



Centre d'Etudes et de Recherche sur la Vigne et le Vin



La gouvernance territoriale des vignobles

Entretien avec Eric Dulong le 20 juillet 2006

Cet entretien a été organisé pour le CERVIN à la Maison des Sciences de l'homme d'Aquitaine dans le cadre d'un programme de recherches sur la gouvernance territoriale des terroirs vitivinicoles contracté avec la Région Aquitaine.

La transcription a été effectuée par Nicolas Boivin, doctorant au CERVIN sur la gouvernance territoriale des vignobles.



Jean Dumas (JD): Comme on en avait parlé au téléphone, notre petit groupe tel qu'il est, en particulier tel qu'il fonctionne un 20 juillet.

Eric Dulong (ED): au moins, il y a des gens qui continuent à travailler.

JD : donc, avant que vous-même preniez la place, on fait un tour de table. Nous nous connaissons. Je ne suis pas spécialiste du vignoble, beaucoup plus de l'économie. Alors après il y a les chefs du vignoble

ED : les spécialistes...

Jean-Claude Hinnewinkel (JCH), Professeur à Bordeaux 3, directeur de l'UFR géographie / aménagement. Depuis 15 ans, je travaille sur le vignoble bordelais, plus précisément sur la notion

de terroir, en prenant en contre-pied le concept agronomique, pour l'analyser comme une organisation sociale. Je donne la primauté à l'homme sur la qualité du sol.

JD : l'ancêtre

Philippe Roudié (PR) : professeur, la même chose avec 10 ans d'ancienneté sur mon voisin.

ED : les vieilles gloires vont commencer à se manifester ! (rires)

Guy Di Méo (GDM) : géographe, pas du tout spécialiste du vin, mais très intéressé par la gouvernance territoriale du vignoble, intéressé par la capacité d'un territoire à dépasser les clivages socio-économiques. Par ailleurs, je suis responsable d'une UMR ADES.

Jérôme Baudouin (JB) Etudiant en géographie, je prépare un doctorat sur les temporalités du vignoble, aussi bien dans l'implantation de la vigne que dans l'organisation du vignoble. Par ailleurs, je suis journaliste pour la Revue du vin de France, je m'occupe de la note de conjoncture.

Nathalie Corade (NC) : maître de conférences en économie à l'ENITA de Bordeaux. Globalement, je m'intéresse à la filière par rapport à la mondialisation et plus précisément à la gouvernance territoriale. Connaître la structure de la filière, au niveau global et sa déclinaison locale, ainsi que sa gestion.

Frédéric Tesson (FT) : maître de conférences à l'université de Pau et des pays de l'Adour. Je pourrai reprendre le discours de Guy Di Méo à la lettre puisqu'on travaille sur les mêmes choses. Je suis dans le programme de la MSHA pour essayer de développer une réflexion sur les vignobles de l'Aquitaine.

Nicolas Boivin (NB) : étudiant en thèse de géographie sur la gouvernance territoriale des vignobles en liaison avec les jeux d'échelles. En même temps, je suis webmaster pour le site internet du CERVIN.

JD : bien, vous voyez d'une part le souci qui nous réunit, un souci de compréhension et en même temps un souci de compréhension pour parvenir à faire entendre l'existence des sciences humaines et sociales au sein de l'organisation qui se développe avec des hauts et des bas autour de la Région. Nous sommes au pied du mur pour essayer de comprendre. Alors pour lancer l'affaire, après ce seront mes collègues compétents qui prendront la parole, mais vous allez commencer...

ED : est-ce que je dois me présenter ?

JD : on va y venir. Il y a 3 aspects qui entrent dans le cadre de nos recherches. Le premier aspect, on va dire le chef d'entreprise selon une certaine configuration. Cette entreprise s'inscrivant dans le monde du négoce. Deuxième point, le président et vice-président (syndical et du CIVB) que vous avez été ou que vous êtes. Le troisième aspect, c'est quand même la vie de ce négoce au sein de cette institution qui est censée rassembler et réunir les bonnes intentions.

ED : Merci. (temps d'attente). Je n'ai pas un parcours classique pour devenir négociant en vin. J'ai eu M. Dumas comme professeur à science Po et j'avais choisi l'option service public. Je regrette de ne pas avoir persévéré dans ce milieu-là, notamment dans les affaires étrangères, adorant les voyages. Mais quelque part, j'y ai touché un petit peu en partant un an aux USA à l'université de Columbia pour un master. Puis j'ai intégré la société Dulong en tant que commercial. Là j'ai gravi les échelons de ce qui était une entreprise familiale à l'origine typique du négoce bordelais. Mais c'était ce que j'appelle la véritable maison de négoce : multi services, multi produits et multi marchés faisant aussi bien la mise en bouteille que du vrac.

On va revenir sur l'entreprise. Moi-même j'ai 48 ans, j'ai trois enfants qui ne vont pas prendre la voie vitivinicole. Il faut dire que je ne les y incite pas vraiment. J'ai été, grâce à la formation que j'ai reçue à l'IEP, attiré par l'organisation des filières. J'ai fait de la politique très jeune rive droite, puis dans la défense de ma profession, le négoce en vin. J'ai été président du syndicat du Négoce qui à l'époque s'appelait syndicat des vins et des spiritueux de Bordeaux. Pendant 4-5 ans, j'étais le plus jeune (32 ans). En même temps, je suis passé par les instances du CIVB. Petite parenthèse pour voir l'aberration de l'organisation : à Bordeaux on est encore capable d'avoir deux syndicats de Négoce ; celui de Libourne et celui de Bordeaux, et que le président de celui de Libourne est automatiquement vice-président de celui de Bordeaux. J'ai essayé de regrouper les deux entités. C'était totalement impossible. Le crédit agricole a essayé aussi. Ce fut un échec. Puis je suis devenu

président du CIVB. Ça devait être en 2001-2002. La règle est que vous êtes élu 2 ans président puis vice-président et ainsi de suite. Un truc totalement ridicule. J'ai préconisé, non pas pour moi mais pour mes successeurs, de réorganiser un peu et donc de rallonger d'un an ou deux ans le mandat. Ça m'a été refusé à l'époque. Donc à la fin de mon mandat, j'ai refusé de cautionner le système en place.

Un de mes successeurs, Christian Delpoux, lui a réussi à faire passer le mandat à trois ans et malheureusement, c'est lui qui a jeté l'éponge avant. Il y a eu des blocages pour tout ce qu'il essayait de mettre en place. C'est ça l'interprofession. Je suis toujours dans le nouveau bureau, et toujours vice-président du syndicat. Je suis au troisième poste (secrétaire) du CIVB. Je rappelle qu'il y a 7 représentants Négoces, 7 représentants agricoles et certains représentants d'organisation comme le président des coopératives, de la préfecture... ça fait beaucoup de monde autour de la table.

L'entreprise Dulong a connu d'énormes changements. Un de mes leitmotiv est depuis que j'ai été président du Négoces, ayant eu la chance de voyager. C'est vrai que c'est une société qui vit à 50 % des exportations. On se partage le monde avec mon frère, donc je passais 6 mois de l'année à voyager. On a atteint 35 millions de chiffre d'affaire. Le métier nécessite une grande capacité financière. C'est un métier qui a changé dans les années 70 avec le développement de la grande distribution. Mais les négociants n'ont absolument pas su évoluer. Le pouvoir et la richesse sont passés du Négoces à la propriété. Pas d'équilibre, mais ça a toujours été le cas. Une petite anecdote : mon grand-père avait acheté une propriété dans le Médoc de 450 ha pour donner le statut d'ouvrier agricole à notre personnel. A la libération, il a revendu la propriété. Il y avait une vraie misère pour les propriétés. Il faut attendre le baron de Rothschild pour voir une vraie amélioration.

Les négociants ont perdu leur identité avec l'avènement des marques de la grande distribution et le jeu de l'image des châteaux. La plupart d'entre nous n'ont pas su être de bons gestionnaires, les stocks ont explosé. La grande distribution a continué à fragiliser nos entreprises. Mon leitmotiv, je reviens sur ce que je disais, est de dire que Bordeaux ne s'en sortira que si on évolue vers une concentration, une concentration des unités, moins d'opérateurs. On crève à Bordeaux d'une atomisation. Dans les pays concurrents aujourd'hui, n'importe qui grâce à une concentration est capable de faire de la qualité, même s'il restera toujours les grands châteaux. De plus, on souffre d'un vieillissement de notre image de marque. Je préconise le regroupement d'entreprises. Je me suis battu pour cela auprès des financiers, en demandant des fonds régionaux pour apporter des capitaux propres. C'est bien beau de se marier entre deux entreprises qui fonctionnent bien, mais les autres existent aussi. Donc il faut des partenaires financiers. Mais à Bordeaux, il y a les traditions, les coutumes, les identités propres qui empêchent ces regroupements, même si des entreprises américaines sont arrivées à Bordeaux comme Sigram. Il y a eu le groupe Cordier. Mais les regroupements efficaces n'ont pas lieu. Le seul intéressant est le groupe hollandais CVBG Dourtre Kressmann qui est une réussite, car on a une combinaison avec les financiers avec une stratégie commerciale (il y a 25 ans). Il faut être réaliste. En France, on est trop pépère, patrimonial. On vit sur notre société. Le risque devient trop important. On n'est pas à l'abri de perdre des clients, des marchés... Un couac peut déstabiliser une entreprise, sauf ceux qui font les crus classés. J'ai toujours dit que si une belle opportunité se présentait (plan stratégique au niveau social et économique, mais surtout attentif au social). Cette opportunité s'est présentée, qui plus est de la part d'un groupe français, « les grands chais de France ». C'est un groupe qui n'aime pas communiquer, donc je demande au journaliste (*JB : je ne suis pas journaliste là*). Vos confrères me harcèlent de questions, mais le patron Joseph Elfreich demande de ne pas communiquer. C'est un tort pour moi, j'essaie de le persuader de le faire, j'y arriverai peut-être. C'est un groupe alsacien qui a été créé il y a 25 ans par un Français et un Allemand. Ce groupe est très intéressant pour plusieurs raisons. D'abord, il n'a pas d'investissements à l'étranger, c'est paradoxal. Il investit dans des marques, pas des propriétés. La marque la plus importante est J.P Chenet (*FT : Chenet ?*). Oui, vous savez la bouteille avec le goulot penché. C'est 75 millions de cols, la 5ème marque au monde, toute production vin confondue, 85 % à l'exportation. Ils ont racheté depuis dix ans Pichet Domaine,

Crouze, Lichine, etc. Ils ont 11 sites dans tous les vignobles de France, sauf en Champagne. Sur tous les sites, ils sont propriétaires de vignobles et/ou d'un centre de transformation. A Bordeaux, ils sont à Landiras, un site d'embouteillage extraordinaire. C'est fou. Le concept est impressionnant. Dulong avait investi en 1999 et 2000, c'est-à-dire au pire moment puisque le tonneau se vendait 1500 € et les investissements étaient basés sur 1300 €. A l'heure actuelle il est à 650 / 700 €. Ça a été la dégringolade. Cet outil de vinification est unique en Aquitaine. C'est innovant. Le métier pour le négoce bordelais est d'acheter du vin, pas de le produire. C'est une innovation. On achète des produits finis. On ne contrôle pas à 100 % la qualité du produit. Alors qu'aujourd'hui, nous sommes dans le monde de la traçabilité. Il faut contrôler le produit d'où un concept de winerie à l'australienne ou à l'espagnole. On couvre 450 ha de vignoble, 65 viticulteurs. Tous ont signé un partenariat pour une culture raisonnée, 25 000 hectolitres en AOC de vins vinifiés.

Les gros opérateurs bordelais faisaient appel à Dulong. Le groupe « Grands Chais de France » devait acheter Cordier et Dulong, pour faire un groupe n°1 de Bordeaux. Mais ça ne s'est pas fait. Le 2 mai 2006, la société Dulong a été vendue à 100 % à ce groupe, mais juridiquement autonome. Le conseil a des vues sur la société. On garde l'identité bordelaise Dulong père et fils. On se retrouve, nous négociant de la rive droite, souvent décrié devant les grands ténors de la rive gauche, l'entité des marques à Bordeaux. L'aspect social et économique est respecté. 95 % des postes sont maintenus. Malgré d'énormes efforts d'accompagnement et les indemnités kilométriques pour les km supplémentaires, 70 % des personnes refusent de faire 25 km de plus. Il y a un phénomène inquiétant car des personnes préfèrent perdre un emploi plutôt que faire 50 minutes de voiture. Je ferme la parenthèse. Dulong va pouvoir être sur les marchés mondiaux grâce à J.P Chenet. De plus, le concept bag in box explose et offre de nouvelles opportunités à Dulong, surtout pour les pays scandinaves et les USA. C'est certainement un concept d'avenir.

FT : qu'est-ce qu'un bag in box ?

ED : pardon. C'est un contenant de 1 à 5 litre(s), soit tétrabrick d'un litre, pas très beau mais recyclable, très prisé au Canada. Les autres bag in box sont de 2 à 5 litres, très joli concept avec packaging intéressant. Ce sont des poches sous vide avec petits robinets. On peut le laisser ouvert 5 à 6 semaines. On les garantit un an en termes de qualité. Les Grands Chais de France fabriquent ses poches à partir de grands rouleaux plastique et sur place. Si ça vous intéresse, je vous invite à visiter le site à Landiras.

Voilà.

Au fait, c'est un groupe qui emploie 13 000 personnes.

Est-ce que j'ai omis quelques aspects.

JD : non, c'était parfait

LONG SILENCE

NC : je voudrais poser une petite question. Vous avez dit, en fait, que vous avez environ 500ha

ED : la société Dulong

NC : c'est sous contrat ?

ED : exactement. Les prix sont garantis et on leur offre plus que le marché propose. Mais en contrepartie le viticulteur doit faire une agriculture raisonnée dans un souci qualitatif et sanitaire. Nos techniciens tournent toute l'année dans les vignobles. On ne prend jamais la totalité d'une exploitation.

NC : le viticulteur apporte le raisin ?

ED : C'est nous qui ramassons le raisin avec nos machines à vendanger. Il est transporté sous neige carbonique pour arriver à bonne température, à St Savin de Blaye. Si ça vous intéresse, vous êtes mes invités. Pour les blancs, ce sera à partir du 25 août.

PR : c'est dans toutes les appellations ? Et pourquoi à St Savin ?

ED : car la société Dulong était propriétaire de terrains là-bas. Quand on a investi dans la winerie (6 millions d'euro), on a trouvé cela stratégique. On vinifie selon les autorisations accordées ; Bordeaux, Bordeaux sup, côtes de Bourg

JCH : *pas de Premières côtes de Blaye ?*

ED : non car on n'a pas la demande de ce produit. C'est très difficile.

JCH : *le projet des 5 côtes ?*

ED : ils ont tout à y gagner, mais j'ai l'impression que c'est en stand-by. On a une offre atomisée, irréaliste et incompréhensible.

FT : *quand vous dite une marque Grande distribution, vous voulez dire quoi ?*

ED : ce sont les produits des grands magasins, les produits libres comme la marque Carrefour, l'âme du terroir pour Cora... Les distributeurs ont leur marque. C'est 35 % des ventes de la grande distribution. Il y a donc des fournisseurs pour ces marques.

FT : *vous jouez sur ce tableau ?*

ED : on joue sur tous les tableaux. La grande distribution est un mastodonte, donc il ne faut pas le négliger. Mais les droits d'entrées sont énormes. On se fragilise. Si je dis niet, ils savent qu'il y en a 25 qui attendent derrière.

GDM : *ça veut dire que vous passez des contrats avec les viticulteurs ?*

ED : sur le raisin, oui. Aujourd'hui malheureusement on a le choix. Au départ, nous avons peiné à trouver des viticulteurs prêts à nous apporter leurs vendanges. Aujourd'hui certains viennent de leur propre grès. La situation des viticulteurs est dure. J'en ai vu pleurer lors des réunions de présentation des résultats de l'année.

Les courtiers étaient perdus face à ce nouveau fonctionnement. Un négociant ça ne devait pas vinifier. Je suppose que vous connaissez tous ce qu'est un courtier. C'est Monsieur 2 %, celui qui prend 2 % de la commission. Ils ont un avenir très limité. Il faut qu'ils se bougent les fesses, sinon ils vont à leur perte. Ce qui est important c'est d'acheter sur différents terroirs pour ne pas être dépendant des aléas climatiques. On a mis en place une chartre de qualité. Il y a un partenariat jusqu'au produit. Les portes sont ouvertes aux viticulteurs. On les reçoit sur le site, pour les impliquer. Dulong garantit un bon prix. Les viticulteurs qui vendent à Dulong sont des nantis par rapport à leurs voisins. Et pourtant les situations sont dramatiques pour certains d'entre eux. Ce sont des gens qui ont investi il y a 10 ans, mal conseillé, là où c'était le pire moment pour investir, sous l'impulsion du crédit agricole ou des jeunes générations. Il y a deux mondes à Bordeaux : celui des crus classés, 3 % des volumes mais ça ne m'intéresse pas de parler d'eux. Quand vous savez qu'une bouteille primeur Ausone coûte 450 € hors taxes et que le tonneau bordeaux rouge 1200 bouteilles c'est 600 €. C'est fou. Donc deux mondes. Moi je me suis toujours accroché avec les crus classés. C'est un métier de pute car il faut se mettre à genoux devant ces seigneurs. Ce sont deux mondes à part. Il y a une façade. Les médias font souvent un faux discours car ils oublient les autres.

FT : *vous voulez dire qu'un négociant peut se passer de ces grands crus ?*

ED : tout à fait. Nous c'est peanuts. Chez Dulong, on fait 4000 caisses, c'est tout. Le groupe Grands Chais de France a fait 12 000 caisses. Par contre, il y a des négociants spécialisés.

FT : *A part votre opinion (ED rit), qu'est-ce qu'ils peuvent apporter ?*

ED : j'en bois quand même, rassurez-vous ! Mais ça apporte surtout une image de marque.

JD : *c'est ça, tout à fait, une image de marque.*

ED : ça vous, vis à vis de certains clients, ouvre des portes. De moins en moins quand même, car on a de plus en plus de financiers en face de nous, et non plus des clients fidèles. Ils vont au moins cher.

Ce sont les courtiers qui vivent de ces grands crus. Le courtier est entre deux téléphones. Il appelle le vendredi soir, tard de préférence, ça lui donne de l'importance. Il marchandise entre les châteaux et les négociants. « Tu prends ou pas l'allocation ? ». Il y a 6 courtiers spécialisés dans les grands crus.

FT : *ça peut être important au point de vue de l'image mais pas au point de vue économique ?*

ED : ça dépend pour qui. Mais c'est quand même intéressant. Ça fait de la trésorerie surtout pour les

primeurs. Les paiements sont échelonnés par moitié ou en tiers. Ma trésorerie est faite par mon client, avant que je paie le château.

JB : *vous êtes financé par vos clients, c'est intéressant ?*

ED : oui, surtout cette année, car 2005 est un grand millésime (surtout avec l'encensement du grand Parker !). Mais si vous voulez garder l'allocation, il faut être raisonnable pour la garder l'année suivante, sinon les années suivantes on ne vous accorde plus le nombre de caisses que l'on souhaite.

JB : *c'est un jeu en fait ?*

ED : tout à fait. En réalité c'est un métier. Il n'y a qu'une cinquantaine d'acheteurs dans le monde. C'est un métier. Leclerc demande une caution afin d'être sûr d'être livré. C'est un réseau particulier, c'est une façon de procéder. Il y a des références afin d'éviter les bouillons.

PR : *Avez-vous des relations avec des caves coopératives ?*

ED : si, il ne faut pas oublier que ce sont des concurrents avant tout, mais on garde de bonnes relations avec elles. J'achète du vin. On a toujours été de gros acheteurs de vins coopératifs, historiquement dans le Bourgeois-Blayais. James n'a pas vu d'un bon œil la cave à St Savin.

(Il tousse)

JD : *je vais vous chercher de l'eau.*

ED : merci. Vous n'avez jamais été aussi attentionné envers moi, ce n'était pas comme ça pour la soutenance de mon mémoire (rires).

NC : *vous avez dit qu'il y avait trop d'acteurs, sauf que c'est stratégique aussi d'avoir une multiplication des acteurs, notamment pour les négociants.*

ED : oui

NC : *chez les producteurs aussi ? Je le vois bien en travaillant sur les caves coopératives.*

ED : absolument

NC : *du coup les trajectoires risquent d'être parallèles ?*

ED : certes, on constate une évolution de la superficie moyenne de l'exploitation en ha. Je crois que c'est 5 à 7 ha en 10 ans.

PR : *c'est ça*

ED : c'est une évolution logique, nécessaire. Pourquoi ? Parce qu'il ne faut pas regarder notre concurrence intra girondine mais internationale, d'où la nécessité des regroupements. On est aujourd'hui dans un monde où le consommateur zappe en permanence, ne reste plus fidèle. Il veut se sentir confortable dans un produit, avoir une constance et une confiance. La notion de château ne peut pas les lui apporter parce qu'il y a une rupture dans le vin produit au château, évolution importante entre les millésimes. Et en plus, dans le rayon on est en face de plein de châteaux que l'on ne connaît pas, même moi. Or une marque, ce n'est pas compliqué. Vous avez 5 à 10 marques, ce n'est pas difficile à essayer ces marques en 3-4 mois, pour en choisir une.

JCH à PR : *même en une semaine (rires)*

ED : ça rassure. Tous mes concurrents qu'ils soient dans le sud de la France (*Mme Pasquet apporte l'eau, il l'a remercie*), de l'étranger. En Australie, vous avez 5 opérateurs qui contrôlent le vignoble. Je ne dis pas que c'est bien, on est d'accord. Mais c'est ainsi. Et nous on se bat contre ces gens-là et si on veut réussir, il faut que l'on soit dans cette logique. Je ne veux pas supprimer la notion de château. Dans un discours extrémiste, on peut vouloir que des marques. **On devrait conserver la notion de château que pour un certain niveau d'appellation.** C'est excessif et provocateur. Mais c'est une réflexion à avoir. Il faut réorganiser le vignoble.

NC : *mais le château est une sorte de marque ?*

ED : c'est une marque qui complique l'offre.

FT : *dans un supermarché, je ne retrouve jamais un vin que j'ai bu. Et on me répond que ce n'est pas une façon de boire du vin. C'est une découverte à chaque bouteille. Et vous, vous tenez un discours totalement différent, celui qui prône un goût identique où la découverte d'un nouveau goût n'a pas de place.*

ED : c'est un énorme chantier à venir. Il y a une simplicité à faire aussi bien pour l'offre que pour le goût.

FT : *est-ce un discours de négociant ou est-ce le vôtre, personnel ?*

ED : c'est un discours de commercialisateur

FT : *qu'est-ce qu'un commercialisateur ?*

ED : certaines caves coopératives le sont, certains viticulteurs aussi. Les caves coopératives sont des négociants aujourd'hui. Globalement, les grosses caves coopératives ont le même discours que les négociants, vous me contredirez peut-être.

NC : *absolument*

JCH : *quand JD vous a présenté, il a utilisé les trois aspects. Il reste une question, celle du négoce bordelais dans le CIVB. Vous avez abordé votre passé, vous avez évoqué les blocages à tous les niveaux, vous avez dit plutôt à différents niveaux et des actions qui auraient dû rendre la filière plus efficace. Ça confirme que la crise du bordelais est **une crise de gouvernance**. Pouvez-vous développer ces blocages fonctionnels car pour sortir de la crise, il y a cette réflexion sur le CIVB de demain et la mise en place des bassins.*

ED : ça s'est autre chose

JCH : *c'est quand même le sujet actuel.*

ED : il y a plusieurs problèmes et différents points de vue. Le CIVB est une institution remarquable qui a joué dans les grands changements de la filière, à mon sens. Mais c'est comme tout système, il n'a pas su s'adapter, il devient obsolète. Premier point : c'est purement institutionnel. Je pense que l'on est dans une filière très complexe qui est passée d'un cadre régional au niveau national puis européen. Ça signifie que le président de l'interprofession, qui est très bien, et pour cause (rires) [*JCH et JD rappellent que l'actuel président est issu de science po de Bordeaux*] même si je ne suis pas d'accord sur tout avec Roland, sans que ça ne devienne un job à plein temps, il faut lui accorder une plus grande indemnité. **Le problème dans l'organisation, on se rend compte que c'est le déficit de présence et de participation du négoce.** Dans les réunions d'agrément, 80 % sont des producteurs, le négoce n'a jamais le temps d'y aller. Je ne dis pas que les viticulteurs ne font rien, n'interprétez pas mal mes propos. Dans une maison de commerce, la compétition est permanente, on n'a pas de temps. Dans toutes les réunions, vous avez 2/3 de viticulteurs et 1/3 de négociants, c'est un problème, ça fausse les débats.

Ensuite, la présidence, que ce soit viticulture ou négoce, ce type de mandat devrait changer. Il faut mettre en place un mandat de 4 ans non renouvelable. Ce n'est pas une représentation à vie qu'il faut. Je trouve que ce n'est pas sérieux ce va-et-vient entre président et vice-président, surtout au point de vue relationnel par rapport aux autres institutions, notamment l'Europe. Une telle institution ne devrait pas être intéressée financièrement. Ensuite, le bureau du CIVB est constitué de 7 représentants de chaque branche plus les membres associés (courtiers, caves coopératives, administration...), donc 25-30 personnes. Comment voulez-vous faire avancer un débat dans ces conditions-là ? Moi je ne sais pas faire, à part taper le point sur la table. Ce n'est pas possible. L'autre gros problème c'est que je pense que l'interprofession devrait se consacrer à des missions purement marketing, publicité, recherche et études. Le CIVB n'a pas de pouvoir économique, le CIVB ne peut pas orienter les prix. Il est dépendant des syndicats vinicoles. On énumère des souhaits, ça ne va pas plus loin. C'est comme ça pour toutes les interprofessions.

JCH : *pas en Champagne*

ED : en Champagne, ils ont été plus intelligents et on fixait des prix au kilo du raisin. C'est un produit industriel, ce n'est pas un vin.

JB : *Champagne a toujours su maintenir un déficit en raisin pour garantir le prix du Champagne, alors que Bordeaux a toujours été excédentaire.*

ED : oui, mais l'organisation du vignoble n'est pas le même. Le vignoble de Champagne est plus restreint, mais ils auraient pu le développer. En Champagne, ce sont les grandes marques qui dirigent.

JCH : *qu'est-ce qui empêche le CIVB de contrôler le vignoble afin d'éviter l'inflation ?*

ED : je vous l'ai expliqué pourquoi

JCH : *mais on aurait pu éviter la surproduction*

ED : oui mais... en Champagne on fixe le prix du raisin, pas à Bordeaux. Moi je l'ai fait.

JCH : *on ne pourrait pas fixer le prix de l'hectolitre de vin de base ?*

ED : j'ai essayé de créer le club des acheteurs des vendanges, on est 4 (rires).

JB : *je ne suis pas d'accord avec vous pour dire que c'est un produit fini et que l'on ne peut pas fixer le prix. Si on prend l'exemple de Margaux, il y a 30 ans, ils peinaient à vendre le vin. Aujourd'hui, ils se basent sur la rareté pour vendre leur vin. On pourrait le faire pour les autres Bordeaux et éviter les zones médiocres.*

ED : je suis tout à fait d'accord avec vous. Le problème pour un président syndical c'est d'être réélu donc donner des droits de plantation pour rester à la tête. Ça a été le cas pendant 30 ans. Mais c'est facile de critiquer. Mais jusqu'au milieu des années 90, ça paraissait logique. L'INAO suivait. J'étais d'accord avec cette politique au départ. Il fallait se poser les questions au milieu des années 90. Ce qui me révolte, c'est que personne n'a mis en place une sélection qualitative. C'est évident. Il faut faire une pédagogie, un arrachage sélectif. C'est très facile de compter le nombre de ceps par ha. C'est un scandale et on le sait. On se tue.

JB : *on a un croisement de pouvoirs des différents présidents (CIVB, syndicats), ce n'est pas un frein voir contradictoire ?*

ED : c'est pour cela que **le CIVB doit se satisfaire du marketing et donner le pouvoir aux syndicats** même si c'est un très gros risque, ça peut être dangereux, on le voit aujourd'hui. Je ne vois pas beaucoup de solutions. Pour moi, j'ai préconisé le 20 juillet dernier lors de l'élection du bureau au CIVB, où je me suis opposé au président, un constat de carence et que les pouvoirs publics reprennent le pouvoir avec un comité de sages, pendant trois mois pour faire des propositions suivies des faits, comme ça s'est vu à Cognac. Si on n'avance pas aujourd'hui, c'est qu'il y a des **contre-pouvoirs locaux comme les syndicats** à l'heure actuelle. C'est une bagarre à tous les instants, surtout du côté des viticulteurs. Comment voulez-vous faire entendre les propriétaires des Grands châteaux et les petits propriétaires. Chacun joue dans son camp. De plus, selon les régions, les buts ne sont pas les mêmes (regarder le Sauternais). **Aujourd'hui, le syndicat le plus puissant c'est celui des Bordeaux-Bordeaux Sup, qui empêche l'épanouissement de celui des côtes.** Tout ça c'est pour ramasser plus de budget, pour contrôler la filière, avoir plus de pouvoir. On se replie sur des appellations Bordeaux plutôt que des Côtes. Ce sont des problèmes locaux. Problème aussi par rapport aux différents ministères : le CIVB dépend du ministère des finances et du ministère de l'agriculture. Il y a des antagonismes entre Bercy et le ministère de l'agriculture. C'est très lourd. De plus, Bordeaux se considère comme le roi du pétrole. On ne s'intéressait pas aux autres. Sauf peut-être aux Côtes du Rhône car quand ils baissaient Bordeaux baissait, et inversement. Mais depuis 5 ans, c'est une crise conjoncturelle profonde. On va enfin entrer dans une phase d'arrachage, mais il faut qu'il soit sélectif par rapport à l'âge, mais toujours pas par rapport à la densité.

JB : *il faudrait des bourses d'échange, un système de troc.*

JCH : *Philippe va te raconter le remembrement dans l'Entre-deux-Mers, tu vas voir à quel point c'est difficile.*

PR : *Ah ça !*

ED : c'est difficile

FT : *le diagnostic est clair et assez partagé par la filière ?*

ED : hum hum ! Le problème Monsieur, c'est que les décisions sont dures à prendre, c'est à la viticulture de les prendre et de les faire, pas au négoce. Mais les viticulteurs mettent tout sur le dos des négociants. Les grosses mesures sont l'arrachage et le déclassement de certains vins. Mais ça a des conséquences sociales catastrophiques. C'est très complexe. Les représentants viticoles doivent sauver leurs têtes, même si les jeunes générations sont prêtes à mouiller leurs chemises. Ça ne peut venir, à mon sens que par des mesures draconiennes. Finalement la crise n'est pas assez forte. Et le président actuel, avec tout le respect que j'ai pour lui, n'a pas le courage de dire à ses troupes qu'il faut se prendre en main.

FT : *c'est à partir de quel moment qu'on est dans l'urgence ?*

ED : est-ce que vous voyez des viticulteurs bordelais dans la rue ? Manifestent-ils ?

FT : *comment la crise est vécue par les viticulteurs ? La détresse (coupé par ED)*

ED : on ne le voit pas, le Crédit Agricole le voit

NC : *les tribunaux aussi*

ED : oui. Le Crédit Agricole évolue entre 800 et 1000 exploitations à risque sur les 10 000 totales. Y en a 200 très très critiques, on monte à 400 pour les fragiles. C'est important mais on se rend compte qu'il y avait de la réserve quand même à Bordeaux. Il y a toujours eu ceux qui faisaient de la merde, c'est ça le problème. Puis il y a eu les investissements comme les chais, les façades...

JCH : *dans les années 90*

ED : tout à fait. Et puis il y a ceux qui ont continué. J'ai le cas d'un château dans l'entre-deux-mers qui nous vendait toute sa production. Son fils est arrivé et a refusé de vendre à Dulong : « On va tout faire tout seul ». Il a acheté les parcelles voisines. Aujourd'hui, il est en faillite, incapable de s'en sortir. Il y en a beaucoup dans ce cas-là, même dans les gens venus de l'extérieur. Mais ce n'est pas grave pour ces derniers car ils ne vivent pas que de ça. Ce n'est pas le cas pour les viticulteurs qui ne vivent que de ça. Mais la responsabilité est celles des comptables ou autres qui influencent sur les investissements.

FT : *dans ces 200, est-ce uniquement ceux qui font du petit vin ?*

ED : non, il y a de tout. Vous savez la magouille, elle est partout. Des gars qui ont des marchés parallèles, ça existe. Les producteurs qui font de la merde, excusez-moi, mais ça se voit partout. Ceux qui ne s'en sortent pas aujourd'hui, ce sont ceux qui ont investi au mauvais moment. Une fois, j'en avais tellement marre, j'ai été voir le chef de la douane, lui demandant de mettre des brigades sur le pont de Langon de telle à telle période. Ça existe encore.

PR : *vous ne pensez pas que l'effort de mémoire n'est pas assez mis en avant. La responsabilité de tous n'est pas due à l'oubli des crises, qu'il y a des cycles et que les jeunes oublient trop vite. N'est-ce pas un défaut de prudence ?*

ED : je reconnais la faute de l'interprofession

PR : *la crise des années 70 devrait servir de relecture quand même*

ED : c'est sûr. Mais c'est vrai qu'il y a **un manque de responsabilisation ou de responsabilité des instances de l'interprofession**. Je me suis fait passer pour un fou devant le nouveau préfet quand je lui ai dit que Bordeaux n'était plus la même et qu'il fallait accepter l'arrachage. Je suis sidéré, je ne suis pas parfait, mais que personne ne prenne en compte l'atomisation du milieu. Les négociants voyagent plus que les viticulteurs, donc on voit les évolutions, c'est un avantage. Et pourtant le négoce ne pèse pas assez dans les décisions et faire comprendre à la viticulture qu'il y allait avoir une crise. Ce que je n'accepte pas par contre c'est dire que le négoce bordelais est nul. C'est un métier. Le jeune viticulteur le reproche tout le temps, mais je ne l'accepte pas.

FT : *il n'y a pas derrière le mythe du grand château ?*

ED : oui, un peu. Mais un raisonnement comme celui-ci oublie que les grands crus ont un nom. En fait, les viticulteurs qui réussissent se basent sur la qualité comme Lurton par exemple. Mais ça demande du courage. Il fallait prendre des risques. C'est impossible maintenant.

JB : *pensez-vous que la presse a un rôle, elle n'explique pas assez la crise ?*

ED : non, je ne pense pas que la presse soit responsable, et pourtant ce ne sont pas mes amis, excusez-moi. Mais la presse n'est pas responsable.

FT : *tout à l'heure vous parliez de Monsieur Parker, plutôt de façon ironique. Vous avez fait une tête étrange.*

ED : le Gourou ; Parker. Il y a des personnages qui font la réputation de Bordeaux comme Lichine, Parker... c'est paradoxal que ce soit des Américains. Merci quand même à Parker, il a encensé le vin de Bordeaux. Bon ! Mais aujourd'hui c'est néfaste puisqu'il n'y a plus qu'une personne. Certaines revues le font, mais Parker reste le pamphlet dans toutes les langues, fixé par cet homme. Tout le monde attend les notations de Parker. Si vous avez une note au-dessus de 90, vous avez intérêt à faire tourner votre chaîne. En plus, l'influence c'est qu'il a un style, un vin très « alcooleux », boisé, sombre en couleur, donc loin de l'identité de Bordeaux. C'est peut-être plus du sirop. Après il y a les

amis, les copains... Parker c'est aussi une période de dégustation, on fait attention pendant cette période, mais après c'est une autre paire de manches. Tout cela, c'est très dommage. J'avais essayé de voir comment on pouvait faire pour reprendre l'influence dû aux notations. On a lancé le guide de notations des primeurs par le négoce. Mais c'est très difficile. Ça demande du temps. Il faut des échantillons. Certains viennent même à nous vendre les échantillons, c'est effarant. Ça a un impact limité. Parker continuera à être influent.

JB : *ça s'est vu il y a 2 ans, quand il n'est pas venu*

FT : *donc c'est un élément clé ?*

ED : il ne faut pas oublier que ça ne concerne que 3 %

JD : *on termine peut-être, il est 5 heures*

ED : je vais aller vendre du vin peut-être ! (rires)

GDM : *deux questions, si vous permettez. 200 exploitations en crise, n'y a-t-il pas une contradiction entre les faits et les constats ?*

ED : c'est peu, mais

GDM : *qu'est-ce qui marche en dehors des grands crus ? Est-ce que l'on voit des filières porteuses, qu'est-ce qui est susceptible de fonctionner ?*

ED : pour votre première question, je suis réaliste, j'essaie d'avoir le courage d'apprécier une situation. 200 ce n'est pas beaucoup mais d'autres vont connaître la crise. Pourquoi on n'essaie pas de se dire on est les meilleurs, on vend 5 millions d'hecto et se demander qu'est-ce que l'on fait des 800 000 hl qui embourbent la filière. La réponse est simple. Il suffit d'identifier la qualité, les terroirs insuffisants, recenser les chais épouvantables... Vous aurez vite vos 500 à 800 000 hectolitres, plutôt que de dépenser des millions d'euro et mettre cet argent à la poubelle. Il faut des enquêteurs du CIVB qui parcourent le vignoble, voir par satellite les mauvaises parcelles (densité trop forte) et mettre **un agrément efficace**. On souffre de cet excédent seulement. C'est un pessimisme réaliste ou un réalisme pessimiste. **C'est une carence du CIVB**. Malheureusement, on n'est pas arrivé à cela. À Bordeaux, on est bien élevé et j'entends dire que ça donne une mauvaise image.

JD : *vous êtes d'accord qu'aucun préfet n'a voulu mettre cela en œuvre*

ED : il y en a un à mon avis qui aurait pu le faire, le préfet Frémont.

JD : *tout à fait*

ED : et surtout pas celui qu'on a aujourd'hui

JD : *exactement*

ED : pour les filières porteuses, c'est la carte de la qualité pour les viticulteurs et les négociants. Par contre, on est peu à faire de la traçabilité. Carrefour a été le premier à le faire. Aujourd'hui c'est fini. Tout le monde doit être en viticulture raisonnée vraie ou pas vraie.

NC : *il n'y a pas de label*

ED : c'est un gros problème. C'est une voie qu'on aurait pu prendre. Je reste persuadé que la marque est la solution pour Bordeaux. Mais le lancement d'une marque coûte très cher. C'est difficile. La marque Bordeaux, le B, aurait dû être une marque de la chartre du CIVB. Aujourd'hui, pas 20 % l'utilise, et pourtant ça aurait pu être une amorce d'une marque Bordeaux, quelle que soit l'appellation.

JD : *bon on va finir*

NC : *juste une dernière question, il y a 400 négociants ?*

ED : oui, 400 adresses mais on est 25 à faire 80 % du chiffre d'affaire, au syndicat on est 110 inscrits, et on recense 200 maisons actives.

NC : *et c'est encore trop ?*

ED : oui, 5 à 10 serait l'idéal

JD : *merci beaucoup*

ED : je ne sais pas si j'ai répondu à tout mais on pourra se revoir avec plaisir

JCH : *on va vous laisser aller vendre le vin...*

ED : oh, il y en a d'autres qui auront vendu à ma place (rires). Au revoir et à bientôt.