ACTUALITÉ p.4
Négociations commerciales 2011/2012

PROMOTION p.9
Une nouvelle campagne radio

RÉGLEMENTATION p.16
Passer au gazole non routier

www.cotesdurhone.monaoc.com

LE Vigneron

DES CÔTES DU RHÔNE ET DU SUD-EST | N°782 | 29 SEPT. 2011

Défi Côtes du Rhône 2011/2012

Continuer à marquer des points...*

Objectif : franchir la barre des 115 €/hl pour le Côtes du Rhône régional

LE MAGAZINE DU VIGNERON DES CÔTES DU RHÔNE ET DE LA VALLÉE DU RHÔNE | ISSN 0995 - 7944 | BIMENSUEL | 1,41 €

Le Vigneron N° 782
jeudi 29 septembre 2011 > jeudi 13 octobre 2011

Une confiance sans faille dans l'unité vigneronne

l'éditorial

de Philippe Pellaton,
directeur de la publication

Les Dieux du Ciel ont clairement été aux côtés des vignerons des Côtes du Rhône durant ce mois de septembre 2011.

Et voilà comment on transforme un début de vendange sous le signe de l'inquiétude ar une qualité sans appel à l'arrivée !

Quantité et qualité se conjuguent – enfin ! - pour assurer un grand chelem économique aux vignerons et leur permettre de toucher les dividendes de ces années de labeur et de résistance.

Nous avons engagé l'année dernière un vrai combat pour la revalorisation de notre métier et de notre produit, nous avons poussé, tenu, marqué et transformé l'essai.

Sur ce millésime, nous avons autant d'arguments que sur la campagne passée et la confiance en plus, pour aller encore plus haut.

Gardons la cohésion et cette confiance que nous avons emmagasinées pendant ces derniers mois, continuons à attaquer et engrangeons des points supplémentaires.

La macroéconomie de notre appellation est excellente : un stock historiquement bas, une récolte 2011 estimée à moins de 1,6 million hectolitres de Côtes du Rhône, toujours inférieure à la commercialisation, un libre à la vente sur 2010 inexistant et une demande sur le marché du vin toujours soutenue.

L'objectif clairement affiché est de relever les cours des Côtes du Rhône de 5 euros par segment de marché, de voir le cours moyen de l'hectolitre s'établir à 115 euros, aucune vente ne s'effectuant à moins de 95 euros.

Vous pouvez compter sur ma détermination, j'ai une confiance sans faille dans l'unité des vignerons, un pack solidaire.

Faisons fructifier les vertus vigneronnes mises en évidence depuis un an.

> *Dans le vin réside la vérité"* **Platon, philosophe grec (423–347 av . J.-C.)**

sommaire.

4 **ACTUALITÉ** > Poursuivre la revalorisation des Côtes du Rhône - Participez aux Réunions de secteur.
5 **L'ÉVÉNEMENT** > Des similitudes avec le millésime 2000 - En bref.
6 **MARCHÉ** > Une situation macro-économique favorable.
9 **PROMOTION** > Les Côtes du Rhône reviennent sur les ondes radio.
12 **L'ÉCHO DES VIGNOBLES** > Les Côtes du Rhône [12,13,14], Vallée du Rhône [15].
16 **RÉGLEMENTATION** > Le gazole non routier bientôt obligatoire pour les tracteurs agricoles.
17 **INFOS PRATIQUES** > Petites annonces, agenda & cours des vins.

>INFORMATIONS GÉNÉRALES & AGRICOLES > **ADMINISTRATION ET RÉDACTION :** 6 RUE DES TROIS FAUCONS, 84024 AVIGNON CEDEX 1, TÉL. 04 90 27 24 24 FAX 04 90 86 92 05 **DIRECTEUR DE LA PUBLICATION** PHILIPPE PELLATON **DIRECTEUR DE LA RÉDACTION** LAURENT JEANNETEAU **RÉDACTEUR EN CHEF** SYLVIE REBOUL **DIRECTION GRAPHIQUE** PIERRE MONNIER **COMITÉ DE RÉDACTION** PIERRE CHARNAY, AURORE LEMBERT, JEAN MICHEL GUIRAUD, NATHALIE ARCHAIMBAULT [LUBERON], MAGALI AYGLON [GRIGNAN LES ADHÉMAR], ANNE SOPHIE BENARD [VENTOUX], NICOLAS PONZO [COSTIÈRES DE NÎMES] **SECRÉTAIRE DE RÉDACTION** SOLANGE CAREGLIO **COMMISSION PARITAIRE** 0914G 85 288 N° ISSN : 0995-7944 **IMPRIMERIE** LAFFONT, 1693, AVENUE DE L'AMANDIER, BP 675, 84033 AVIGNON CEDEX 3, TÉL.04 90 88 52 14 **DÉPÔT LÉGAL** À PARUTION **ABONNEMENT ANNUEL 43 € TTC** [22 NUMÉROS + LES "HORS SÉRIE"] **PRIX DU NUMÉRO : 1,41 €** - C.C.P. 840 676 T MARSEILLE **PUBLICITÉ RÉGIONALE AU SUPPORT** CATHERINE GIRAUD, TÉL 04 90 27 24 59 FAX 04 90 86 92 05 **PUBLICITÉ NATIONALE** *TOPAGRI*, CITÉ PARADIS, 75010 PARIS, TÉL. 01 40 22 70 40, FAX 01 48 24 17 61. **ÉDITEUR** SYNDICAT GÉNÉRAL DES VIGNERONS DES CÔTES DU RHÔNE 84024 AVIGNON CEDEX 1 **INTERNET** HTTP://COTESDURHONE.MONAOC.COM **E-MAIL** : le.vigneron@syndicat-cotesdurhone.com

Poursuivre la revalorisation des Côtes du Rhône

Certes, en 2011 la Nature a été plus généreuse au niveau des rendements, mais cette hausse sera compensée par une baisse significative des surfaces en production. D'où le mot d'ordre lancé par le Syndicat général : poursuivre la revalorisation du prix des Côtes du Rhône.

La météo du mois de septembre aura été déterminante pour la qualité des Côtes du Rhône en 2011. Certes, l'année n'a pas été de tout repos, mais le soleil et le mistral qui ont prévalu durant les vendanges permettent de tabler sur un bon millésime, coloré et fruité. *"Bien sûr, il a fallu savoir attendre la pleine maturité,* commente un vigneron. *Le grenache est un peu chargé, mais pas partout. Quant aux syrah et carignan, ils sont superbes".* Le président du Syndicat général, Philippe Pellaton, est confiant : *"Je n'ai aucune inquiétude sur la qualité du millésime 2011 en Côtes du Rhône".* (Voir les commentaires des œnologues *page 5*).

Des rendements en hausse...

Il n'a échappé à personne que la Nature a été plus généreuse en 2011 par rapport à l'année dernière, en particulier sur le grenache. Le poids des grains est en forte progression, tout comme le nombre de grappes par cep. Cette hausse de rendement a d'ailleurs été anticipée par le Syndicat général qui a fixé, pour 2011, le rendement annuel du Côtes du Rhône régional à 50 hl/ha.

Mais l'augmentation des rendements est loin d'être générale et doit être mise en rapport avec le niveau extrêmement bas du rendement moyen de ces dernières années : 40 hl/ha en 2010, 39 hl/ha en 2009, 38 hl/ha en 2008, 43 hl/ha en 2007... Il faut remonter à 2003 pour atteindre 48 hl/ha.

"Depuis dix ans, nous n'atteignons plus le rendement annuel, remarque Philippe Pellaton, *notamment parce que les vignes sont moins productives. Il faut remonter à 1999 ou 2000 pour trouver des rendements supérieurs à 50 hl/ha. C'est pourquoi en 2011, je table sur un rendement moyen de l'ordre de 47 ou 48 hl/ha".*

...Mais des surfaces en baisse

Les vignerons doivent également avoir un autre constat à l'esprit : la surface en production du Côtes du Rhône régional n'a jamais atteint un niveau aussi bas qu'en 2011. *"Elle était de 35 000 ha en 2010 (chiffres attestés par la déclaration de récolte),* ajoute Philippe Pellaton *contre 40 000 ha en 2008 par exemple. Il y a eu beaucoup d'arrachages définitifs mais surtout, la restructuration du vignoble, individuelle et collective, a largement fait baisser le potentiel de production. Nous ne dépasserons probablement pas 34 500 ha en 2011".*

Autre élément à prendre en compte, les renonciations à produire en AOC Côtes du Rhône risquent d'être bien plus nombreuses en 2011. *"Nous nous sommes énormément interrogés sur le sujet cette année"* précise Laurent Jeanneteau, directeur du Syndicat général.

Une situation macroéconomique très favorable

Un rendement en hausse mais des surfaces en baisse devraient donc aboutir à un volume de récolte de Côtes du Rhône régional stable, autour de 1,6 million d'hectolitres. *"C'est pile la commercialisation sur la campagne 2010/2011"* se félicite Philippe Pellaton. Sans compter que le niveau de stock, estimé autour de 909 000 hl ne devrait en aucun cas peser sur le marché. Il faut en effet remonter au début des années 2000 pour atteindre un niveau aussi bas. Enfin, le volume aujourd'hui libre à la vente est quasiment nul (Voir le dossier économique *pages 6 à 8*).

Une revalorisation justifiée

Dans ces conditions, il est logique que les négociations autour du millésime 2011 s'engagent sur les bases de la campagne 2010/2011 avec une légère revalorisation. *"En proposant 115 euros/hl pour le Côtes du Rhône régional,* explique Philippe Pellaton, *nous ne faisons que continuer à rattraper ce que nous avons perdu depuis dix ans. Le cours du Côtes du Rhône régional était en effet de 131 euros/hl en 2000".*

Pour le président, la grille proposée par le Syndicat général pour entamer les négociations commerciales autour du millésime 2011 est équilibrée, raisonnable et parfaitement justifiée.

S.R.

PARTICIPEZ aux réunions de secteur !

Pour évoquer les négociations commerciales relatives au millésime 2011, faire le point sur les vendanges et parler de la situation économique, le Syndicat général des Côtes du Rhône organise trois réunions de secteur, au choix :

- **Lundi 10 octobre à Ste Cécile les Vignes (9 h 30 à la salle polyvalente Camille Farjon).**
- **Lundi 10 octobre à Roquemaure (14 h 30 à la salle Cantarelle, route de Nîmes)**
- **Mardi 11 octobre à St Just d'Ardèche (9 h 30 à La Ferme, chemin du Stade).**

Rappel réglementaire :

Proposer des prix servant de base aux négociations commerciales n'est pas une pratique prohibée par la réglementation relative aux pratiques anticoncurrentielles dès lors que "Les auteurs peuvent justifier qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique (y compris par la création ou le maintien de l'emploi) et qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte" (Article L 420-4 du Code de commerce).

NÉGOCIATION COMMERCIALE POUR LA CAMPAGNE 2011/2012

APPELLATION	Rappel du prix moyen campagne 2010/2011 (€/hl)	Proposition de prix campagne 2011/2012 (€/hl)
Côtes du Rhone primeur	97,9	115
Côtes du Rhône rouge	108,4	115
"Entrée de gamme"		95
"Cœur de gamme"		115
"Haut de gamme"		125
Côtes du Rhône rouge Bio certifié	220	220
Côtes du Rhône rouge (millésimes antérieurs)	96,1	115
Côtes du Rhône rosé	111,3	115
Côtes du Rhône blanc	139,8	140
Côtes du Rhône Villages rge sans nom géo.	124,1	130
Côtes du Rhône Villages rge sans nom géo. (millésimes antérieurs)	111,3	130

La météo totalement atypique de l'année 2011 a bouleversé le déroulement habituel de la maturité. Mais le mois de septembre a permis une belle récolte de qualité.

Des similitudes avec le millésime 2000

UN hiver plutôt sec, de la chaleur en juin mais du froid en juillet suivi d'un mois d'août contrasté et d'un bel été indien en septembre… Ces grandes tendances observées en 2011 rappellent étrangement le déroulement de l'année 2000. Dans les deux cas, le résultat a été le même : la maturité a joué au "yoyo", modifiant considérablement le calendrier habituel de récolte des différents cépages et parcelles.

"C'est une année un peu folle ! s'exclame Françoise Dijon, responsable Laboratoires-Qualité à Inter Rhône. *La véraison a rarement été aussi étendue dans le temps. Dans certains secteurs du centre du Vaucluse, elle a commencé début juillet pour ne se terminer qu'à la mi-août ! Tous les calendriers habituels de ramassage des raisins ont été bouleversés. Certains vignerons des Côtes du Rhône septentrionales ont même terminé les vendanges avant ceux du sud du Gard".*

Les mois de mai et juin, très chauds, laissaient pourtant prévoir une récolte extrêmement précoce mais la météo de juillet a déjoué tous les pronostics. De plus, la charge généreuse de certaines parcelles de grenache a quelque peu retardé la maturité. *"Même en tombant de grandes quantités de raisins durant l'été,* observe un vigneron gardois, *j'ai un rendement conséquent car la vigne a compensé avec des grains beaucoup plus gros".* Par contre, dans le secteur nord Vaucluse/sud de la Drôme par exemple, les rendements sont équivalents à ceux de l'année dernière. *"Il fallait savoir attendre et laisser le raisin mûrir en le surveillant de près,* complète Biljana Arsic, responsable du Service technique du Syndicat des Côtes du Rhône. *Grâce à l'exceptionnelle douceur du mois de septembre et au mistral qui a généralement suivi les quelques pluies qui sont tombées, cela a été possible".* Il est clair que la donne aurait été bien différente si un temps humide s'était installé durant les vendanges.

Photo Christophe Grillé

La maturité a été particulièrement longue à venir en 2011 mais le soleil de septembre a permis de l'attendre sereinement.

Un avis partagé par Françoise Dijon qui remarque que grâce à cette météo, *"Les vignerons n'ont pas stressé, ils ont vendangé lorsque c'était mûr".* Il fallait néanmoins rester très vigilant car dans certains secteurs, la maturité s'est emballée, notamment sur la syrah.

Les premières cuves vinifiées sont très encourageantes : *"Les vins sont frais, souples et fruités,* poursuit l'œnologue qui a recueilli l'avis de ses collègues sur l'ensemble de l'appellation. *Ils sont colorés car la couleur a bien diffusé. Certes, le grenache manque par endroits d'un peu de concentration mais les assemblages permettront d'y remédier. La syrah, le mourvèdre et surtout les cépages secondaires sont très jolis".*

Une récolte de bonne facture est donc attendue dans les Côtes du Rhône en 2011. Ce qui ne pourra que renforcer l'action de revalorisation des prix menée par le Syndicat général des vignerons. Rappelons qu'en 2000, le Côtes du Rhône régional se vendait alors un peu moins de… 131 euros/hl !

S.R.

EN BREF…

LE POINT

En faisant la "une" du *Point* "Spécial Vins", Cécile Dusserre (Domaine de Montvac à Vacqueyras) a vu sa photo s'afficher partout dans Paris en 4 x 3 ! Le magazine a en effet profité de son Spécial Vins pour réaliser une grande campagne de publicité. Il faut dire que ce dossier, réalisé par le journaliste Jacques Dupont, est l'un des meilleurs réalisés.

CNAOC

La Confédération nationale des producteurs de vins AOC (Cnaoc) a fait part à l'Inao de son inquiétude au sujet du retard pris pour l'homologation des Cahiers des charges (complétés des chapitres "Lien au terroir"). Il semble qu'un embouteillage monstre se soit formé au niveau des services du Journal officiel. Or, les Cahiers des charges doivent avoir été publiés au mieux avant le 25 novembre (dépôt de la déclaration de récolte) et au pire avant le 31 décembre 2011 (fermeture du guichet européen de réception).

RECENSEMENT

Les premiers résultats du recensement agricole font état d'une diminution de 30 % du nombre d'exploitations viticoles en 10 ans. Elles étaient en effet 100 000 en 2000 et ne sont plus que 70 000 en 2010. En revanche, leur taille moyenne est passée de 8 à 11,3 ha. Une évolution également constatée pour l'ensemble de l'agriculture française.

PLANTATION

Malgré l'importante mobilisation de la filière viticole européenne, ni la Commission européenne, ni les États membres n'ont prévu de rouvrir, à court terme, la discussion sur la régulation du potentiel de production viticole. Or, le renvoi de la discussion à plus tard risque de déboucher sur un statu quo, et donc à la libéralisation des droits de plantation. La Cnaoc va donc remobiliser ses troupes.

QUEBEC

La Société des alcools du Québec (SAQ) lance un appel d'offres pour l'été 2012, essentiellement des vins rosés et mousseux. Les offres complétées sur Internet devront parvenir avant le jeudi 6 octobre à 23 h 59 (heure locale de Montréal). Toutes les informations sont disponibles sur le site Internet de la SAQ : www.saq-b2b.com (rubrique Appels d'offres).

HACHETTE

La Guide Hachette des vins est sorti en librairie le 31 août dernier. À l'occasion de son lancement, ses responsables ont décerné une "Grappe d'or" à Philippe Desmeure (Cave Desmeure, Domaine des Rémizières à Mercurol) pour son Hermitage rouge Cuvée Émilie 2009. Un vin jugé exceptionnel sur les 500 coups de cœur du Guide. Un grand bravo !

La revalorisation des prix des Côtes du Rhône revendiquée par le Syndicat général repose sur une analyse objective de la situation économique de l'appellation. État des lieux d'après les données du Département économique d'Inter Rhône.

Photo Lionel Moulet

Les volumes de vente perdus en 2010/2011 se situent sur le créneau des premiers prix.

Une situation macro-économique très favorable

Dossier réalisé d'après les données économiques d'Inter Rhône

PARMI les missions d'Inter Rhône figure la gestion du marché des AOC de la Vallée du Rhône. Quotidiennement, l'Interprofession enregistre donc les contrats d'achat entre producteurs et négociants pour le marché du vrac et les états mensuels de commercialisation des unités de vinification (Déclarations récapitulatives mensuelles) transmis par les producteurs par l'intermédiaire des services douaniers.

Ce suivi donne une image précise de l'état du marché tout au long de chaque campagne. Toutes les semaines et tous les mois, ces données sont diffusées (presse, mails, site Internet) sous forme de tableaux récapitulatifs. Par ailleurs, le Département économique analyse les panels de distribution et de consommation, observe l'évolution des marchés et pratique une veille sur l'ensemble des pays où sont exportés les vins rhodaniens. Il peut également être amené à commander des études spécifiques.

L'analyse précise de l'ensemble des données relatives aux vins des Côtes du Rhône permet d'obtenir un état de la situation du marché extrêmement précis et fiable.

Le marché du Côtes du Rhône régional à l'équilibre

Des sorties de chais en baisse faute de volumes disponibles

En 2010/2011, du fait d'une moindre disponibilité (faibles récoltes de ces dernières années), les sorties de chais de Côtes du Rhône régional ont baissé de 5,3 % par rapport à la campagne précédente (baisse qui est due au vrac de - 7 %, alors que les sorties bouteilles sont en hausse de 2 %). Mais les volumes perdus se situent essentiellement sur le créneau des premiers prix (hard-discount et grande distribution) en France mais aussi en Grande Bretagne, Pays-Bas et Suisse. Or, ces créneaux ne sont absolument pas rémunérateurs pour les vignerons.

Un stock historiquement bas

L'estimation du stock laisse entrevoir une baisse d'environ 170 000 hl par rapport à l'année dernière, atteignant un niveau bas de 6,8 mois de disponibilités en fin de campagne.

Un libre à la vente quasi-nul

Le Département économique d'Inter Rhône évalue au 21 septembre 2011 le volume de Côtes du Rhône régional vrac libre à la vente entre 10 000 et 30 000 hl, soit un volume quasi-nul.

Des prix en forte progression

Par rapport à la campagne précédente, le prix moyen du Côtes du Rhône régional sur la campagne 2010/2011 est en hausse de 13 %. On peut noter que 18 % des transactions ont concerné des vins d'entrée de gamme (90 à 95 euros/hl), 41 % des cœurs de gamme (100 à 110 euros/hl) et 32 % des hauts de gamme (supérieur à 110 euros/hl). La synthèse de l'évolution des transactions vrac montre que le prix moyen du Côtes du Rhône régional rouge est passé de 96,2 euros/hl en 2009/2010 à 108,4 euros/hl en 2010/2011 (106 à 111,3 euros/hl pour le rosé et 131,2 à 139,8 euros/hl pour le blanc).

Chiffres clés

CÔTES DU RHÔNE RÉGIONAL

Estimation sorties de chais 2010/2011 : 1 604 000 hl
Estimation du stock très basse : 909 000 hl (soit 6,8 mois de commercialisation)
Sur les marchés : Export en hausse, Ventes GMS France en baisse (sur le créneau des premiers prix).

CÔTES DU RHÔNE VILLAGES

Estimation sorties de chais 2010/2011 : 312 000 hl
Estimation du stock en baisse du fait des replis et déclassements : 374 000 hl (14,4 mois de commercialisation)
Sur les marchés : Export et ventes GMS France en hausse.

La progression des ventes au Canada et aux États-Unis a été soutenue par des campagnes de publicité réalisées par Inter Rhône.

Le marché des Côtes du Rhône Villages assaini

Une commercialisation conforme à la récolte

La commercialisation 2010/2011 a presque absorbé la récolte. Le stock baisse du fait de replis conséquents en Côtes du Rhône régional.

Des sorties de chais en progression

Le Département économique d'Inter Rhône a noté des progressions importantes de sorties de chais pour le Côtes du Rhône Villages sans nom géographique en vrac et sur la bouteille pour le Côtes du Rhône Villages avec nom géographique.

Des transactions dynamiques

Les transactions vrac de Côtes du Rhône Villages sans nom géographique sont en hausse de 11 % en volume avec un prix moyen en hausse à 124,10 euros/hl.
La synthèse de l'évolution des transactions vrac entre la campagne 2009/2010 et la campagne 2010/2011 montre que le prix moyen du Côtes du Rhône Villages (sans nom géographique) rouge est passé de 113,9 euros/hl à 124,1 euros/hl.
Les Côtes du Rhône Villages avec nom géographique affichent des transactions vrac en baisse de 2 % en volume. Le prix moyen baisse du fait de l'absence de transactions en Rasteau (passage en cru du Côtes du Rhône Villages) pour s'établir à 163,10 euros/hl.

Les ventes bien orientées, surtout à l'export

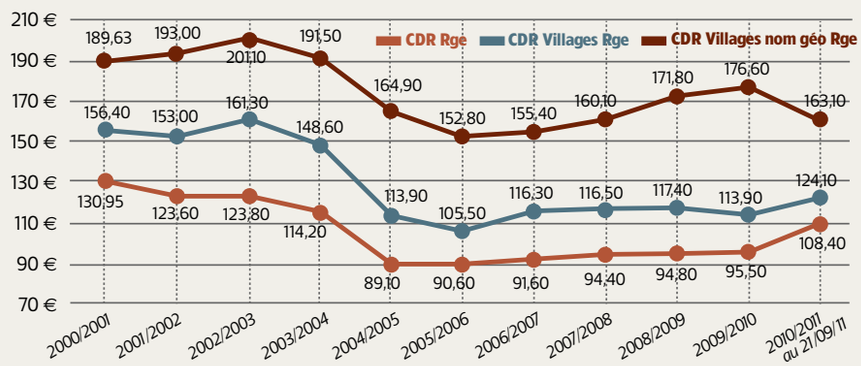
Moins de vente en promotion

Après deux années de hausse, les Côtes du Rhône régionaux enregistrent, sur les six premiers mois de 2011, une baisse des ventes en grande distribution française. Cette baisse s'explique par la diminution des ventes de vin en promotion et des ventes de CDR rouge en bouteille sous marque de distributeur (MDD).
Par contre, elle est contrebalancée par une forte hausse du rosé.
En cumul annuel mobile, à fin juin 2011, le volume de Côtes du Rhône régional vendu en grande distribution française a baissé de -1,5 % (-1,7 % pour Bordeaux) dans un contexte de baisse des ventes des vins rouges de -3,1 % (par contre +7,2% pour les rosés et -0,2% pour les blancs). À noter que les Côtes du Rhône Villages ont vu leur volume progresser de +10,9 % et les crus des Côtes du Rhône de +5,4%.

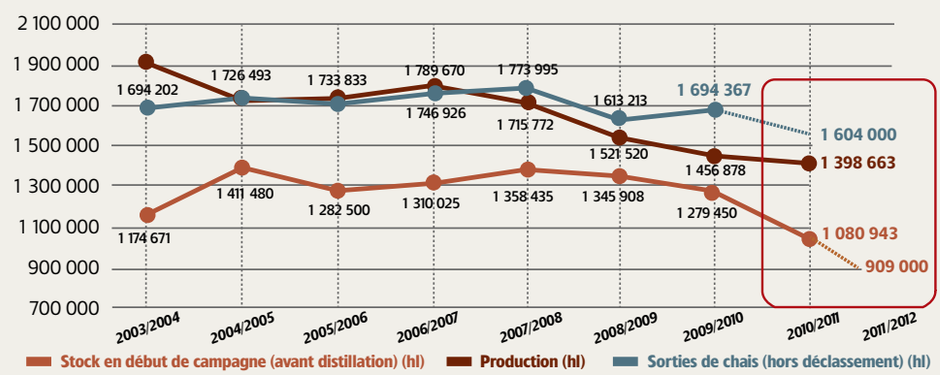
La reprise des exportations

Les exportations ont nettement repris pour revenir au niveau de l'été 2008. La progression est continue aux États-Unis, en Belgique et au Canada. Désormais, les volumes vendus en Chine dépassent ceux vendus au Japon.

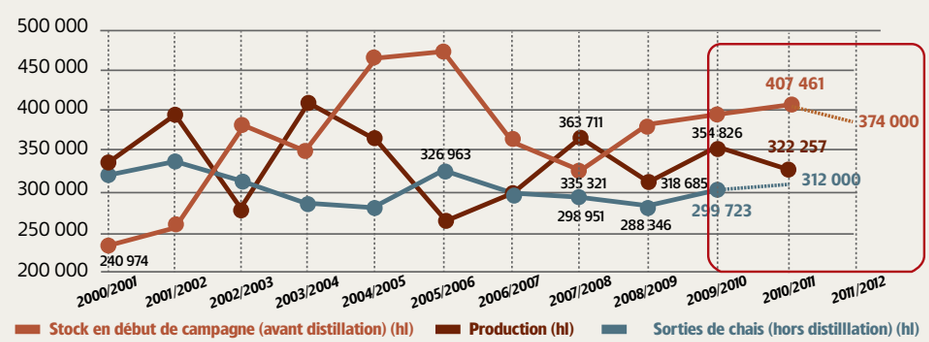
Évolution des prix moyen vrac [en €/hl, source contrats interprofessionnels]



Évolution des stocks, récoltes, et sorties de chais des Côtes du Rhône Régionaux

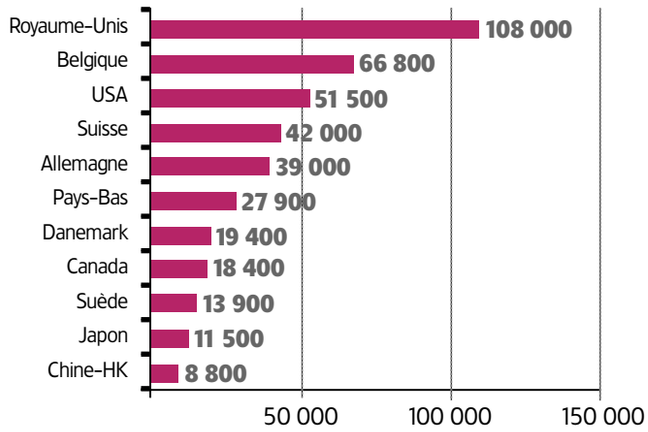


Évolution des stocks, récoltes, et sorties de chais de CDR Villages
[en hl, source DRM et DS/DAI]

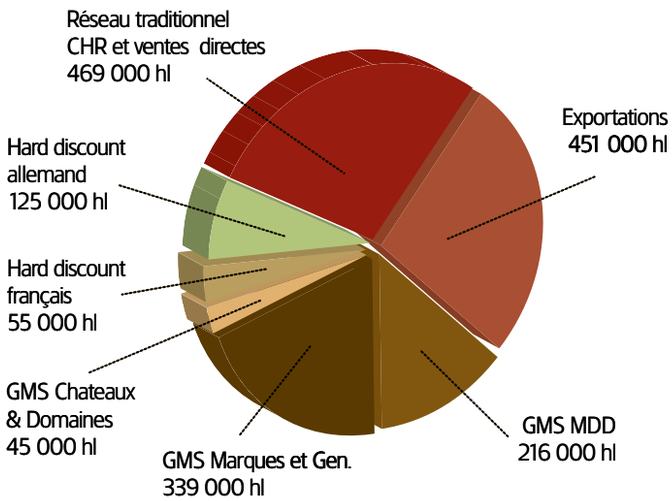


En Grande Bretagne, les Côtes du Rhône sponsorisent le tournoi de rugby "London Double Header".

Principaux marchés à l'export pour les Côtes du Rhône régionaux en 2010
[en hl, source Douanes]



Estimation de la répartition de la commercialisation des Côtes du Rhône régionaux en 2010
[en hl, base 1 700 000 hl, sources Panels IRI, Kantar, Douanes]



Serge Roux. Le Cellier tiendra les prix

Président de la Cave coopérative de Nyons, Serge Roux a succédé cette année à Jean Claude Rabaix à la tête du Cellier des Dauphins. Il est totalement en phase avec la revalorisation des prix prônée par le Syndicat général des vignerons des Côtes du Rhône.

© Alain Bosmans

Serge Roux, que pensez-vous des prix proposés par le Syndicat général dans le cadre des négociations commerciales du millésime 2011 ?

Déjà, en 2010, avant même d'être président du Cellier des Dauphins, j'étais totalement favorable pour que notre Union fasse le maximum en matière de revalorisation des prix. C'était la seule solution pour que les vignerons retrouvent un équilibre économique. Il était impossible de continuer dans la continuité des années 2008, 2009 et 2010 car ils perdaient trop d'argent. L'année dernière, nous avons lancé la campagne sur des bases de 90 et 105 euros/h. Bien sûr, du fait de ses volumes et de sa notoriété, le Cellier s'est fait critiquer mais nous nous sommes engagés sur ces prix alors que le marché était à 80 euros/hl. Cette année, nous tablons sur une augmentation de 5 voire 10 euros/hl par rapport à l'an passé. À terme, il faudra continuer à prendre 10 à 20 % de plus dans les deux ans.

Les Côtes du Rhône primeurs 2011 à 115 euros/hl, c'est donc jouable pour le Cellier ?

C'est totalement dans nos objectifs, nous tiendrons ces prix.

Dans quelle mesure cette revalorisation des prix a-t-elle eu un impact sur vos ventes ?

Nous avons effectivement perdu des marchés mais sur des créneaux non rémunérateurs. Le Cellier s'était lancé sur ces marchés de premier prix en 2008, à un moment où il était difficile d'écouler la production. Aujourd'hui, nous avons su réagir et le chiffre d'affaires 2011 ne sera pas déficitaire. L'entreprise, qui appartient aux viticulteurs, est saine et en bonne santé. Sans compter qu'au delà des prix affichés en début de campagne, des compléments peuvent être versés en fin d'année.

Comment se présente la récolte 2011 sur votre secteur ?

La récolte se termine. À Nyons, nous n'aurons pas plus de volume que l'année dernière. Certains des secteurs voisins sont en hausse, d'autres pas. Mais globalement, je ne pense pas que nous ayons une récolte 2011 pléthorique. Grâce à une météo très clémente en septembre, nous avons vendangé très sereinement. La qualité est largement au rendez-vous, avec une excellente extraction de la couleur. Autant de raisons pour tenir les prix.

Propos recueillis par **Sylvie Reboul**