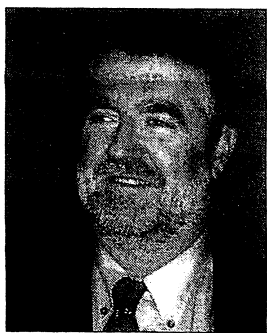


« Coordonnons

toutes les forces vives »

Face à la crise viticole, la fédération Coop de France Rhône-Alpes Auvergne a initié une réflexion, en étroite collaboration avec les fédérations départementales concernées. Jean-Luc Flaugère, vigneron en Ardèche et président de la fédération interrégionale des coopératives, fait le point sur les actions stratégiques à engager.



Jean-Luc Flaugère :
« Notre priorité est de gagner des marchés sur tous les segments ».

retourner vers des solutions qui ne sont pas forcément les bonnes ».

■ Lors d'une deuxième réunion fin janvier 2006, quelles pistes d'actions ont été validées par la coopération viticole ?

« D'abord, nous avons fait l'inventaire des intérêts d'emprunts sur l'ensemble des caves coopératives de la région. Et nous souhaiterions que les conseils généraux interviennent pour alléger ces charges. Mais il faut préciser que ce que nous voulons, c'est réinvestir dans des actions structurales, essentiellement en faveur de la promotion, de la communication et de la commercialisation. Nous sommes donc dans une démarche positive parce que nous croyons en l'avenir de la filière.

La deuxième action rejoint notre souci de concertation avec les coopérateurs. Il s'agit de mettre en place un programme de communication, d'informations et de formation auprès des sociétaires. Pourquoi ne pas profiter des périodes d'assemblées générales pour donner des informations générales, des chiffres sur le marché national et mondial, tout en



En Rhône-Alpes, on compte environ soixante coopératives viticoles dont le poids varie, selon les vignobles, entre 35 et 80 % de la production.

positionnant la cave ou le groupement de producteurs et en mettant en avant des politiques commerciales orga-

nisées, de manière à faire en sorte que les vignerons soient bien à même de comprendre la situation. Troi-

sième action concrète, nous voudrions aider et appuyer les conseils d'administration dans leur réflexion, en proposant des diagnostics de leur coopérative comme point de départ à des démarches prospectives ».

■ Une quatrième action est axée vers les stratégies du comité de pilotage vitivinicole Rhône-Alpes, qu'en est-il exactement ?

« Coop de France Rhône-Alpes Auvergne a décidé de s'investir fortement dans le contrat d'objectifs, défini par le comité vitivinicole Rhône-Alpes et en cours d'élaboration avec le conseil régional. Il est important qu'il y ait un travail de coordination et que toutes les forces vives de la viticulture soient parties prenantes par rapport à des actions commerciales, toujours dans l'esprit d'améliorer sans cesse nos performances. Et quand on voit les évolutions de la Par, de l'OCM, de l'OMC, il nous semble qu'il appartient de plus en plus aux agriculteurs de construire eux-mêmes leur avenir et leur devenir ».

Propos recueillis
par Colette Boucher ■

■ Fédération des coopératives du Beaujolais et du Lyonnais

« On s'en sortira par la qualité »

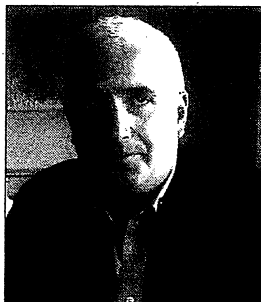
■ Une première réunion s'est tenue courant décembre 2005 avec les responsables des coopératives viticoles de Rhône-Alpes. Quels points fondamentaux sont ressortis de la réflexion ?

« La première priorité est de gagner des marchés sur tous les segments, que ce soit à proximité dans les caveaux ou au niveau régional, national, mais aussi européen et mondial. La fédération Coop de France Rhône-Alpes Auvergne doit avoir un rôle de réflexion, de mobilisation pour regrouper l'offre et aider les coopérateurs à développer des collaborations. Deuxièmement, il est vraiment urgent de gagner en efficacité, sachant bien entendu qu'il n'existe pas de solution miracle. Mais il convient de réfléchir au regroupement commercial, à des rapprochements de caves, à la mise en commun de moyens matériels ou humains. Le troisième axe vise à mobiliser les vignerons coopérateurs. En cette période de crise, nous avons besoin d'analyser les problèmes, de comprendre l'évolution des marchés, de connaître les lieux de pouvoir, pour être actif en termes de promotion et de mise en marché des produits. Or, si les coopérateurs sont déconnectés de ces problèmes-là, ils ne tardent pas de se

Les dix-huit caves coopératives représentent 30 % du volume global du vignoble beaujolais. Au même titre que les vignerons particuliers, elles sont touchées par la crise. Pour Paul Périgeat, président de la fédération, le retour à des jours meilleurs passe par une qualité irréprochable et un rassemblement des énergies.

■ Comment se portent aujourd'hui les coopératives beaujolaises ?

« Elles sont face à la crise. D'une année sur l'autre, selon le déroulement de la commercialisation, ce ne sont pas forcément les mêmes qui sont en difficulté. Entre la baisse des rendements et la chute des cours, il est évident que les revenus des coopérateurs ont subi une dégradation sérieuse. Certaines appellations



Pour Paul Périgeat, président de la fédération, les coopératives doivent unir leurs forces pour trouver des solutions à la crise.

souffrent aussi plus que d'autres. En AOC beaujolais, la difficulté est de trouver un marché après-pri-meur ».

■ Quelles sont les conséquences de la crise ?

« La première conséquence est d'avoir vu les demandes d'adhésion augmenter. Ainsi, en quatre ou cinq ans, 900 ha supplémentaires sont

entrés dans la coopération, portant le total à environ 7500 ha. Certaines coopératives ont largement ouvert leurs portes, les volumes permettent ainsi de mieux amortir les investissements. Mais ensuite, cela fait des volumes supplémentaires à commercialiser, ce qui n'est pas simple vu le contexte ».

■ Que faire pour sortir des difficultés actuelles ?

« Les coopératives ont beaucoup investi dans la qualité avec des équipements de vinification pour lesquels nous avons d'ailleurs reçu des subventions. Nous avons aussi beaucoup travaillé en amont, à la vigne, auprès des coopérateurs avec le suivi de parcelles. Nous nous en sortons par la qualité.

Enfin, il y a le volet commercial. 13 % des volumes vinifiés en coopérative sont vendus en direct. Il faut progresser dans ce domaine. Certaines coopératives ont embauché un directeur commercial, d'autres travaillent en collaboration. En s'alliant avec d'autres coopératives, on crée une gamme de vins plus large, ce qui est un argument de vente important ».

■ L'avenir est donc dans le regroupement des forces ?

« Certainement. Il y a déjà eu récemment une fusion entre les coopératives de Lachassagne et Bully. Il faut jouer les économies d'échelle pour faire baisser nos coûts de production. Sans parler de fusion, des petites coopératives peuvent engager un technicien en commun. On pourrait, pourquoi pas, avoir certaines plus spécialisées en primeurs, d'autres en vins de garde selon les terroirs de chacune. Il faut être complémentaire ».

■ Vous êtes optimiste pour l'avenir ?

« Je crois que l'image des coopératives s'est améliorée ces dernières années. Avant les consommateurs imaginaient une production industrielle et peu qualitative. Aujourd'hui notre image est meilleure grâce à nos efforts qualitatifs, grâce à l'implication de nos coopérateurs. Il ne faut pas minimiser les effets de la crise mais nous devons tacher d'être optimiste pour l'avenir ».

Propos recueillis
par David Bessenay ■