulte des relevés effectués auprès des entreprises étudiées que ce prix varie de 4.000 liras à 5.000 liras par quintal (mais on ne perdra pas de vue les critères d'interprétation cités ci-dessus au tableau n° 69).

Voici les critères qui ont été utilisés :

- a) la production annuelle moyenne a été calculée en évaluant la production totale du cycle et en la divisant par la durée du cycle évaluée à 30 ans;
- b) les amortissements du capital "vignoble" ont été déterminés en divisant le coût net de la plantation par la durée du cycle diminuée des 3 années d'installation.
- c) les intérêts sur les vignobles et sur le terrain ont été calculés en attribuant un taux de 5 % à ces valeurs;
- d) les impôts et taxes et les quotes-parts pour les capitaux fonciers de l'entreprise ont été relevés chaque fois;
- e) la rémunération du travail de direction a été évaluée à 4 % de la valeur du raisin produit;
- f) une rémunération de 450 liras par heures (500 liras pour l'homme et 300 liras pour la femme) a été attribuée au travail humain, et un coût horaire moyen de 1.200 liras a été attribué au travail des machines, en ce compris la rémunération du conducteur, les amortissements, les intérêts et le coût du fonctionnement des machines;
- g) tous les prix sont aux taux de 1965-1966.

Comme on l'a dit, les chiffres relevés dans les différentes entreprises ont donné des résultats très variables, ce qu'il faut attribuer aux facteurs suivants :

- 1) le degré de mécanisation, que nous avons indiqué comme suit :
0 = toutes les opérations sont faites à la main
1 = uniquement le travail profond du sol est exécuté avec tracteur
2 = de nombreuses opérations sont effectuées avec des tracteurs et autres moto-culteurs;
- 2) le type de plantation;
- 3) l'influence du temps.

En réalité les coûts effectifs varient beaucoup selon le type de l'entreprise et selon le degré d'utilisation des machines, mais ces variations ne sont pas relevées puisque l'on a attribué au travail humain et au travail mécanique effectivement utilisés, respectivement des salaires nominaux et des prix de location. En faisant la moyenne des chiffres obtenus de la sorte, on a obtenu les séries suivantes :

TABLEAU N° 69 - Informations techniques et économiques sur la culture des vignobles des Pouilles

(à l'hectare, en milliers de liras)

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel "albarello"	Moderne espalier
Durée totale du vignoble	30	30
Production annuelle moyenne Quintaux	80	130
Autres produits obtenus tous les ans	-	-
<u>Coûts fixes</u>		
- amortissement du vignoble (1)	43	57
- intérêts du vignoble (1)	58	77
- plus-value foncière	40	40
- impôts et taxes	10	20
- portion du capital foncier de l'entreprise	30	30
- travail de direction, amortissement, intérêts du capital d'exploitation (2)	8	12
<u>Coûts variables</u>		
- matériaux (engrais et anticryptogamiques)	35	50
- travail humain	157	198
- travail mécanique	12	46
- travail animal	12	18
<u>Total du coût brut</u>	405	548
<u>Déductions</u>	-	-
<u>Coût net</u>	405	548
<u>Coût unitaire pour un quintal de raisin</u>	5062	4215
<u>Degré de mécanisation</u>	1-2	2
<u>Répartition du travail par catégories</u>		
- travail de la terre		
- travail humain	HEURES	65
- travail mécanique	"	14
- travail animal	"	18
- engrais et traitements:		
- travail humain	"	125
- travail mécanique	"	12

(1) Chiffres du tableau précédent

(2) Pour le vignoble spécialisé : 80.000 liras/ha, non compris les machines, dans le premier cas, et 120.000 liras/ha dans le second cas.

TABLEAU N° 69 (suite)

à l'hectare en milliers de liras

	VIGNOBLE SPECIALISE	
	Traditionnel	Moderne
- élagage et entretien de la plantation		
- travail humain HEURES	80	120
- travail mécanique "	-	-
- récolte et transports :		
- travail humain "	94	130
- travail mécanique "	6	12
<u>TOTAL DU TRAVAIL HUMAIN</u> HEURES	349	440
<u>Total du travail mécanique</u> "	10	38
<u>Total du travail animal</u> "	12	18

N.B. : Le coût a été déterminé en attribuant une rémunération horaire de 450 liras au travail manuel, pour suivre le critère adopté dans les autres régions, c'est-à-dire de se référer au coût courant de la main-d'œuvre salariée, qui est plus élevé pour les motifs déjà énoncés. On notera cependant que cette rémunération à l'heure de travail du personnel extérieur peut altérer la signification de la comparaison avec les autres séries de relevés lorsqu'on se trouve face à du travail de paysans propriétaires ou de colons partiaires. Dans ce cas, le coût horaire du travail devrait être évaluée sur la base de 300 liras par heure, et le coût par quintal de raisin s'élèverait à 4.412 liras dans le premier cas, et à 3.708 liras dans le second.

Il faut tenir compte en outre de ce que dans de nombreuses entreprises le travail mécanique est fort peu répandu : en ce cas, les heures de travail humain pour un hectare d' "alberello" montent à 700 environ, et le coût du quintal de raisin, tout en évaluant l'heure de travail à 300 liras, est de plus de 5.500 liras par quintal.

C) Coûts de la vinification et de la première vente

Nos relevés ont touché des entreprises qui ont vendu le raisin à des caves coopératives ou à d'autres vinificateurs industriels.

Le tableau n° 70 indique les chiffres moyens des relevés effectués en prenant en considération les capitaux investis en immeubles et en outillages. On les a évalués, ceux-là par le critère du coût actuel de reconstruction et ceux-ci par celui du coût à l'état neuf. On a déterminé également la quantité moyenne de raisin travaillé et celle du vin ou des vins produits. C'est à ces quantités que se réfèrent les coûts de transformation relevés par les critères suivants :

- 1) amortissement des installations à raison de 2 % pour les immeubles et de 10 % pour les outillages;
- 2) intérêts sur les capitaux investis au taux de 5 % (mais pour les immeubles de construction ancienne on a pris le taux de 2 %).

Les coûts réels des caves coopératives, comme on l'a déjà dit, sont fort différents par suite des emprunts et des intérêts passifs, mais nous avons cru pouvoir nous borner à l'examen du coût économique, notamment parce que pour suivre le coût financier il aurait fallu effectuer une enquête comptable approfondie, ce qui nous était absolument impossible.

TABLEAU N° 70 - COUT DE LA VINIFICATION ET DE LA PREMIERE VENTE POUR LES POUILLES

valeurs en milliers de litres

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
Modalités d'achat du raisin	La cave coopérative achète à ses membres	la cave coopérative achète à ses membres	l'établissement industriel achète à 4.000 litres le quintal
Capacité de travail pour la vinification	50.000 (1)	32.000	20.000
Capacité de mise sous emballage	-	-	-
Modalités de vente	aux industriels	aux industriels	aux grossistes du nord : 80 % aux détaillants : 20%
Emballages pour la vente	en vrac	en vrac	en vrac : 80 % dames-jeannes : 20%
Valeur à l'état neuf de l'installation de vinification et de conservation :			
- immeubles	156.000(2)	85.000 (2)	52.000
- récipients et installations fixes	35.000(2)	20.000 (2)	16.000
- machines (réfrigération, etc.)	16.000	10.000	7.500
Valeur à l'état neuf de l'installation d'emballage :			
- immeubles	-	-	5.000
- outillages fixes	-	-	2.000
Valeur à l'état neuf de l'installation de vente :			
- immeubles	-	-	-
- outillages fixes (pour le pesage)	2.000	-	2.000
- outillages circulants	-	-	2.000
Quantité de raisin vinifié Quintaux	100.000	37.000	20.000
Quantité de mouts achetés	-	-	5.000
Vins produits :			
- type : coupage 12-13°	22.500	-	10.000
- type : coupage 10-11° (ordinaire)	50.000	27.300	4.500
- type : vin de table 11-12°	-	-	5.000

(1) Capacité théorique car avec un décuvaqe double ou avec la prise en location de caves chez des tiers on vinifie en moyenne 80.000 hl.

(2) dont 70 % à charge de l'Etat.

TABLEAU N° 70 (suite)

valeurs en milliers de liras

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
<u>Coût de la vinification :</u>			
- amortissements et entretien des installations (3)	5265	3075	4525
- intérêts des installations (3)	3665	2075	3775
- matériaux	2500	500	600
- main-d'oeuvre	16500	6900	5000
- direction et administration	4000	2800	1500
- divers (électricité, etc.)	1600	800	650
- coûts et correctifs (à 7.000 liras, y compris la commission du courtier et le transport	-	-	35000
- assurances	270	190	300
- transport des coûts	4000	-	-
- location des locaux	6000	-	-
<u>Total</u>	43800	16340	51350
<u>Coût de la mise sous emballage et de la vente</u>			
- amortissements et entretien des installations (3)	100	-	450
- intérêts des installations (4)	100	-	550
- matériaux, électricité	-	-	400
- main-d'oeuvre	-	-	2500
- transports	1500	1000	1500
- commissions du courtier	5000	2000	1200
- direction et administration	1500	1000	2000
- intérêts à 5 % pendant les mois de stockage	-	-	3656 (6)
- impôts et taxes	150	100	800
<u>Total</u>	8350	4100	13056

(3) On a attribué 5 % sur les immeubles et installations à charge des particuliers, et 15 % pour les machines

(4) On a attribué 5 % sur le capital investi par les particuliers

(5) Sur des stocks de 19.500 quintaux de vin à 7.500 liras pendant 6 mois

TABLEAU N° 70 (suite)

RECAPITULATION

valeurs en milliers de lires

	INSTALLATIONS ETUDIEES		
	I	II	III
Coût du vin (1)	400.000	148.000	96.000
Coût du moût	-	-	35.000
Coût de la vinification	43.800	16.340	16.350
Coût de la vente	8.350	4.100	13.060
Sous-produits (marcs, lie, piqette)	- 12.000	- 4.500	-3.000
<u>Coût net total</u>	440.150	163.940	157.406
<u>Coût pour 1 quintal de vin</u>	6.071	6.005	8.072
Prix moyen obtenu	7.000	6.700	8.300

(1) Evalué pour les caves coopératives sur la base du coût moyen de production de 4.000 lires au quintal. Le prix réellement payé aux membres s'est élevé à 4.500 lires au quintal. Pour le cas III, on a indiqué le coût réel de 4.800 lires au quintal.

Pour récapituler, comme nous l'avons fait pour les autres régions, les coûts, relatifs aux circuits pris en considération, les chiffres ont été donnés en résumé dans le tableau qui suit.

Il faudra tenir compte attentivement de ce que nous avons pris les coûts de production du raisin relatifs à des cultures mécanisées en partie. Comme on l'a dit, pour la culture non mécanisée (encore très répandue) les coûts seraient fort supérieurs (5.500 lires/quintal).

TABLEAU N° 71 - CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - LES POUILLES

	1er CIRCUIT	2ème CIRCUIT	3ème CIRCUIT	4ème CIRCUIT	
	Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	Le viticulteur vend le raisin à la cave coopérative	La cave coopérative vinifie et vend à l'industriel 1er exem- 2ème ex- ple emple	L'industriel vinifie et vend à des grossistes ou à des détaillants en dames-jeannes	
	Lires/quintal	Lires/quintal	Lires/quintal		Lires/quintal
Coût de production d'1 quintal de raisin (1)	3700-4400	3700-4400			
Courtage	100-150				
Transport		150-200			
Coût de l'achat du raisin pour obtenir 1 quintal de vin			6206(3) 6098(3)		4944 (4)
Coût de l'achat du moût pour obtenir 1 quintal de vin			- -		1795 (4)
Coût de la vinification sous déduction des sous-produits			439 434		685
Coût de la vente			115 150		670
<u>TOTAL DU COUT</u>	3800-4550	3850-4600	6760 6682		8094
Prix obtenu	4800	4500 (2)	7000 6700		8300

(1) Voir le N.B. à la fin du tableau n° 69. Si l'on prend en considération les coûts de la main-d'oeuvre salariée, les coûts unitaires moyens du raisin montent à 4.500 liras/quintal.

(2) Sans les ristournes.

(3) Au prix réellement payé de 4.500 liras sans les ristournes.

(4) Pour obtenir un quintal de vin, on a employé 25,64 kg de moût au prix de 7.000 liras/quintal et 1,03 quintal de raisin au prix de 4.800 liras.

Naturellement, les réserves déjà émises, que ce soit pour le caractère peu représentatif d'un si petit nombre de cas étudiés ou pour l'interprétation particulière des coûts économiques par rapport aux coûts réellement comptabilisés, conservent toute leur valeur.

CHAPITRE VII - RESULTATS DE L'ENQUETE VITIVINICOLE DANS LA SICILE

(Province de Trapani)

1) Introduction

La Sicile offre un immense intérêt que ce soit par l'importance de sa production de vins ou par les problèmes que cette production pose dans les nombreuses entreprises viticoles spécialisées de la zone occidentale.

Dans cette zone, l'exportation de vins spéciaux (Marsala, Vermuth, etc.) a été forte jadis, mais au cours de ces dernières décennies il a fallu, par contre, baser essentiellement l'exportation sur des vins de coupage de haut degré qui sont expédiés par mer ou par rail vers les régions italiennes du nord.

Ce sont donc les mêmes problèmes que nous avons constatés dans les Pouilles, et une tendance analogue, bien que fort moins poussée, à s'orienter vers des vins de consommation directe.

Pour l'ensemble de la région, 6,3 millions d'hectolitres de vins ont été produits pendant la période 1961-1964, dont :

- 10 % de haute qualité;
- 10 % de qualité;
- 80 % "grezzi" (bruts) de coupage.

2) La viticulture dans la province de Trapani

Parmi les diverses zones oenologiques siciliennes, celle qui est étudiée par nous est la zone occidentale qui comprend la province de Trapani, dont l'importance et la tradition sont considérables, par la présence notamment des outillages de la zone du Marsala.

On y produit les trois types de vin indiqués au total à raison de 3,2 millions d'hl, soit 51 % de la production régionale tout entière et 5,5 % de la production nationale.

Le secteur vitivinicole contribue pour 65 % à la formation de la production brute commercialisable de l'agriculture de toute la province, et cette incidence extrêmement élevée explique l'importance de ce secteur dans la zone (1).

(1) Une étude intéressante a été publiée par la Chambre de commerce, d'industrie et d'agriculture : La vitivinicoltura nella provincia di Trapani (La vitivinicoltura dans la province de Trapani), Edit. La Combattente 1964.

SICILIA

Province ayant fait l'objet d'une étude détaillée :
TRAPANI



CEE-DG VI-E/5-5907.68

Les chiffres suivants du tableau n° 72 indiquent la base productive viticole de la province.

TABLEAU N° 72 - ENTREPRISE VITICOLES DE LA SICILE
(Province de Trapani)

	Entreprises qui pratiquent la viticulture									
	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie des vignobles spécialisés Ha %		% sur la superficie totale de l'entreprise	Nombre des entreprises	Superficie des entreprises Ha %		Superficie en culture mixte Ha
Par classes de superficies:										
jusqu'à 1 ha	14435	7561	4	4794	6	63	60	39	2	-
de 1 à 5 ha	21857	54013	29	25331	31	47	205	522	29	-
de 5 à 10 ha	5138	35698	19	15024	18	42	65	450	26	-
de 10 à 25 ha	2298	34012	18	13732	17	40	20	306	17	-
de 25 à 100 ha	840	36702	20	15475	19	42	6	210	12	-
plus de 100 ha	102	18348	10	7618	9	41	2	253	14	-
<u>Total</u>	44670	186334	(100)	81974	(100)	44	368	1780	(100)	-
Par formes de faire-valoir:										
faire-valoir du cultivateur direct	33668	97889	52	44652	-	-	289	1098	62	-
faire-valoir avec salariés	3913	19769	11	9368	-	-	21	106	6	-
faire-valoir de colonat partiaire	66	1127	1	399	-	-	-	-	-	-
Autres formes de faire-valoir	7023	67549	36	27555	-	-	48	576	32	-
<u>Total</u>	44670	188334	(100)	81974	-	-	356	1780	(100)	-
Par situation géographique d'altitude :										
Montagne	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Colline	21045	88124	47	31229	-	-	64	326	18	-
Plaine	23625	98210	53	50745	-	-	294	1454	82	-
<u>Total</u>	44670	186334	(100)	81974	-	-	358	1780	(100)	-

Source : ISTAT, 1^o Censimento generale dell'Agricoltura, 1961-Vol. II - Chiffres provinciaux
ISTAT, Annuario di Statistica Agraria, Vol. X - 1963

Les entreprises agricoles de la zone, toujours en 1961, étaient 65.000. Parmi elles, les entreprises viticoles n'étaient pas moins de 45.000 et elles occupaient une superficie de 188.000 ha, soit 83 % de toute la superficie agricole provinciale.

Les chiffres mentionnés au tableau ci-dessus nous révèlent les caractères structurels suivants :

- 1) la viticulture est exclusivement spécialisée; elle est réalisée dans des entreprises que l'on peut dire principalement viticoles, car sur environ 186.000 hectares de superficie d'entreprise, les vignobles occupent 82.000 hectares, soit 44 % de cette superficie;
- 2) les entreprises viticoles se répartissent dans les différentes classes de taille : en effet, 33 % du nombre des entreprises viticoles font partie de la classe de moins de 5 ha, 37 % de la classe de 5 à 25 ha, et 30 % des classes de plus de 25 ha.
- 3) la situation géographique d'altitude est pour la moitié la colline et pour la moitié la plaine;
- 4) la forme principale du faire-valoir est la propriété paysanne, souvent non autonome, ou le louage paysan; les rapports de "partitanza" (partage) sont très fréquents : ils englobent une gamme étendue de rapports contractuels indiqués au tableau sous le vocable "autres formes".

Le découpage de l'entreprise est très fréquent. Il est la cause d'inconvénients graves et contribue à élever notablement les coûts de production.

Quant au type du terrain, dans la partie du littoral c'est le terrain sablonneux qui domine; dans la partie proche du littoral, le terrain est de roche calcaire (terres rouges et terres brunes provenant de calcaires, de tufs calcaires et de cailloux conchyliens); il est argileux, enfin, dans la zone intérieure.

3) Les entreprises représentatives

Les chiffres sur la structure de quelques entreprises typiques nous montrent que la taille varie considérablement. Mais comme les entreprises de grande étendue sont souvent assignées aux travailleurs par divers contrats d'association, nous pouvons dire que les entreprises que l'on rencontre le plus souvent ont de 4 à 5 hectares, avec une dotation de capital de l'ordre de 250.000 livres et un chargement de main-d'oeuvre de 0,25 unité de travailleur par hectare.

La production brute commercialisable est d'environ 380.000 lires/ha, provenant presque exclusivement du vin. Les frais s'élèvent à 150.000 lires par hectare (dont 15.000 lires d'impositions et 50.000 lires d'amortissement, ce qui fait que le produit net s'élève à 230.000 lires environ.

Une fois le revenu foncier déduit (60.000 lires par hectare environ), il reste pour le travail un revenu de 600.000 lires par unité de travailleur.

Le tableau suivant donne quelques chiffres fondamentaux pour les entreprises viticoles de la province de Trapani.

TABLEAU N° 73 - ENTREPRISES VITICOLES SPECIALISEES DE LA SICILE

Entreprise	1	2	3	4	5	6	7	8
Faire-valoir	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	propriété paysanne	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire	colonat partiaire
Superficie	5,00	6,00	6,50	4,00	5,00	2,00	4,00	7,50
Vignoble ha	4,50	5,60	6,00	3,40	4,00	1,40	3,00	6,80
Production de vin/ha	36	34	60	39	55	75	54	39
Valeur de la production brute commercialisable par ha d'entreprise en lit	260.000	250.000	390.000	265.000	360.000	450.000	320.000	460.000

4) La production de raisin de cuve

Jadis la viticulture de la province de Trapani n'existait que dans les terres meubles du littoral, où les plantations sont à "alberello" bas sans support, avec une assiette de 1,5 x 1,5 et avec 4.500 vignes environ par ha (souvent en culture mixte avec l'olive).

Puis les plantations nouvelles se sont étendues aussi vers les terres intérieures plus argileuses mais moins productives.

Les plantations nouvelles se différencient peu des plantations traditionnelles, mais l'assiette est devenue d' 1,25 x 2,00 pour faciliter l'emploi des machines. Parfois à côté des vignobles à l' "alberello", il y en a qui sont plantés à l' "alcameso" : "alberello" plus élevé avec des supports de bâtons.

Les crus les plus fréquents sont blancs : "Grillo", "Catarratto", "Inzolia", "Grecanico".

D'autres vignobles sont irrigués, et le rendement, naturellement, y est beaucoup plus élevé.

La situation de l'île de Pantelleria est tout à fait particulière : on peut dire qu'elle n'est qu'un grand vignoble de la variété "Zibibbo".

Quant à la technique culturale, elle est très uniforme, à part les différences entre les cultures mécanisées et celles, plus fréquentes, où le travail est encore pratiqué à la main.

A titre indicatif, on trouvera ci-dessous les chiffres de l'emploi du travail, en journées d'homme :

	<u>Zone d'Alcamo</u> "alberello" haut	<u>Zone de Marsala</u> "alberello" bas <u>sans mécanisation</u>
- 1er piochage	15	15
- 2ème, 3ème, 4ème piochages (avec charrue et mulet)	25	22
- élagage et échalassement	24	15
- engrais et traitements	11	8
- vendange et transports	<u>23</u>	<u>20</u>
	98	80

Ce degré d'activité se réduit à 45-60 journées par hectare dans les vignobles mécanisés et dans ceux où la carence de main-d'oeuvre a entraîné une sous-culture. En revanche, là où l'irrigation est pratiquée, il monte jusqu'à 100-110 journées. La production unitaire de raisin varie considérablement d'une année à l'autre. En moyenne, on peut indiquer les valeurs suivantes, en quintaux par hectare de vignoble :

- "alberelli" des zones du littoral : de 70 à 100, pour atteindre même 120 dans les zones irriguées;
- "alberelli" des zones intérieures : de 50 à 70, pour descendre à 40 dans les vieilles plantations sous-cultivées.

Pour l'ensemble de la province, la production de raisin de cuve est de 4,6 millions de quintaux dont on peut évaluer comme suit la destination :

- 3 % : autoconsommation
- 24 % : vente aux industriels
- 47 % : vinification dans l'entreprise
- 26 % : vinification dans des caves coopératives.

La vente du produit a lieu donc sous forme de raisin, de moût ou de vin.

Les locaux pour la transformation du vin peuvent manquer, ou bien être dans l'entreprise ou, plus souvent, dans un centre habité.

5) La vinification

La vinification dans l'entreprise est jusqu'à présent la plus fréquente, mais souvent il serait plus exact de parler de vinification dans la "propriété" parce qu'elle est pratiquée pour plusieurs entreprises du même propriétaire.

Selon certaines enquêtes récentes, en plus des nombreuses caves composées d'un seul local de fermentation et de pressurage qui vendent le "moût" immédiatement aux industriels, il existerait plus de 1.000 équipements d'entreprise, dont l'importance est réduite, où l'on passe (cuve en maçonnerie) au pressoir (souvent électrique) et aux barriques de conservation.

Les outillages coopératifs et ceux des industriels sont, cela va sans dire, plus convenables.

Les caves coopératives en activité sont 21, avec une capacité de 900.000 hl environ. En outre, on compte 5 "oenopoli", avec une capacité de 300.000 hl environ.

La vinification industrielle est pratiquée en de nombreux établissements : il existe en effet 356 firmes cataloguées comme industries vinicoles. Parmi celles-ci, 110 sont bien outillées, avec un département de pressurage, un département de fermentation et un département de mise en bouteilles.

6) Les types de vin produits et leur destination

Les types de vins produits sont surtout des vins blancs d'un degré d'alcool requis par les établissements industriels pour la préparation du Marsala, du Vermouth et pour les vins de coupage. La production annuelle peut être évaluée comme suit :

- vins "grezzi" de coupage ou à élaborer	hl 2.400.000
- vins Marsala 17-18 ° et autres (1)	hl 600.000
- vins de qualité	hl 200.000 (blanc d'Alcamo, Muscat de Pantelleria)

Voici comment on peut évaluer la destination de la première vente des 3,2 millions d'hectolitres produits :

hl 200.000 = 6 %	: autoconsommation (2);
hl 700.000 = 22 %	: produits par des industriels ou des caves coopératives comme vins de qualité;
hl 750.000 = 23 %	: vin "grezzo" vendu par les caves coopératives à des industriels et grossistes;
hl 1.200.000 = 38 %	: vin "grezzo" produit par des agriculteurs et à des industriels ou grossistes (souvent il s'agit de moût);
hl 350.000 = 11 %	: vin "grezzo" produit par des industriels et vendu par eux à des grossistes.

Naturellement, quand on parle de vins "grezzi" on entend des vins typiques de coupage. La nécessité se fait sentir de créer des types de vin de table de consommation courante.

(1) Dans la zone de Marsala le vin est vendu, en grande quantité, aromatisé (Vermouth) ou "conciate", c.à.d. soumis à la décoloration avec de la saccharose, à l'alcoolisation et à l'aromatisation par addition du "cotto" (cuit) et du levain

(2) A l'exclusion des piquettes tirées des rafles et des lies, destinées pour la plupart à l'autoconsommation

7) Les modalités des contrats et les prix obtenus

Comme nous l'avons dit, le marché du raisin, du moût et du vin véritable est très développé. On note en outre que le commerce du moût est encore basé sur l'unité de mesure "barrique" (de 5 "salme") de 580 litres. Le moût est vendu à la "meule" et tous les frais de transport sont à charge de l'acheteur. Le commerce du vin, en revanche, qui est réalisé par ceux qui opèrent la vinification complète à lieu à la "barrique" de 416 litres.

Le courtage pour le raisin est de 100 lires (la moitié à charge de l'acheteur), de 3 % pour le moût (2% à charge du vendeur), et celui pour le vin varie d'une commune à l'autre.

Nous avons déjà vu qu'une partie du raisin produit est vendue directement par les viticulteurs aux établissements, ce qui fait qu'à la période de la vendange le marché du raisin est très actif.

Le prix moyen du raisin a été, en 1965, de 4.500 lires le quintal pour le raisin ordinaire. Il a atteint 7.500 lires pour le raisin de qualité.

En 1965, voici quels ont été les prix pour les vins, en lires au degré hecto :

	Trapani blanc 1964 13-14°	Trapani blanc 1965 14°
Janvier-mars	490-510	-
Avril-août	475-500	-
Septembre-octobre	470-490	-
Novembre-décembre	-	510-650

8) Les coûts de production

Pour la Sicile nous ne possédons pas suffisamment de relevés directs des coûts de production pour pouvoir indiquer des chiffres moyens.

Sur la base des informations et des chiffres recueillis dans quelques entreprises, nous pouvons cependant estimer que le coût de plantation d'un

ha de vignoble est d'environ 1,2 million, déduction faite des reprises et des subventions (1).

Le coût de production d'un quintal de raisin serait donc celui que voici (en adoptant les mêmes critères qui ont déjà été exposés pour les autres régions) :

	<u>"Alberello"</u>	
	<u>littoral</u>	<u>intérieur</u>
- production annuelle de raisin en quintaux	90	60
- coût d'amortissement et d'intérêts de la plantation	104.000	104.000
- plus-value foncière	50.000	40.000
- quote-part des frais généraux	15.000	5.000
- impôts et taxes	15.000	10.000
- matériels	45.000	25.000
- travail humain		
heures	500	500
lires	150.000	150.000
- travail mécanique		
heures	60	-
lires	72.000	-
- travail animal		
heures	-	60
lires	-	<u>25.000</u>
<u>Total</u>	451.000	359.000
<u>Coût/quintal</u>	5.011	5.980

(1) Les analyses faites dans deux entreprises ont donné les résultats suivants : (valeurs en milliers de lires)

	Vignoble à "Alberello" traditionnel 1,50 x 1,50	Vignoble à "Alberello" moderne 2,40 x 1,00
Nombre de vignes/ha	3300	4100
Degré de mécanisation	1	2
Labour et aménagement du terrain	100	114
Plantation et échalassement	300	470
Engrais de base	80	62
Opérations culturales (1ère-2ème-3ème année)	620	380
Impôts et taxes	30	45
Amortissement, intérêts du capital d'exploitant	25	5
Plus-value foncière	120	150
Intérêts proportionnels de l'investissement	55	50
<u>Total du coût brut</u>	1340	1276
Déduction des produits obtenus :		
Raisin récolté		
quintaux	30	50
à 4.000 Lires/quintal	120	200
<u>Total du coût net</u>	1210	1076

TABLEAU N° 74 - COUT DE LA VINIFICATION DU RAISIN

valeurs en milliers de livres

	INSTALLATIONS ETUDIEES	
	Petite entreprise agricole	Installation d'entreprise de propriété moyenne
Quantité de raisin travaillée quintaux	300	600
Moût produit "	245	480
Vin produit	-	-
Capitaux : immeubles	2400	4800 (1)
récipients	530	2000 (1)
machines	300	680
Intérêts et amortissements des capitaux investis (même pourcentage que dans les autres zones) :		
- intérêts (2 % pour les immeubles et les récipients)	74	102
- amortissements et entretien	192	272
Main-d'oeuvre pour la vinification	56	99
Mulet	30	-
Matériels, électricité	4	50
Frais divers, direction et administration	10	120
Frais pour la vente (courtage, etc.)	30	60
<u>Total</u>	396	703
Sous-produits:marcs de raisin	-14	-28
lie et vin de lie	-48	-140
<u>Coût net</u>	334	535
<u>Coût au quintal de moût</u>	1363	1115

(1) avec une subvention de 50 % de l'Etat

Pour la vinification effectuée dans des installations plus grandes, c'est-à-dire dans des caves coopératives et dans des établissements industriels, à défaut d'informations directes nous pouvons appliquer d'une manière approximative les coûts unitaires relevés dans des installations similaires des autres zones (1).

Nous donnons dans un schéma final les chiffres relatifs aux trois circuits les plus fréquents :

TABLEAU n° 75 : CIRCUITS DE LA PREMIERE VENTE - SICILE

	1er CIRCUIT	2ème CIRCUIT	3ème CIRCUIT	
	Le viticulteur vend le raisin à l'industriel	Le viticulteur vend le raisin à la cave coopérative	Le viticulteur vinifie et vend le moût à l'industriel 1er cas	2nd cas
Coût de production du raisin	5.500	5.500		
Courtage	50	-		
Transport	-	150		
Coût du raisin pour obtenir un quintal de moût			6113	7475
Coût de la vinification, sous déduction des sous-produits			1241	990
Coût de la vente			122	125
<u>Total du coût</u>	5.500	5.650	7476	8590
Prix obtenu	4.500	5.200 (1)	6.600	

(1) Les prix unitaires ont été de 4.200 liras environ mais par interventions de la région il a été porté à 4.650 liras, prix auquel il faut ajouter une autre prime fixe, toujours de la région, pour les membres des caves coopératives, de telle sorte que le prix a été de 5.200 liras.

Pour ces chiffres également, les réserves habituelles émises ci-dessus à propos des calculs effectués pour les autres régions conservent évidemment leur valeur. Mais ces chiffres suffisent tout au moins pour indiquer la situation du grave malaise des viticulteurs et vinificateurs, et la situation relativement meilleure de ceux qui, en revanche, mettent à profit les caves coopératives ce qui leur permet de bénéficier non seulement de la réduction des coûts unitaires, mais aussi des primes fixées par la région.

A N N E X E S

1. Tableau des coûts des principaux matériels et équipement.

2. Tableau des coûts minima de la main-d'oeuvre de la catégorie "industrie", applicables tant aux établissements industriels qu'aux caves sociales et aux oenopoles.

Les coûts se réfèrent aux provinces de Milan, Truin, Gênes et Rome. Dans les autres provinces, regroupées en six zones, les coûts minima sont inférieurs, avec des différences en moins de 2 à 20 %.

On notera, cependant, que dans la pratique, les salaires réels sont en règle générale nettement supérieurs à tous les niveaux des barêmes minima obligatoires à l'heure actuelle.

A N N E X E I

PRIX INDICATIFS (1) DES PRINCIPAUX MATERIELS ET EQUIPEMENT
1966

Tanks en fer emailé sans double paroi: à 3 atm. de 5 à 300 hl de 370.000 Lit
à 1.980.000 Lit

Tanks en fer emailé sans double paroi: à 6 atm. de 5 à 300 hl de
376.000 Lit à 2.900.000 Lit

Tanks à double paroi: à 3 atm. de 5 à 300 hl de 440.000 Lit à 3.500.000 Lit

Tanks à double paroi: à 6 atm. de 5 à 300 hl de 440.000 Lit à 3.500.000 Lit

Concentrateurs à air chaud: de 2.900.000 Lit à 4.600.000 Lit

Filtres pour liés: de 1.500.000 Lit à 7.000.000 Lit

Filtres-presse: de 10 à 50 quintaux de 660.000 Lit à 1.890.000 Lit

Pasteurisateurs à tunnel: de 5.000.000 Lit à 27.000.000 Lit

Réfrigérateurs: de 6.100 à 160.000 fr/h de 1.900.000 Lit à 16.000.000 Lit

Centrifugeuses: de 1.100.000 Lit à 2.800.000 Lit

Centrifugeuses automatiques: de 4.500.000 Lit à 7.000.000 Lit

Elektropompe: de 35 à 1.000 hl de 210.000 Lit à 1.300.000 Lit

Grue, en moyenne 300.000/400.000 Lit

Tireuses de 6 à 16 siphons, de 400.000 à 650.000 Lit

Tireuses isobares: de 12 à 32 siphons, de 1.200.000 à 6.000.000 Lit

Installations complètes pour la mise en bouteille: de 200 à 400 bouteilles
à l'heure de 25.000.000 à 50.000.000 Lit

Rinceuses semi-automatiques: de 600.000 à 2.000.000 Lit

Rinceuses automatiques: de 2.400.000 à 10.000.000 Lit

Fouloir-egrappoir: de 30 à 250 quintaux/h de 350.000 à 1.500.000

Presse avec cages: 80 à 100 Ø de 600.000 à 1.800.000 Lit

Presse continue: de 25/70 quintaux/h à 50/140 quintaux/h de 2.200.000 à
3.000.000 Lit

Saturateur: de 10 à 20 quintaux/h de 1.000.000 à 2.000.000 Lit

(1) Prix indicatifs: Non compris les accessoires et les appareils supplémentaires.

ANNEXE II -

OUVRIERS INDUSTRIE (Octobre 1966 - Milan, Turin, Gènes, Rome)

	Catégorie 1	Catégorie 2	Catégorie 3	Catégorie 4
Salaire horaire	299,90	268,10	252,20	241,95
Salaire mensuel (208 heures)	62.379	55.765	52.458	50.326
Indemnité de vie chère	18.733	16.770	15.457	15.327
	81.112	72.535	67.915	65.653
Forfait 12 %	7.485	6.692	6.295	6.039
Prime à la production, moyenne: 4,5 %	2.807	2.507	2.361	2.265
	91.404	81.734	76.571	73.957
Allocation de naissance (200 heures) et prime spéciale (75 heures)	10.070	9.005	8.436	8.148
	101.474	90.739	85.007	82.105
Contribution sociales 30,38 % (INAM 11,88 - INPS 14,80 - INAIL 3 - INA CASE 0,7)	30.840	27.570	25.840	24.950
Allocations familiales - contributions	11.375	11.375	11.375	11.375
	42.215	38.945	37.215	36.325
Indemnité de liquidation (1,90 %)	1.951	1.745	1.635	1.579
Coût mensuel total	145.640	131.429	123.857	120.009
Coût annuel total	1.747.680	1.577.208	1.486.284	1.440.108
Coût horaire total	487,85	436,24	408,69	394,73

TABLE DES MATIERES

PREMIERE PARTIE

	<u>page</u>
<u>CHAPITRE I</u> - Le secteur vitivinicole italien	1
A. La superficie nationale plantée en vigne	1
B. La répartition régionale de la superficie plantée en vigne	3
C. Les productions viticoles	7
D. Les entreprises viticoles dans l'ensemble du pays	11
E. Les entreprises viticoles dans les différentes régions	16
F. La vinification	18
G. La vinification dans les différentes régions	21
H. L'apport du secteur vitivinicole à la formation de la production brute commercialisables nationale et régionale	23
I. Les circuits de la vinification	26
<u>CHAPITRE II</u> - Les installations de vinification	29
A. La vinification dans l'entreprise	29
B. La vinification coopérative des producteurs	30
I. Caves sociales	30
II. Les caves dites oenopoles	37
C. La vinification dans les établissements industriels	39
<u>CHAPITRE III</u> - Equipement des caves sociales, des oenopoles et des établissements industriels	43
<u>CHAPITRE IV</u> - Coûts de transformation	56
<u>CHAPITRE V</u> - Le marché vinicole italien et la commercialisation	65
A. Le marché	65
1) L'offre	65
2) La consommation et la demande	69
3) Les agents du marché vinicole	72
4) Caractères fonctionnels et structurels du marché vinicole	75
B. Commercialisation	80
1) Caves sociales et caves dites oenopoles	80
2) La vente directe au détaillant	81
3) Coopération au second degré	83
4) Les établissements industriels	85

<u>CHAPITRE VI</u> - Formation des prix	87
A. La formation des prix dans le marché du raisin de cuve	87
B. La formation des prix dans le marché du vin	89
C. La variabilité des prix et les crises viticoles	93

DEUXIEME PARTIE

<u>CHAPITRE I</u> - Introduction générale	101
1. Objet et méthodologie de l'étude	101
2. Description générale des zones soumises à l'examen	106
<u>CHAPITRE II</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole du Piémont (Provinces d'Asti et d'Alexandrie)	118
1. Introduction	118
2. La viticulture dans les provinces d'Asti et d'Alexandrie	119
3. Entreprises représentatives	123
4. La production du raisin de cuve	125
5. La vinification	126
6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination	130
7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente	133
8. Tendances du marché du vin de consommation courante	134
9. Organisations qui agissent dans le secteur	137
10. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves du Piémont	138
A) Coût de la plantation des vignobles	138
B) Coût de production du raisin	143
C) Coûts de la vinification et de la première vente	147
<u>CHAPITRE III</u> - Résultats de l'enquête dans la zone vitivinicole de la Vénétie (provinces de Trévise, Vicence et Padoue)	154
1. La Vénétie	154
2. La viticulture dans les provinces de Padoue, Trévise et Vicence	154
3. Entreprises représentatives	160
4. La production de raisin de cuve	163
5. La vinification	165
6. Les types de vins produits en première transformation et leur destination	166

	<u>page</u>
7. Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente	168
8. Organisations qui opèrent dans le secteur	170
9. Sous-produits	170
10. Détermination des coûts dans les vignobles et les caves de la Vénétie	170
A) Coût de la plantation des vignobles	170
B) Coût de la production du raisin	174
C) Coûts de la vinification et de la première vente	178
<u>CHAPITRE IV</u> - Résultats de l'enquête dans l'Emilie (provinces de Reggiod'Emilie et de Modène)	187
1. Introduction	
2. La viticulture dans les provinces de Reggio d'Emilie et de Modène	187
3. Entreprises représentatives	190
4. La production de raisin de cuve	193
5. La vinification	194
6. Les types de vin produits en première transformation et leur destination	195
7. Modalités des contrats et prix obtenus à la première vente	196
8. Organisations qui agissent dans le secteur	197
9. Coûts de production	197
<u>CHAPITRE V</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Toscane	199
1. Introduction	199
2. La viticulture dans les provinces de Florence, Arezzo, Sienne et Pistoie	199
3. Entreprises représentatives	204
4. La production du raisin de cuve	206
5. La vinification	207
6. Types de vin produits dans la première transformation et leur destination	208
7. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves de Toscane	210
A) Coût de la plantation	210
B) Coût de production du raisin	214
C) Coûts de la vinification et de la première vente	217

	<u>page</u>
<u>CHAPITRE VI</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans les Pouilles (provinces de Lecce et Bari)	221
1. Introduction	221
2. La viticulture dans les provinces de Lecce et Bari	222
3. Les entreprises représentatives	226
4. La production de raisin de cuve	227
5. La vinification	229
6. Les types de vin produits en première transformation et leur vente	230
7. Modalités des contrats et prix obtenus au niveau de la première vente	230
8. Détermination des coûts dans les vignobles et dans les caves des Pouilles	232
A) Coût de la plantation des vignobles	232
B) Coût de la production du raisin	235
C) Coûts de la vinification et de la première vente	238
<u>CHAPITRE VII</u> - Résultats de l'enquête vitivinicole dans la Sicile (province de Trapani)	243
1. Introduction	243
2. La viticulture dans la province de Trapani	243
3. Les entreprises représentatives	245
4. La production de raisin de cuve	247
5. La vinification	248
6. Les types de vin produits et leur destination	249
7. Les modalités des contrats et les prix obtenus	250
8. Les coûts de production	250
<u>ANNEXES</u>	254
Tableau des coûts des principaux matériels et équipement	255
Tableau des coûts minima de la main-d'oeuvre de la catégorie "industrie", applicables tant aux établissements industriels qu'aux caves sociales et aux oenopoles	256

Informations internes sur L'AGRICULTURE

	Date	Langues
N° 1 Le boisement des terres marginales	juin 1964	F 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 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 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 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)
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 en prép.
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⁾ Epuisé.

		Date	Langues
N° 37	La production de produits animaux dans des entreprises à grande capacité de la CEE – Partie II	février 1969	F D
N° 38	Examen des possibilités de simplification et d'accélération de certaines opérations administratives de remembrement	mars 1969	F D
N° 39	Evolution régionale de la population active agricole – I : Synthèse	mars 1969	F D en prép.
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 en prép.
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 en prép.
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.

(4) Cette étude n'est pas disponible en langue allemande.

