

# Evolution et déterminants du prix du vin en France

*Daniel BOULET*

D'après les Comptes de l'agriculture, la valeur de la production française de vin s'élevait à 53,7 milliards de F en 1990, soit 16,2% de la production finale. Dans le commerce extérieur, le solde du poste "vins" (hors champagnes, mousseux) s'élevait à 13,6 milliards de F, soit 30% du solde agro-alimentaire.

"Derrière ces données statistiques qui témoignent de son importance, le secteur viticole présente une grande hétérogénéité, qu'il s'agisse des produits ou des producteurs. Si ce trait ne lui est pas spécifique – l'hétérogénéité marque également à des degrés divers, les autres secteurs de l'agriculture – il prend ici des aspects parfois originaux dus en particulier à la coexistence de deux grands groupes de produits, les vins de consommation courante et les vins fins d'appellation, produits souvent prestigieux, de notoriété ancienne et de prix unitaire élevé <sup>(1)</sup>. Les déséquilibres de marché concernent principalement le premier groupe qui régresse, alors que le deuxième apparaît en expansion et sert souvent de modèle. Le dualisme n'est certes pas total dans la mesure où il n'y a pas d'étanchéité rigoureuse entre ces deux groupes: certains producteurs ou négociants sont présents sur ces deux marchés à la fois, des voies de passage existent pour les produits d'un groupe à l'autre, des interférences se nouent dans le domaine des politiques et des réglementations. La dichotomie entre ces deux sous-secteurs a donc un caractère partiel, évolutif et inégal suivant les niveaux d'analyse. Elle demeure pourtant un élément structurant des conditions d'activité en viticulture et sépare un secteur périodiquement en crise d'un secteur relativement prospère. (...) Sans être, là encore, spécifiques à l'économie viticole, les déséquilibres de marché ont pris dans le domaine des vins de table une grande acuité: le débouché quasi exclusivement marchand de la production a entraîné une sensibilité forte et précoce aux aléas du marché et des conjonctures économiques; le caractère pérenne de la plante rend lentes et coûteuses les évolutions ou les reconversions; en France, la concentration du vignoble de vin de table en Languedoc, la spécialisation de cette région et la dépendance de l'économie régionale vis-à-vis de la vigne, ont donné aux crises techniques ou économiques de la viticulture un fort retentissement social dans cette zone, donnant lieu à des mobilisations puissantes et parfois dramatiques, retentissement qui n'a pas disparu même si la régression viticole l'a affaibli. Les crises et déséquilibres ont aussi marqué le fonctionnement du marché communautaire du vin dont la mise en place a suivi celle des céréales et du lait. Le déséquilibre offre-demande, la concurrence entre pro-

---

<sup>(1)</sup> La réglementation communautaire distingue les vins de table (vins courants) et les vins de qualité produits dans des régions déterminées (VQPRD), qui regroupent en France les vins délimités de qualité supérieure (VDQS) et les appellations d'origine contrôlée (AOC).

ducteurs et entre zones ont rapidement fait du vin un produit sensible de la Politique agricole commune". (EREV, 1987, p. XX).

Compte tenu de ces divers éléments, l'analyse des prix dans la filière viti-vinicole ne peut pas être conduite globalement, pour l'ensemble des marchés. En particulier, il est fréquent de considérer le marché des AOC comme étant la somme de 390 produits offerts (correspondant au nombre d'appellations contrôlées existantes), sur 390 marchés différents. En l'occurrence nous nous intéresserons dans le présent article au seul marché des vins de table.

Avant d'aborder cette analyse, il convient de rappeler brièvement le contexte institutionnel dans lequel a fonctionné le marché des vins de table en France au cours des dernières décennies.

Durant le XIX<sup>e</sup> siècle, sous l'effet de l'urbanisation rapide et de la croissance des revenus, la consommation du vin connaît un développement rapide et entraîne la création d'un marché national du vin, qui se substitue aux petits marchés régionaux et locaux antérieurs. Pendant la deuxième moitié du XIX<sup>e</sup> siècle, et grâce notamment à la mise en place des grandes liaisons ferroviaires entre le Languedoc et Paris, le vignoble méridional se met en place pour répondre à la demande du marché, en se spécialisant dans le vin de table (boisson populaire). C'est alors, durant 10 à 15 ans, l'âge d'or de la viticulture méridionale. Mais, à peine créé, le vignoble languedocien sera détruit, comme l'ensemble du vignoble français, par le phylloxéra. La reconstitution de ce vignoble à partir de 1880, se fera sur des bases plus intensives et plus concurrentielles. Le développement parallèle du vignoble algérien (créé pendant la période phylloxérique) joint à des conditions de surproduction, débouche sur la grande crise de 1907, entraînant un début d'organisation du marché : définition légale du vin, répression des fraudes, contrôle de l'offre par l'obligation de déclaration de récolte, contrôle de la circulation des produits. Mais c'est entre 1930 et 1935, après une nouvelle période de surproduction chronique (succédant à la pénurie de la guerre 1914-18), qu'est mise en place la première organisation globale du marché du vin de table, connue sous le nom de Statut viticole. Elle prévoit d'une part la gestion de l'offre (échelonnement des sorties de chais, blocage autoritaire des excédents), d'autre part des mesures d'assainissement du marché (distillations obligatoires, pénalisation des hauts rendements, blocage des plantations).

La Seconde Guerre mondiale arrivera trop tôt pour qu'on puisse réellement juger de l'efficacité du Statut viticole car elle entraînera une nouvelle phase de pénurie, repoussant jusqu'aux années 50 la réapparition d'une situation de surproduction. Un ensemble de mesures organisant le marché des vins de table sera pris entre 1953 et 1959, sur la base des principes du Statut viticole. En particulier, la politique des prix repose sur la fixation de prix d'objectif, destinés à orienter la production à

moyen terme, et de prix de campagne que les pouvoirs publics doivent tenter de garantir en intervenant sur le marché (système de *quantum-hors quantum*). Après l'indépendance de l'Algérie en 1962, la libéralisation croissante du marché se mettra en place entre 1964 et 1970; elle sera couronnée par la création de l'organisation viticole communautaire, marquée du sceau du libéralisme du traité de Rome.

Mais les tendances au déséquilibre seront d'autant plus rapidement recrées que le recul de la demande est désormais bien établi depuis le début des années 60. Le nouveau train de mesures prises par les pouvoirs publics (tant français qu'européens) au milieu des années 70, s'il recrée un cadre plus interventionniste (avec notamment la mise en place du premier office, l'ONIVIT), conserve au fonctionnement du marché ses caractéristiques concurrentielles, et propose comme axes majeurs de "sortie de crise" pour les producteurs, la politique dite de qualité (reconversion qualitative de la production vers des vins plus élaborés) et les accords interprofessionnels.

Plus récemment (accord de Dublin de 1984), la viticulture n'a pas échappé aux réorientations générales de la PAC (d'autant moins que l'entrée de l'Espagne dans le Marché commun, réintroduit un pays excédentaire sur le marché du vin). L'ère des quotas s'impose donc au secteur des vins de table, avec la limitation des budgets de soutien de la CEE, l'instauration de la distillation obligatoire à bas, puis très bas prix, et la généralisation des incitations à l'arrachage.

C'est dans ce contexte général que l'on cherchera à dégager la logique de formation et d'évolution sur longue période des prix du vin de table, avant d'aborder plus particulièrement l'influence de la différenciation qualitative sur la formation de ces prix.

## LES PRIX DES VINS DE TABLE SUR LONGUE PÉRIODE

On analysera les conditions de formation des prix du vin à la production, et leur évolution à long terme. Cette analyse sera conduite par référence à la définition légale des produits, telle qu'elle est utilisée pour constituer des séries statistiques.

## LES RELATIONS ENTRE LES PRIX ET L'OFFRE

Dans un ouvrage publié en 1907, *Le problème agraire du socialisme. La viticulture industrielle de la France*, Augé-Laribé s'interroge sur l'avenir de la viticulture méridionale, et notamment sur la possibilité d'émergence d'un phénomène de concentration capitaliste rapide, conduisant à ce

qu'il appelle "la viticulture industrielle". Il entrevoit cette hypothèse à travers un maintien durable de la baisse du prix du vin à la production. Plus loin il tempère cette vision quelque peu mécaniste en relativisant les évolutions prévisibles des prix. Faute d'un appareil statistique qui lui aurait permis de systématiser ses observations, Augé-Laribé ne peut asseoir son raisonnement que sur sa perspicacité d'observateur averti de la viticulture méridionale. Il est d'ailleurs le premier à regretter ces manques. "Cette extrême instabilité des prix provient de nombreuses causes, qui demanderaient une étude spéciale" (Augé-Laribé, 1907, p. 188). Une telle étude ne sera véritablement entreprise que trente ans plus tard par le professeur J. Milhau dans sa célèbre *Etude économétrique du prix du vin en France* (1935).

Il étudie la période 1919-1933, caractérisée par de fortes fluctuations de prix à la production d'une campagne sur l'autre. Son hypothèse est, bien sûr, que les prix sont influencés par le niveau des récoltes, ainsi que le suggère de façon empirique mais parlante, le graphique (gr. 1) qu'il a établi pour cette période. Milhau utilise comme prix de référence, le prix annuel à la propriété de l'hectolitre de vin de 9°. Compte tenu des variations du pouvoir d'achat de la monnaie, il calcule un prix réel, en "déflatant" le prix nominal par l'indice moyen annuel des prix de gros (45 articles).

Son étude des relations offre/prix est ensuite menée par une procédure de calcul systématique des coefficients de corrélation linéaire. Sa principale conclusion est que la meilleure explication du prix du vin de la campagne  $n$  est fournie par le niveau de la récolte métropolitaine de la campagne  $n$  (le coefficient de corrélation est égal à  $-0,919$ ). D'où sa célèbre formule: "C'est le vin nouveau qui fait les nouveaux prix" (Milhau, 1935, p. 17).

Il traduit cette corrélation en liaison déterministe entre récolte et prix, de la forme linéaire  $y = ax + b$ . Soit pour la période 1919-1933 (Milhau, 1935, p. 34) :

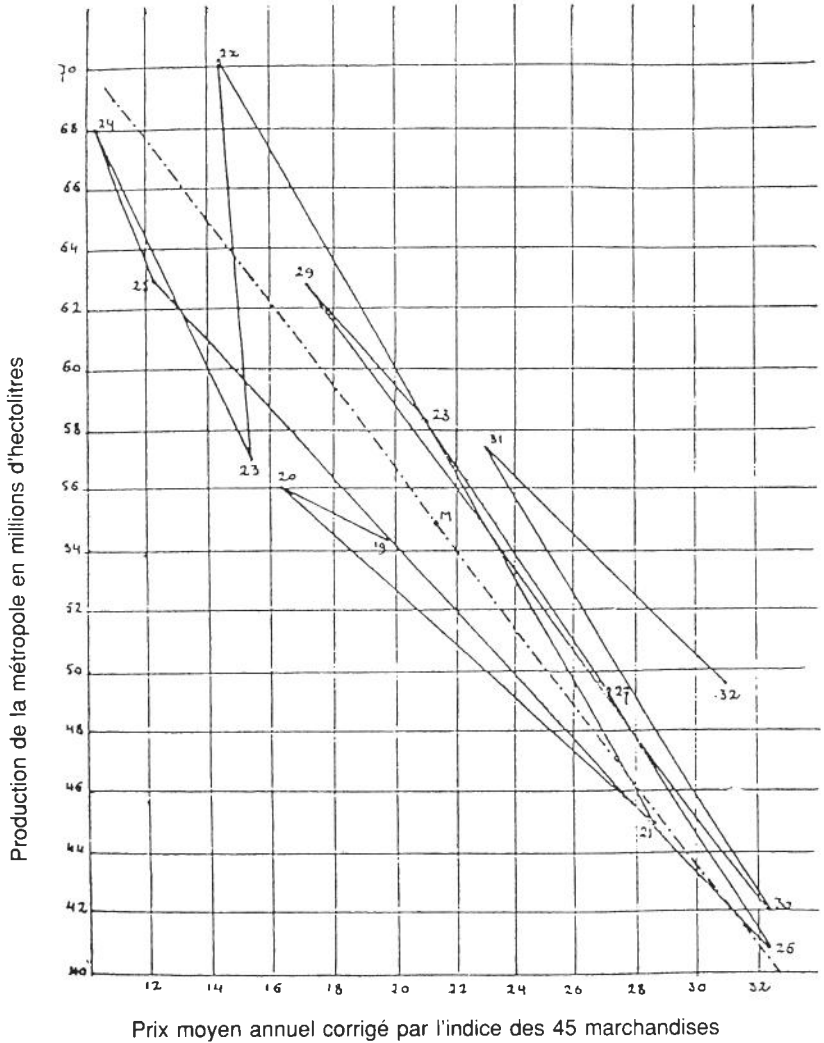
$$y = 63,07 - 0,754 x$$

$y$ : prix annuel moyen à la production, corrigé par l'indice des prix de gros

$x$ : production métropolitaine (définition de l'offre donnant la meilleure corrélation avec les prix, et qui exclut donc la production algérienne et les importations)

Ultérieurement, et toutes proportions gardées, certains auteurs ont appliqué les calculs de Milhau sur la recherche de corrélations offre/prix. C'est ainsi que, Badouin (1953), Barthe (1966) et Dubos (1966) ont retrouvé respectivement pour les périodes 1948-1953, 1950-1965 (fractionnée en sous-périodes) et 1950-1959, des corrélations de même nature, essentiellement entre l'offre métropolitaine et les prix à la production.

Graphique 1.  
Relation entre récolte  
et prix  
à la production.  
Ajustement  
(1920-1933)



Source: in Milhau, 1935, p. 35.

De ces différents travaux, seule l'étude de Milhau sur la période 1919-1933 s'applique à un marché "libre". En effet, dès 1931, avec des phases d'inégal interventionnisme, le marché du vin de consommation courante (puis du vin de table) sera l'objet de mesures réglementaires visant à régulariser les variations des prix à la production (et donc au détail) et à les maintenir dans une fourchette plus ou moins large. Puis à partir de 1970, la mise en place de l'organisation viticole communautaire réintroduit un certain libéralisme sur le marché, sans pour autant que les conditions d'un marché libre comparables à celles de 1919-1930 soient recréées.

Il reviendra à Terraza, en 1981, de reprendre systématiquement l'étude des liaisons offre/prix, sur la période 1950-1979. L'intérêt majeur de ce travail, outre l'ampleur de la période étudiée, a été de la fractionner en phases distinctes en fonction des modalités d'intervention sur le marché, et de rechercher les liaisons à l'intérieur de ces sous-périodes. Terraza a distingué trois périodes :

“Elles coïncident avec les différentes phases de réglementation du marché. La première parcourt les années 1950 à 1959 et correspond à une réglementation assez autoritaire, la deuxième de 1959 à 1970 est une période pendant laquelle l'assouplissement des mesures d'intervention répondait à une transition pour engager la viticulture dans le marché commun ; la troisième de 1970 à 1978 correspond à cette entrée et à la pratique de la viticulture française avec les règlements communautaires” (Terraza, 1981, p. 466).

Durant la première période (1950-1959), le modèle élaboré fait apparaître le rôle régulateur du stock dans la formation et le niveau des prix. Le stock est la traduction technique des mesures de régularisation du marché à travers la politique d'échelonnement des mises en marché (*quantum*, hors *quantum*). Sur la seconde période (1960-1970), correspondant à la phase plus libérale, les stocks gardent un rôle actif dans la détermination du prix, mais on sait qu'ils résultent plus de comportements volontaires des producteurs (encouragés financièrement il est vrai) que de mesures contraignantes de politique agricole. Pour la troisième période (1970-1978), le modèle est affiné et fait ressortir l'influence spécifique des différents dispositifs : distillations, contrats de stockage à court et long terme.

Mais au-delà de l'analyse fine des mécanismes de formation des prix, propres à chacune de ces trois périodes, Terraza souligne l'élément majeur de la dynamique longue : “Il semble que depuis 1950 et hormis la campagne 1957-58<sup>(2)</sup> l'instabilité chronique des prix ne soit plus le problème majeur de la viticulture. En ce sens, la conclusion des travaux de Milhau a trouvé une raisonnable efficacité sur le marché des vins” (Terraza, 1981, p. 461). Terraza fait là allusion à la conclusion de l'ouvrage de Milhau sur l'étude du prix du vin, où il écrit que le législateur doit intervenir, en restreignant l'offre, pour régulariser les cours du vin, et les maintenir à un niveau suffisamment bas pour rétablir l'équilibre offre/demande et “exciter l'esprit d'initiative” (*sic*) (Milhau, 1935, p. 80).

Ce souhait qu'il formulait en matière de baisse du prix à la production, semble bien s'être réalisé, Terraza note en effet :

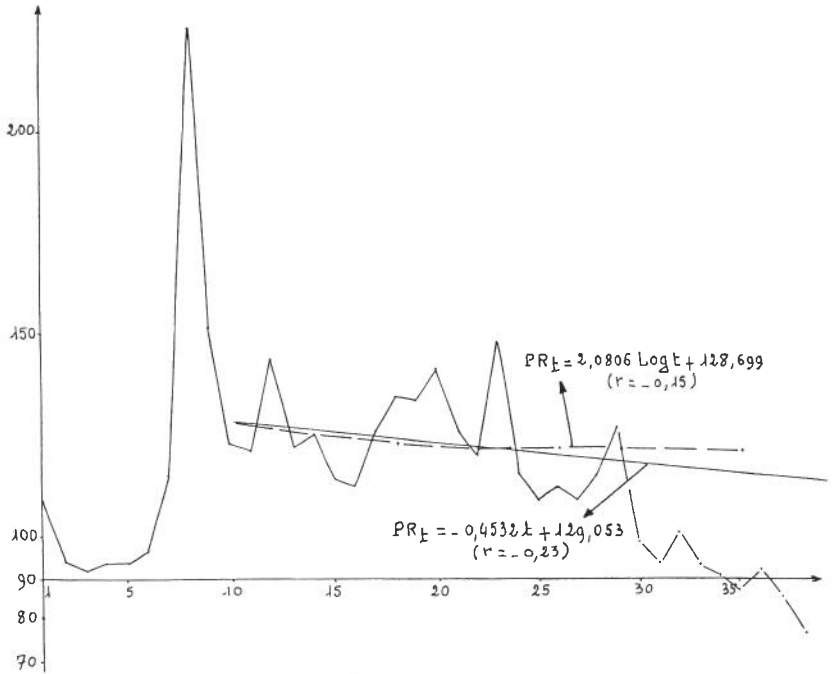
“C'est la baisse tendancielle des prix réels à la production qui est le phénomène principal et nouveau du marché des vins cou-

<sup>(2)</sup> très faible récolte en 1957 due à des gelées de printemps, et provoquant une flambée des prix.

rants sur ces vingt dernières années. Composante de la recette et donc du pouvoir d'achat du viticulteur, cette tendance dépressive des prix ajoute un élément pessimiste quant au déséquilibre chronique du marché" (Terraiza, 1981, p. 462).

Cette tendance lourde est illustrée et ajustée sur le graphique 2 pour la période 1960-1979.

Graphique 2.  
Evolution de l'indice  
des prix réels  
des vins courants à la  
production



Source: d'après Terraiza (1981)

Selon cet ajustement, l'indice prévisionnel du prix en 1985 est de 117. Cette prévision en baisse se trouve largement confirmée puisque les points réels, entre 1980 et 1987, sont très au dessous de la droite de régression avec une nouvelle inflexion très forte à la baisse. Ainsi la tendance longue à la baisse du prix réel du vin de table à la production, facteur de concentration capitaliste pour Augé-Laribé, facteur de progrès technique pour Milhau, si elle ne s'est pas manifestée durant la première moitié du XX<sup>e</sup> siècle, est désormais bien établie depuis la fin des années 50. On retiendra cependant que la situation exceptionnelle de la campagne 1957-58 (très faible récolte, doublement des prix à la production), si elle inaugure la période de régression longue des prix à la production,



a fait bénéficier ces mêmes prix d'un effet de cliquet, les haussant en 1960 à l'indice 120-125, alors qu'ils se situaient de 1951 à 1955 à l'indice 95.

## **LES FACTEURS D'ÉVOLUTION DU PRIX SUR LA LONGUE PÉRIODE**

Les analyses de courte période, en termes de flexibilité, telles que celles conduites par Milhau ne permettent pas de rechercher les facteurs d'évolution à long terme autrement qu'en répétant des calculs de corrélations de période en période. Il est donc clair que l'unité de tendance sur long terme doit être appréciée au travers des variables plus structurales. En fait on s'interrogera particulièrement sur la période 1960-1987, dont la caractéristique majeure est une tendance constante à la régression du prix à la production.

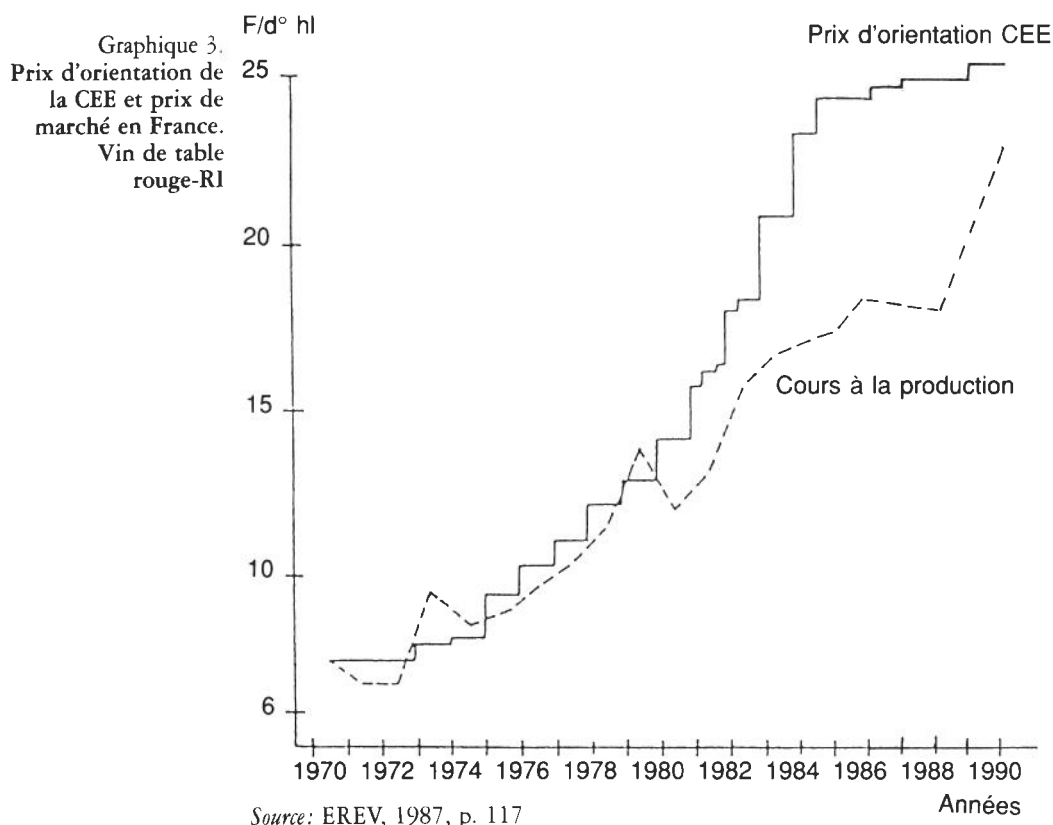
### **Prix et politique agricole**

En première analyse, on peut considérer que les prix à la production du vin de table étant, sur la période 1960-1987, des prix administrés, leur évolution longue traduit des choix de politique économique. En effet, à partir de 1959 et jusqu'à la mise en place du marché commun viticole, le marché français a été organisé avec la fixation annuelle d'un prix de campagne. A partir de 1970, c'est le prix d'orientation de la CEE qui sert d'indicateur (graphique 3). On constate que les prix réels décrochent de ce prix d'orientation à partir de 1980, pour ne commencer un rattrapage partiel qu'à partir de 1988.

En fait, l'explication en termes de prix administrés ne fournit qu'une cause première, en partie formelle, dans la mesure où la fixation de l'un ou de l'autre des prix indicatifs doit être considérée, du point de vue de l'analyse économique, comme un arbitrage entre des intérêts contradictoires (producteurs, consommateurs, distributeurs), mais aussi comme un simple ajustement à la marge d'une tendance lourde de décroissance des prix, qui résulte de facteurs plus directement liés au marché (par exemple l'effet de "contagion" des prix des vins importés). En témoigne d'ailleurs le fait que, dans l'une comme dans l'autre des deux périodes, un décrochage est intervenu entre prix nominaux de marché et prix indicatifs.

Alors même que depuis le début des années 60 les prix agricoles à la production en France et plus tard dans la CEE, ont été fixés dans le cadre des politiques de lutte contre l'inflation, on constate que, dans le cas des vins de table, l'évolution longue des prix observés traduit une tendance

au décrochage par rapport à ces prix indicatifs (malgré un début de rattrapage en fin de période, *cf. infra*). Il n'en reste pas moins vrai que ceux-ci gardent un rôle d'orientation "politique" des prix réels explicitement décroissants en tendance, notamment dans le cadre de la politique budgétaire de la CEE depuis les accords de Dublin.



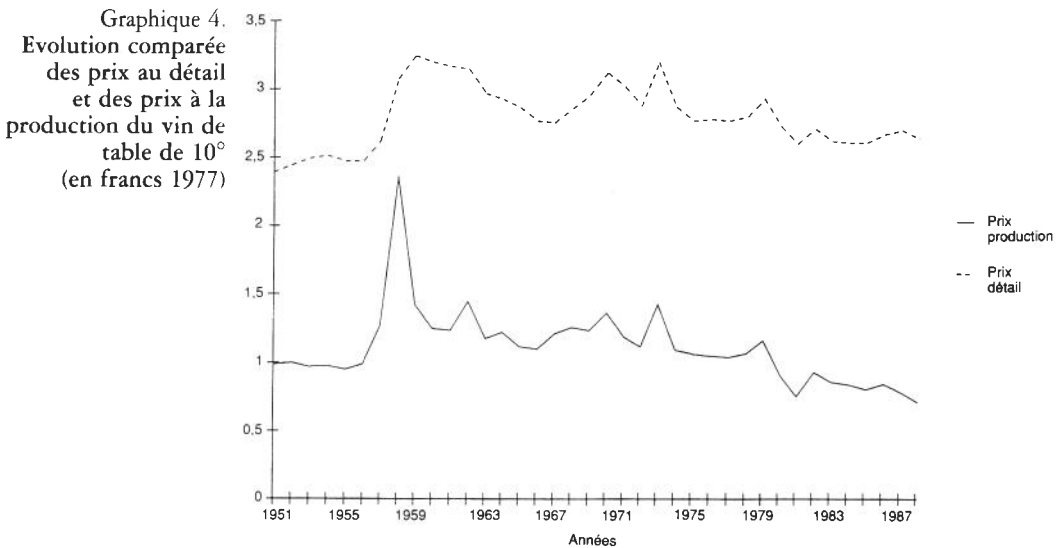
## Prix et politique économique globale

Il convient donc de rechercher des causes plus structurelles. De ce point de vue, deux facteurs convergents nous paraissent devoir être pris en compte :

- D'une part, la situation de déséquilibre endémique du marché des vins de table. Il est évident à cet égard que la situation de surproduction, notamment entretenue par un flux régulier et intense d'importations depuis le début des années 60 (utilisées pour alimenter une logique de coupages pratiqués par le négoce), a eu tout au long de la période un effet dépressif sur les prix. Si cette dépression s'est accentuée au fil des années, c'est que le déséquilibre s'est amplifié. On notera à ce propos que ce rôle – essentiel – des importations ne pouvait pas être mis en évidence

par des travaux comme ceux de Milhau, n'observant que la variabilité sur la courte période.

• D'autre part, les prix au détail. Il nous semble que ceux-ci ont joué un rôle directeur, au moins jusqu'à la période récente de libération progressive. Dans le cadre des politiques de lutte contre l'inflation, les prix alimentaires sont contrôlés à partir de 1963 et dans l'indice des 259 articles (puis des 295), le vin de table est le produit représentatif de l'ensemble du poste "boissons alcooliques". On conçoit qu'il était relativement facile pour les pouvoirs publics de contrôler assez strictement le prix du vin de consommation courante dans la mesure où ils disposaient d'un contrôle assez large sur la fixation des prix à la production, qui ont ainsi connu une très forte régression en francs constants (cf. graphique 4).



Source: INRA - INSEE

Pour achever ce survol (des travaux ayant porté sur l'analyse des relations offre/prix à la production du marché du vin de table sur la longue période) on peut reprendre le point de vue de Terraza selon lequel le système de soutien des prix, tel qu'il a été mis en place par la CEE, accompagne en longue période, un mouvement dépressif des prix réels à la production. C'est, en effet, à travers la moyenne des prix des deux campagnes précédentes qu'est fixé le prix d'orientation de chaque campagne, et c'est à travers le prix de déclenchement que sont mises en œuvre les mesures de régulation sur le marché. Comme, par ailleurs, la recette viticole est liée positivement au volume de la récolte, ce qui encourage la productivité, les éléments d'un processus de décroissance régulière des prix réels, en tendance longue, sont réunis, dès lors que la demande est

inélastique. C'est ce que Terraza appelle "la loi de Gresham viticole" (1981, p. 498), en ce sens que baisse tendancielle des prix et recherche de la productivité se combinent pour développer la production de vins de bas de gamme (chassant les bons vins, comme la mauvaise monnaie chasse la bonne). Cependant la mise en place récente de la distillation obligatoire devrait rompre cette logique.

On doit toutefois signaler les inflexions qui se sont manifestées au cours des campagnes 1988-89 et 1989-90. En raison de faibles récoltes, aussi bien au niveau européen que français (la récolte 1988 est l'une des plus faibles des vingt dernières années en France, et la récolte 1989 n'est en progression que de 6% par rapport à celle de 1988), les prix à la production ont connu une progression spectaculaire: + 11,7% en 1988-89 et + 20% en 1989-90. Compte tenu de la forte réfaction de l'offre, on retrouve sur ces deux campagnes une relation nette offre/prix, comparable à celle observée dans les années 30. Il est encore trop tôt pour savoir s'il s'agit d'une situation purement conjoncturelle ou si les mesures structurelles de réduction du potentiel de production (arrachage) et de la production (distillations obligatoires) ont résorbé le caractère endémique de la surproduction au point de créer durablement une nouvelle zone d'équilibre offre/demande permettant de contrecarrer la tendance lourde de régression des prix. Le fait que, malgré une petite récolte en 91 (gelées), les prix soient à nouveau "dépressifs", suggère que l'effet de *trend* reste dominant.

## L'évolution de la demande de vin de table

Le dernier chapitre de l'étude économétrique du prix du vin de Milhau est consacré à l'analyse de l'élasticité de la demande.

"Il est bien évident que la quantité de vin consommé annuellement dépend du prix de vente au détail" (Milhau, 1935, p. 67).

Cette affirmation sans nuance correspond aux caractéristiques de la période analysée (1919-1933), au cours de laquelle le marché du vin de table est un "marché libre", Badouin parlant même, quelques années après, de "marché de concurrence pure et parfaite" (Badouin, 1953).

C'est donc à une analyse en termes d'élasticité de la demande par rapport au prix de détail (prix moyen annuel à Paris) que se livre Milhau. Il observe en effet la bonne corrélation entre consommation taxée et prix de détail déflaté par l'indice du coût de la vie:  $r = -0,877$ . Il en infère l'équation d'une liaison affine entre ces deux variables, sur les dix années observées:  $y = -29,1x + 60,89$  ( $y$  = consommation en millions d'hectolitres;  $x$  = prix du litre corrigé par l'indice du coût de la vie).

Enfin le coefficient d'élasticité de  $y$  par rapport à  $x$ , pour les valeurs moyennes de ces variables est:  $= \lambda - 0,26$ , variant entre les extrêmes de