



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

vin

Question écrite n° 45297

Texte de la question

M. Yvan Lachaud attire l'attention de M. le ministre de l'agriculture, de l'alimentation, de la pêche et des affaires rurales sur les relations entre la production viticole et la grande distribution. Il lui rappelle que le rapport Cap 2010, présenté par le groupe de travail interministériel Berthomeau avait proposé de stimuler le partenariat entre producteurs et négociants. Il lui indique d'une part que la mise en oeuvre de cet accord nécessitera des moyens humains et financiers auxquels la profession viticole ne peut, seule, faire face. Il lui indique par ailleurs que cet accord ne peut se conclure que dans la plus stricte égalité entre producteurs et négociants. Il lui rappelle que la distribution en grande et moyenne surface prend prétexte de la conjoncture technique et économique pour contraindre les producteurs de vin. A cet égard, à titre d'exemple, les prix d'achat au vigneron ont chuté de 20 % dans l'année, alors que le même produit en GMS n'a baissé que de 1 %. Dès lors, il lui demande comment le Gouvernement entend faire évoluer les relations entre la production viticole et la grande distribution et quels moyens il souhaite mettre en place afin qu'un partenariat équitable et durable puisse se construire entre ces deux entités.

Texte de la réponse

La distribution alimentaire générale, qui s'est fortement concentrée ces dernières années a commercialisé 79,5 % des vins consommés en France en 2003, contre moins de 20 % pour les circuits spécialisés. Les hypermarchés et supermarchés (hors « harddiscount ») ont représenté 62 % des achats. Cette part importante de la grande distribution implique effectivement des pressions fortes en matière de prix sur les producteurs, sans que les baisses de prix obtenues se répercutent forcément sur les prix aux consommateurs. Pour faire face à cette difficulté, la loi du 13 juillet 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises (PME) vise dans son titre VI à moderniser les relations commerciales. Plusieurs dispositions favorables aux PME dans leurs relations contractuelles avec la distribution devraient permettre d'apporter des améliorations, notamment par la modification du seuil de revente à perte bénéficiant au consommateur et par la lutte contre les abus de dépendance économique. Dans le secteur viticole, il s'agit aussi de renforcer la contractualisation entre l'amont et l'aval. Afin de stimuler le partenariat entre les producteurs et les négociants, il a été décidé dans le cadre du partenariat national pour le développement des entreprises agroalimentaires de réserver 7 millions d'euros pour favoriser les exportations de vins français. Il sera donné priorité aux projets d'entreprises pour lesquels existe une contractualisation avec l'amont. La contractualisation pourrait aussi être renforcée dans la réglementation communautaire avec la réforme de l'organisation commune du marché (OCM) vitivinicole prévue en 2006. Pour préparer cette réforme, un groupe de travail réunissant les professionnels, l'office national interprofessionnel des vins (ONIVINS) et le ministère de l'agriculture et de la pêche s'est réuni une première fois le 15 septembre dernier. Ce groupe a été chargé de formuler des propositions permettant aux interprofessions et aux groupements de producteurs d'intervenir plus efficacement sur la gestion des marchés.

Données clés

Auteur : [M. Yvan Lachaud](#)

Circonscription : Gard (1^{re} circonscription) - Union pour la Démocratie Française

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 45297

Rubrique : Agroalimentaire

Ministère interrogé : agriculture, alimentation et pêche

Ministère attributaire : agriculture et pêche

Date(s) clé(e)s

Question publiée le : 3 août 2004, page 5914

Réponse publiée le : 15 novembre 2005, page 10507