



AOC TOURAINE

Pour un partenariat production-négoce

“Il y a trois ans, le Touraine Blanc se vendait sur le marché au négoce à 200 €/hl, ensuite il a chuté à 130, et aujourd’hui il est entre 230 et 250. Une telle variabilité, il n’y a rien de pire pour le commerce. Comment peut-on se projeter en tant que producteur ? Nous ne sommes pas contre le fait que le négoce gagne de l’argent, mais les prix en grande distribution ne varient pas autant. Où vont les marges ? Après les vendanges 2021, des viticulteurs ont fait de la rétention et ne voulaient pas vendre à moins de 250 €/hl car ils disaient s’être fait avoir par des négociants en 2020. Ce n’est pas sain. Il faut une relation partenariale durable entre production et négoce”. Vincent Fourret produit du sauvignon en Loir-et-Cher qu’il vend au négoce. Avec d’autres apporteurs, il a participé récemment à une journée d’échanges entre producteurs et négociants, organisée par l’ODG Touraine.

“Cette rencontre, animée par Karl-Frédéric Reuter d’AOC Conseils, s’est en partie déroulée en ateliers pour définir des pistes d’action afin de freiner la variabilité des prix et favoriser une relation gagnant-gagnant. Plusieurs professionnels du négoce étaient présents, issus des entreprises Verdier, Loire Propriétés, Villebois, Orchidées, Lacheteau, Chainier, Bougrier, Véron, et l’ambiance a été constructive”, explique Marie Réfalo, directrice de l’ODG. “Nous avons décidé ensemble de développer la notoriété de l’AOC à l’export, et de travailler sur la régulation de l’offre. C’est primordial. La réserve interprofessionnelle en 2020 a permis de garder des volumes et de les valoriser correctement”, indique Vincent Fourret.

“Nous allons échanger avec le négoce sur une éventuelle



nouvelle réserve interpro, ou individuelle, du type gestion prévisionnelle des sorties. Fin 2021, nous avons déjà informé les vigneron sur leur niveau de stocks”, précise Marie Réfalo.

Mieux différencier l’AOC Touraine de l’IGP ou du VSIG

Autres pistes d’actions lancées par le plan : développer les échanges avec le négoce, et les contrats pluriannuels sur vins finis, y compris entre l’opérateur et le marché final (GD). “Certains négociants se comportent en prédateurs, et ne nous sollicitent que lorsqu’ils manquent de vins. D’autres développent la contractualisation, mais il faudrait aussi qu’ils s’engagent sur des prix de base, pouvant évoluer à la hausse ou à la baisse”, souligne Vincent Fourret.

Un financement conjoint du stock par la production et le négoce, un marché au cadran pour les lots en vrac ont également été proposés. Sans oublier, côté produits, une action jugée prioritaire dans le plan : mieux différencier le Touraine Blanc du sauvignon IGP ou en VSIG. “Ces marchés doivent être clairement segmentés en prix et en qualité. Des lots validés en Touraine ne devraient pas l’être”, déclare Vincent Fourret. “Le Touraine doit encore monter en gamme”.

I.P.

