



FICHE FILIÈRE VITICULTURE

La viticulture est une filière à forte identité territoriale et à forte valeur ajoutée, mais aussi exposée à de nombreux enjeux : climat, marchés internationaux, évolution de la consommation, réglementation, image sociétale. Produire un vin de qualité ne suffit plus. Il faut aujourd'hui piloter son domaine avec une vision stratégique : sécuriser les débouchés, maîtriser les coûts, anticiper les risques climatiques et valoriser ses engagements.

Ce que vous trouverez ici:

- Les chiffres clés de la filière
- Les tendances actuelles
- Les risques à anticiper
- Les enjeux stratégiques pour votre exploitation
- Les obligations essentielles
- Les leviers concrets pour avancer

Objectif : Vous aider à prendre du recul sur votre exploitation viticole, sécuriser vos premières années ou préparer les prochaines étapes de développement, et construire un modèle cohérent, rentable et durable.



Perspectives360
Développons autrement votre activité



CONSTRUIRE UN MODÈLE RÉSILIENT, VALORISÉ ET DURABLE

« S'adapter, se développer et pérenniser son exploitation face aux transitions »

01 PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

La filière viticole française est l'un des secteurs agricoles les plus structurés, exportateurs et identitaires du territoire. Elle intègre l'ensemble des maillons de la chaîne, de la production du raisin à la mise en marché du vin, avec des modèles très variés selon les régions, les cahiers des charges et les débouchés.

La filière regroupe :

- La production de raisins de cuve (conventionnelle, bio, en conversion) ;
- La vinification (élevage, assemblage, filtration, mise en bouteille...) ;
- La commercialisation, en bouteilles ou en vrac, en France comme à l'export, en circuits courts comme en négoce.

Les acteurs sont très diversifiés :

- Caves particulières : vignerons indépendants commercialisant leurs vins eux-mêmes (environ 50 % des exploitations) ;
- Caves coopératives : structures collectives représentant environ 45 à 50 % des volumes ;
- Maisons de négoce : entreprises spécialisées dans l'achat, l'assemblage et la commercialisation, notamment à l'export.

La filière s'appuie également sur de nombreux métiers connexes : pépiniéristes, verriers, tonneliers, transporteurs, distributeurs, cavistes, sommeliers, etc.

Elle est historiquement au cœur de la valeur ajoutée agricole française, mais elle est aussi très exposée aux risques climatiques, économiques, sociaux et réputationnels, et doit engager une transition forte et structurée pour préserver sa compétitivité et sa durabilité.

Une chaîne de valeur complète, de la vigne au verre :

Amont	Production	Aval
Matériel végétal, engrais, matériels, conseil	Viticulture, vinification, stockage, étiquetage	Distribution, vente directe, export, CHR, cavistes, tourisme

Quelques chiffres clés :

- Environ **750 000** hectares de vignes en production, dont plus de 60 % en AOP
- **42** millions d'hectolitres de vin produits par an en moyenne (sur 5 ans)
- Plus de **14,3** millions d'hectolitres exportés en 2023, soit 1/3 de la production nationale
- Environ **580 000** emplois directs et indirects dans la filière, dont 40 000 saisonniers/an
- Environ **46 %** des volumes produits sous AOP/AOC, **30 %** en IGP, et **24 %** en vins sans IG (dont vins de cépage)
- **17 %** des surfaces viticoles engagées en bio ou conversion (2023)
- **24 %** des surfaces viticoles certifiées HVE (2023), progression forte ces 5 dernières années



02 TENDANCES ACTUELLES (2025)

Les exploitations viticoles doivent faire face à un environnement économique, climatique et sociétal de plus en plus exigeant. Mais plusieurs tendances offrent aussi des opportunités de repositionnement, de sécurisation et de création de valeur.

Érosion de la consommation... mais montée en gamme

- La consommation de vin en France continue de baisser (36 L/hab/an), surtout chez les jeunes générations.
- Mais cette baisse s'accompagne d'une recherche de produits à forte valeur : bio, terroir, faible teneur en sulfites, production locale.
- Positionner son vin sur des segments différenciants et traçables devient un levier stratégique face à la standardisation.

Développement de nouveaux canaux de vente

- Le poids de la vente directe, du e-commerce et de l'œnotourisme progresse chaque année.
- Les consommateurs recherchent une relation directe avec le producteur, et une expérience plus authentique.
- Cela permet de capter davantage de marge et de mieux maîtriser son image.

Concurrence internationale renforcée sur l'entrée de gamme

- Les vins espagnols, italiens ou du Nouveau Monde occupent des parts croissantes dans la grande distribution.
- À qualité équivalente, le critère prix est décisif sur les gammes standards.
- Les exploitations françaises doivent jouer la carte de la qualité, de l'origine, ou du lien au territoire pour se démarquer.

Attentes croissantes sur l'éthique, la transparence et l'environnement

- Le vin est de plus en plus questionné sur sa teneur en sulfites, ses conditions de production, l'usage de phytos, les impacts sociaux.
- Cela concerne aussi bien l'étiquetage que l'image du produit à l'export.
- Valoriser les pratiques responsables (certifications, HVE, bio, RSE...) devient un critère d'accès aux marchés.

Impact croissant du changement climatique

- Gel, sécheresse, grêle, canicules : la répétition des aléas climatiques fragilise la récolte et perturbe les équilibres œnologiques.
- La résilience climatique devient une priorité : adaptation des cépages, gestion de l'eau, haies, paillage, travail du sol.
- Certaines pratiques renforcent à la fois l'autonomie technique, l'image environnementale et la longévité de l'exploitation.



03 ANALYSE DES RISQUES

PILERS DU DIAGNOSTIC	RISQUES OBSERVÉS
VISION & STRATÉGIE DE L'EXPLOITATION	<p>Risque : Perdre en compétitivité dans un marché sous pression <i>Concurrence internationale forte sur l'entrée de gamme, repli de la consommation, tensions sur les prix d'achat en GMS.</i></p> <p>→ Structurer sa gamme et viser des débouchés cohérents avec ses atouts (vente directe, valorisation par le label, œnotourisme...) permet de sécuriser ses marges.</p>
CONDITIONS DE TRAVAIL ET RELATIONS HUMAINES	<p>Risque : Difficultés sociales liées à la main-d'œuvre saisonnière <i>Logement, sécurité, transport, langue, législation... l'accueil des saisonniers est un vrai point de vigilance pour éviter les accidents et les tensions sociales.</i></p> <p>→ Anticiper ces enjeux permet d'améliorer la performance de la récolte et d'éviter des litiges ou sanctions.</p>
ENVIRONNEMENT ET GESTION DES RESSOURCES NATURELLES	<p>Risque : Ne pas anticiper les effets du climat <i>Gel, sécheresse, grêle ou canicule peuvent impacter lourdement les volumes et la qualité. Le calendrier de récolte est parfois bouleversé.</i></p> <p>→ Mieux gérer l'enherbement, les haies, l'irrigation, les cépages résistants ou le stockage d'eau permet de construire une vraie résilience.</p>
PRATIQUES RESPONSABLES ET QUALITÉ DES PRODUCTIONS	<p>Risque : Être pénalisé par les nouvelles normes phytosanitaires <i>ZNT (Zones de Non-Traitement), interdiction de substances actives, équipements obligatoires, certifications nécessaires... l'évolution réglementaire est rapide.</i></p> <p>→ Intégrer progressivement des pratiques alternatives (bio-contrôle, confusion sexuelle, pulvérisation optimisée) permet de garder la main.</p>
ANCRAGE TERRITORIAL ET DÉVELOPPEMENT LOCAL	<p>Risque : Isolement croissant vis-à-vis des consommateurs et du territoire <i>Mauvaise compréhension du métier, peur des traitements, défiance envers le vin ou son impact environnemental.</i></p> <p>→ Ouvrir le dialogue, valoriser les bonnes pratiques, expliquer son métier sont autant de leviers pour développer de la reconnaissance.</p>

04 ANALYSE DES ENJEUX

PILERS DU DIAGNOSTIC	RISQUES OBSERVÉS
VISION & STRATÉGIE DE L'EXPLOITATION	<p>Piloter l'exploitation dans un contexte incertain et évolutif <i>Le marché est fragmenté, la réglementation change vite, le climat devient instable. Sans une stratégie claire, les choix techniques ou commerciaux deviennent risqués.</i></p> <p>→ Se poser les bonnes questions sur ses débouchés, son positionnement, ses priorités d'investissement permet de rester maître de son modèle économique.</p>



CONDITIONS DE TRAVAIL ET RELATIONS HUMAINES	<p>Sécuriser, organiser et valoriser le travail permanent ou saisonnier</p> <p>Vendanges, travaux en vert, cave... les pics de charge sont importants. Recruter, loger, sécuriser les équipes est un défi pour beaucoup de domaines.</p> <p>→ Des gestes simples (DUEP, planification, fiche de poste, tutorat, EPI) réduisent les accidents, améliorent la fidélité et facilitent les audits ou la transmission.</p>
ENVIRONNEMENT ET GESTION DES RESSOURCES NATURELLES	<p>S'adapter au climat, réduire l'empreinte et répondre aux attentes sociétales</p> <p>La gestion de l'eau, des effluents vinicoles, des intrants, ou la préservation de la biodiversité sont devenues des incontournables.</p> <p>→ Intégrer progressivement des pratiques agroécologiques améliore l'image, réduit les coûts sur le long terme et ouvre des aides (HVE, MAEC, Label Bas Carbone...).</p>
PRATIQUES RESPONSABLES ET QUALITÉ DES PRODUCTIONS	<p>Assurer la traçabilité, la conformité et la valorisation des pratiques</p> <p>Sulfites, étiquetage, allergènes, traitements, vinification... la réglementation et les attentes des acheteurs sont de plus en plus strictes.</p> <p>→ Mettre en place des protocoles simples (nettoyage, stockage, journal des traitements, suivi des intrants) sécurise la qualité, améliore la commercialisation et renforce la reconnaissance client.</p>
ANCRAGE TERRITORIAL ET DÉVELOPPEMENT LOCAL	<p>Recréer du lien avec les citoyens, les acteurs locaux et les jeunes générations</p> <p>Le vin est un produit culturel fort, mais la méconnaissance du métier augmente. Le vignoble peut aussi jouer un rôle structurant pour son territoire (emploi, tourisme, image).</p> <p>→ Valoriser l'exploitation à travers l'œnotourisme, des partenariats locaux, des circuits courts ou des actions pédagogiques contribue à la reconnaissance du métier.</p>

L'accompagnement stratégique du Crédit Agricole aide à structurer ces enjeux, à poser un diagnostic clair et à construire un plan d'action adapté, pour renforcer la performance globale de l'exploitation.

O5 ATTENTES RÉGLEMENTAIRES

La réglementation évolue, mais bien comprise, elle peut être un levier d'amélioration technique, de sécurisation financière et de gain d'efficacité.

SUJET RÉGLEMENTAIRE	DÉCRYPTAGE
PHYTOSANITAIRES & ZNT	<p>Enjeu : concilier production, santé humaine et respect des zones sensibles</p> <p>Les restrictions sur les produits phytosanitaires s'intensifient (ZNT, fin de certaines matières actives, contrôle des pulvérisateurs...). Cela impacte directement les stratégies de traitement et la charge administrative.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mieux cibler les interventions réduit les IFT et les coûts (produit, carburant, main-d'œuvre) • Facilite l'accès aux certifications (HVE, Terra Vitis, Vignerons Engagés...) • Renforce l'image auprès des consommateurs et des riverains
EFFLUENTS VINICOLES & ICPE	<p>Enjeu : prévenir les pollutions et respecter le cadre environnemental</p> <p>Les caves sont soumises à la réglementation ICPE selon leur volume de production. Les effluents vinicoles (eaux de lavage, rejets de vin, etc.) doivent être collectés, stockés et traités.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mieux planifier les lavages et leur stockage évite les débordements et les sanctions • Des investissements peuvent être aidés via le Plan FranceAgriMer ou des aides régionales • Un bon plan de gestion des effluents valorise les bonnes pratiques environnementales



TRAVAIL SAISONNIER	<p>Enjeu : garantir des conditions dignes et sûres pour les travailleurs Obligations renforcées sur la sécurité, les logements, les contrats et le transport des saisonniers. Les contrôles sont fréquents, notamment pendant les vendanges.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anticiper ces obligations sécurise la relation de travail, limite les risques juridiques et améliore l'efficacité des équipes • Un bon encadrement réduit les accidents et améliore l'image de l'exploitation auprès des partenaires • Certaines démarches qualité (RSE, HVE, Vignerons Engagés...) intègrent ces critères
GESTION DE L'EAU	<p>Enjeu : faire face aux restrictions croissantes et sécuriser l'irrigation L'irrigation de la vigne reste interdite ou très encadrée selon les zones. Les usages de l'eau (irrigation, cave) doivent être optimisés.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investir dans l'optimisation des volumes (paillage, sondes, goutte-à-goutte) permet de sécuriser la production • Des aides existent pour le matériel et la récupération d'eau • Mieux gérer l'eau renforce l'argumentaire environnemental et l'acceptabilité locale
ÉTIQUETAGE & TRAÇABILITÉ	<p>Enjeu : se conformer aux nouvelles règles d'information du consommateur Depuis 2023, l'étiquetage des vins doit intégrer les ingrédients, allergènes, valeurs nutritionnelles... avec ou sans QR code.</p> <p>Opportunités pour l'exploitation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bien maîtriser ces obligations permet de sécuriser les débouchés à l'export • L'étiquetage peut devenir un outil de valorisation des pratiques (sans sulfites, vin nature, engagements RSE...) • Cela facilite les démarches vers des labels ou des démarches collectives

Plutôt que de subir la réglementation, mieux vaut la comprendre et l'anticiper pour essayer de toujours en tirer parti : meilleure organisation, économies techniques, accès à des aides et financements, reconnaissance des efforts déjà engagés. Le diagnostic stratégique permet de prendre du recul sur l'ensemble de ces enjeux, de repérer les opportunités réglementaires activables, et de construire un plan d'action aligné avec la réalité de l'exploitation.

06 LABELS ET CERTIFICATIONS

Les labels et certifications permettent de structurer une montée en gamme (qualité, environnement, origine, responsabilité). Ils ne sont pas tous obligatoires mais peuvent être stratégiques selon les débouchés visés (vente directe, export, GMS, CHR, négociants...).

LABEL / CERTIFICATION	DESCRIPTION	DURÉE D'ENGAGEMENT	COÛTS ESTIMÉS	RETOMBÉES ÉCONOMIQUES	ORGANISMES CERTIFICATEURS
HVE (HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE)	Certification environnementale niveau 3 (biodiversité, intrants, fertilisation, eau)	3 ans renouvelables	Environ 800-1 200 €/an	Accès écorégimes, reconnaissance dans certaines AOP, valorisation commerciale (jusqu'à +5-10 %)	Certificateurs agréés (Ecocert, Certipaq...)



AGRICULTURE BIOLOGIQUE (AB)	Interdiction des produits chimiques de synthèse, rotation stricte, pratiques bio certifiées	3 ans de conversion + certification annuelle	1 000 - 1 500 €/an	+20 à 40 % sur prix de vente (si débouché), aides à la conversion	Ecocert, Bureau Veritas, Agrocet...
TERRA VITIS	Certification environnementale de la vigne au verre (intrants, biodiversité, sécurité, RSE)	Annuel, avec audit	Environ 1 000 €/an	+10 à 15 % si marché ciblé (GMS, export), cohérence RSE, différenciation possible	OCACIA, organismes agréés
VIGNERONS ENGAGÉS	Certification RSE complète (gouvernance, social, environnement, territoire) selon ISO 26030	Audit annuel externe, plan d'action sur 3 ans	Environ 1 500 €/an + cotisation	Valorisation forte sur circuits engagés, appel d'offres RSE, image positive export	AFAQ, Bureau Veritas
DEMETER	Certification en biodynamie (préparations, calendrier lunaire, faible intrants)	3 ans de conversion + engagement annuel	1 000 à 2 000 €/an	Fort potentiel de différenciation, surtout à l'export ou vente directe (jusqu'à +30 % selon cuvée)	Demeter France
LABEL BAS CARBONE – VITICULTURE (EN COURS D'ADAPTATION)	Valorisation des efforts bas carbone : réduction intrants, sobriété énergie, stockage carbone (sols, haies, inter-rangs)	Projet 5 ans	Étude initiale + suivi : 3 à 6 €/ha/an	Optimisation des pratiques = -10 à -20 % d'émissions. Vente éventuelle : 30 à 80 €/t CO ₂ (jusqu'à 1 000 €/an)	France Carbon Agri, chambres, coopératives

S'engager dans un label, c'est avant tout un choix stratégique : il doit être cohérent avec le modèle de l'exploitation, ses clients, ses ressources humaines et techniques. C'est une opportunité parmi d'autres pour valoriser ses pratiques, pas une obligation. L'important est de connaître les options, leurs impacts, et de choisir ce qui a du sens pour soi.

07 POUR C'EST STRATÉGIQUE D'AGIR MAINTENANT (ET COMMENT S'Y METTRE) ?

Piloter son exploitation viticole, ce n'est pas « juste » produire un vin de qualité : c'est aussi anticiper les aléas, sécuriser ses débouchés, valoriser son image, maîtriser ses coûts, fidéliser ses salariés et se différencier dans un marché exigeant.

Voici 5 bonnes raisons d'agir maintenant, avec des leviers simples à portée de main :

Structurer pour mieux piloter

Sans cap clair à 3-5 ans, les décisions techniques ou commerciales restent réactives.

→ Levier : bâtir un plan d'action concret permet d'anticiper les investissements, de prioriser les démarches (HVE, oenotourisme, export...) et de répondre aux attentes clients.



Attirer, fidéliser et limiter les risques

Travail physique, saisonnalité, sécurité... la main-d'œuvre est un enjeu-clé, y compris pour les caves particulières.

→ Levier : améliorer les conditions (logement, équipement, planning) réduit les arrêts, sécurise la qualité et augmente l'attractivité du métier.

Répondre aux cahiers des charges et valoriser ses efforts

Les acheteurs (GMS, export, CHR...) exigent de plus en plus de garanties : transparence, traçabilité, responsabilité.

→ Levier : s'engager dans une certification adaptée (HVE, Vignerons Engagés, Terra Vitis...) permet d'accéder à certains marchés, de justifier son prix et de sécuriser des partenariats durables.

Réduire les charges et renforcer la résilience

Coûts énergétiques, restrictions phytos, sécheresse... les contraintes s'accumulent.

→ Levier : suivre les consommations (eau, kWh, IFT), choisir les bons outils (panneaux solaires, capteurs, couverts végétaux), permet de baisser les charges et d'ouvrir des aides (MAEC, écorégimes, déduction fiscale sur ENR...).

Renforcer le lien local et la notoriété

Entre tourisme, paysages et foncier, la viticulture est très visible... et très observée.

→ Levier : éoenotourisme, accueil de scolaires, transparence sur les pratiques renforcent la relation avec les riverains et la reconnaissance du rôle territorial des vignerons.

VOUS N'ÊTES PAS SEUL POUR AVANCER : CONTACTEZ VOTRE CONSEILLER AGRICOLE POUR ACTIVER CES LEVIERS GRATUITEMENT, AVEC DES OUTILS SIMPLES, DES PARTENAIRES LOCAUX ET UN ACCOMPAGNEMENT PERSONNALISÉ.

