



La viticulture



Un millésime exceptionnellement précoce

2020 se caractérise par des vendanges historiquement précoces, qui débutent dès le 12 août sur certains secteurs, mais s'étalent ensuite dans le temps selon les parcelles, les cépages et la conduite de la vigne. L'avance s'installe dès le débourrement avec un hiver très doux. Quelques gelées matinales interviennent mi-mai, heureusement sans véritable conséquence grâce à la faible humidité. Les températures s'envolent ensuite et les toutes premières fleurs sont rapidement observées. L'état sanitaire des vignes est excellent, avec des raisins très beaux. Néanmoins, pour les parcelles les plus exposées, l'épisode caniculaire de la seconde semaine d'août provoque des phénomènes de grillure ou de flétrissement. La chaleur se maintient, bien au-delà de la normale tout l'été.

Globalement dans la région, les rendements sont corrects pour les blancs et moyens pour les rouges, avec des cépages plus sensibles aux périodes de canicule (Pinot noir et Gamay).

La crise sanitaire au printemps pénalise toute la filière, mais l'impact sur les exportations est limité et le marché intérieur résiste. Les acteurs développent le e-commerce pour pallier la fermeture ou les restrictions de nombreux canaux de vente.

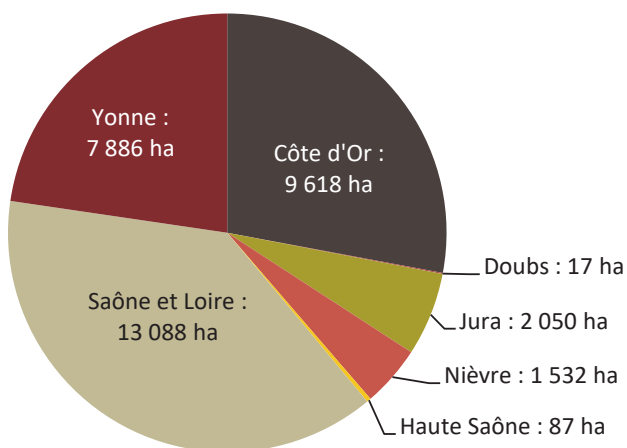


Les chiffres de la filière



Sources : Srise / Draaf Bourgogne-Franche-Comté ; DRDDI (récolte 2020)

Surface de production par département



Source : Agreste Bourgogne-Franche-Comté - Édition 2020

Près de deux tiers de la récolte 2020 en blancs pour les vins de Bourgogne

Avec 1,6 million d'hectolitres en vins de Bourgogne, la récolte 2020 est en hausse de + 6,9 % par rapport à la moyenne des cinq millésimes précédents. Les vins blancs représentent 64 % des volumes de ce millésime, un record.

La récolte en vins de Bourgogne en chiffres

(par rapport à la moyenne des 5 derniers millésimes) :

- 994 226 hl de vins blancs, hors VCI (+ 13 %)
- 362 971 hl de vins rouges (- 12 %)
- 56 161 hl de vins rosés (- 24,2 %)
- 196 084 hl de crémant de Bourgogne, avec réserve (+ 20,5 %)

Dans la Nièvre, la récolte est estimée à 82 100 hl et dans le Jura à 91 600 hl (source DRDDI).

Les vins de Bourgogne bien placés pour résister à la crise sanitaire sur le marché intérieur

Les vins de Bourgogne sont parvenus à globalement conserver leurs parts de marché dans les circuits de

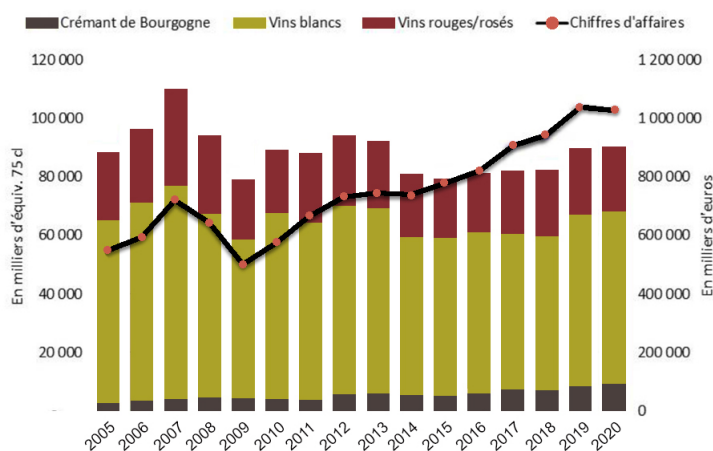
distribution ouverts : magasins de proximité, supermarchés et drives. Le boom du e-commerce durant la crise compense partiellement la perte de certains marchés. La très belle saison touristique en été, avec de nombreuses visites en caveaux, rattrape aussi la fermeture des débouchés au printemps. Une partie des ventes en restauration semble se reporter vers les cavistes.

Les vins du Jura enregistrent un net recul des ventes entre mars et mai 2020. Toutefois, malgré une diminution atteignant 70 % en avril 2020 par rapport à 2019, le volume global des ventes égale celui de la campagne précédente.

Stabilité des exportations

Après une année 2019 exceptionnelle, les volumes des vins de Bourgogne exportés en 2020 restent stables, malgré la pandémie. Ils dépassent 90 millions de bouteilles exportées (+ 0,8 % / 2019), pour un chiffre d'affaires de 1 milliard € (- 0,8 % / 2019). Les Etats Unis restent le premier marché à l'export, malgré un recul en 2020 (- 15 % en volume et - 22 % en valeur), induit par la taxe mise en place par D. Trump en 2019 et par la crise sanitaire.

Historique des exportations de vins de Bourgogne



Sources : Douane DEB + DAU - BIVB - années complètes

Comparée aux 15 dernières années, 2020 affiche des résultats supérieurs à la moyenne pour le volume (+ 2,2 %) comme pour le chiffre d'affaire (+ 42 %).



Viticulture bourguignonne Appellations régionales (échantillon Cerfrance)

326 domaines commercialisant majoritairement des appellations régionales en cave coopérative, négoce ou bouteilles

13,67 ha de vigne*

4 UMO dont 1,49 UTAF*

56 hl de rendement 2019, soit - 5 hl / ha pour la vendange 2018*

* Les résultats économiques sont ceux de 2020, correspondant à valorisation de la vendange 2019 principalement.

Des résultats variables du fait de rendements hétérogènes

La récolte 2019 a été inférieure de 15 % en volume par rapport à la moyenne décennale 2009 – 2018. Cette baisse résulte des épisodes de gel dans le secteur mâconnais et des sécheresses répétées impactant les zones sèches et certaines jeunes vignes.

La conséquence directe de ces rendements inférieurs se manifeste par des baisses de résultat. Cependant, les systèmes de VCI (Volume Complémentaire Individuel) et d'assurance récolte permettent de maintenir les résultats pour les exploitations qui y souscrivent.

Des systèmes diversement touchés par la sécheresse

Données vendange 2019	Vente cave coop.	Vente en vrac	Vente bouteilles régionales
Rendement hl / ha	46	58	57
Part du volume vendu en bouteilles	0 %	9 %	51 %
Nombre de bouteilles vendues		7 678	67 372
Prix moyen de vente / bouteille en €		8,12 €	5,44 €
Produit / ha en 2019	17 963 €	31 151 €	43 632 €
Évolution du produit / ha par rapport à 2019	- 10 %	0 %	+ 2 %

Source : Cerfrance

Malgré le contexte sanitaire et climatique, le produit à l'hectare est stable, voire en légère progression de 2 % pour les domaines de notre échantillon valorisant en bouteilles. Les coopérateurs connaissent une perte importante due au manque de récolte.

Les ventes en bouteilles du groupe « vente vrac », commercialisant principalement sa récolte en négoce, progressent de 3 000 cols à plus de 7 600 cols sans augmentation du produit à l'hectare.

Des charges bien proportionnées dans les différents systèmes

Les coopérateurs dégagent une rentabilité économique (mesurée par le ratio EBE / Production brute totale) de 33 %. Autrement dit : sur 100 € d'acompte de cave, 67 € servent à payer les charges et 33 € constituent l'EBE. C'est 9 % de moins que l'an passé. Les systèmes coopérateurs, normalement très efficaces, sont pénalisés par la mauvaise récolte 2019.

Les viticulteurs vendant principalement en vrac et en bouteilles dégagent toujours de très bonnes efficacités économiques, respectivement de 40 % et 36 %, comparables à celles calculées en 2019.

Une efficacité économique satisfaisante pour l'ensemble des systèmes

	Vente cave coop.	Vente négoce	Vente bouteilles régionales
Surface de vignes	12,92 ha	11,60 ha	17,35 ha
Produit / ha	17 963 €	31 151 €	43 632 €
Charges / ha	15 081 €	23 657 €	33 468 €
EBE	76 025 €	145 897 €	275 575 €
Efficacité économique	33 %	40 %	36 %

Source : Cerfrance



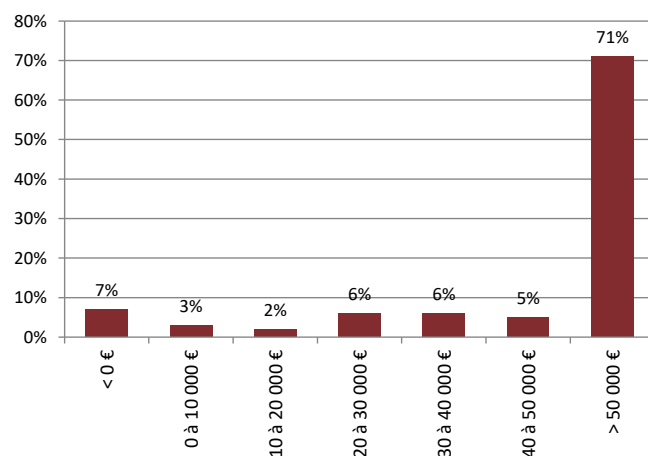
Chambre d'agriculture de l'Yonne

71 % des exploitations dégagent un résultat supérieur à 50 000 € / UTAF. Les impacts de la crise sanitaire ne se ressentent pas. Les clôtures comptables sont, pour la plupart des viticulteurs, à la veille des vendanges 2020 (31/07/2020 et 31/08/2020). Il faudra suivre avec attention l'évolution des prochaines clôtures.

Des structures financières saines

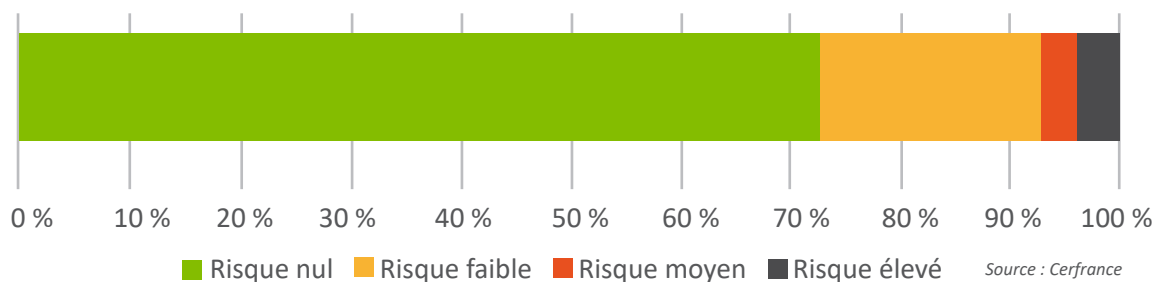
L'analyse de risque souligne que les bilans et les derniers résultats sont satisfaisants. La maîtrise du taux d'endettement et des trésoreries saines permet de mieux aborder la période de crise à venir.

Très bons niveaux de revenus



Source : Cerfrance

Répartition des exploitations en fonction de leur situation financière



Source : Cerfrance



BIVB

L'évolution 2.0 de la filière viticole de Bourgogne-Franche-Comté accélérée par la crise sanitaire

ZOOM

Au printemps 2020, la crise sanitaire affecte lourdement les ventes viticoles. La fermeture des établissements de restauration hors domicile durant plus de 3 mois, la diminution des visites au domaine, la fermeture des cavistes au printemps ainsi que l'annulation des foires au vin pèsent sur les résultats économiques de la filière. Pour la majorité des viticulteurs, les ventes repartent durant l'été et le manque à gagner est plutôt marginal ; pour d'autres la crise sanitaire impacte plus lourdement les résultats économiques.

La fermeture des bars et restaurants à l'automne pénalise de nouveau fortement cette voie de commercialisation. Comme au printemps, la majorité des viticulteurs trouve des solutions alternatives pour compenser les pertes.

Comme pour d'autres secteurs, cette crise accélère les mutations des techniques de vente, avec la montée en puissance du e-commerce.

La période de confinement induit un changement de comportement d'achat de la part des consommateurs qui perdure depuis. Les ventes en ligne se maintiennent

à un niveau bien supérieur à celui des précédentes années. La vente de vins et spiritueux, plutôt réservée jusque-là aux magasins de proximité ou grandes surfaces, se digitalise. Vignerons et consommateurs s'habituent à ce nouveau canal.

Cette tendance se confirme largement avec les foires aux vins de la rentrée, qui voient les chiffres du e-commerce atteindre des records.

Ainsi, en 2020, les ventes de vin via Internet sont estimées à près de 600 millions d'euros en France, soit 100 millions d'euros de plus que l'année précédente. Cette tendance se renforce et s'accélère, comme en témoigne la hausse du trafic sur les sites spécialisés de vente de vin, estimée à 35 % en 2020. Le e-commerce de vin a plus progressé en France (+ 22 %) que le e-commerce en général (+ 11 %) (source Xerfi- décembre 2020). "La distribution en ligne, jusqu'ici annexe, bat tous les records de croissance" confirmait le Bureau interprofessionnel des vins de Bourgogne à la fin de l'année.

Il semblerait que la filière ait définitivement enclenché sa mue digitale !

