



Marché du cognac : les professionnels du Cognac doivent faire face simultanément à la crise et au vieillissement du vignoble

Les professionnels du cognac doivent faire face à un retournement de tendance. Comment gérer la baisse de la demande, notamment à l'export, et la crise ? Jean-Michel Laidin, associé Baker Tilly France, explique comment réagissent ses clients distillateurs et petits négociants.

■ **Le marché s'inverse**

Le cognac a connu une période faste au début des années 90, avec des prix élevés dus à une demande forte, notamment à l'export : le Japon, la Chine étaient des importateurs importants. En Extrême-Orient, le cognac était consommé pendant les repas. Puis le marché s'est retourné pendant une quinzaine d'années. Ce retournement était dû entre autres au changement de comportement de ces populations qui ont progressivement abandonné le cognac pour le vin rouge.

Depuis deux ans, le marché était à nouveau porteur. Sur la campagne 2007/2008, 465 000 hectolitres AP ont été vendus à l'export. Mais depuis juin 2008 les ventes ralentissent. Toute la chaîne est concernée : les viticulteurs, les distillateurs, les négociants.

■ **Pour faire face au retournement de marché : analyser, anticiper, gérer, faire les bons choix stratégiques**

C'est le plus souvent vers leur expert-comptable que se tournent ces professionnels lorsqu'ils ont des choix à faire.

En toile de fond : pendant ces années de croissance, ils ont souvent investi, en matériel ou en terrains. Or, en 2009, ils devront honorer leurs impôts et leurs cotisations sociales, toujours en paiement différé.

Leur premier dilemme : doivent-ils distiller l'ensemble de la récolte ou une partie seulement ?

- s'ils distillent, ils engagent des frais de distillation, puis des frais de stockage et doivent ensuite attendre minimum deux ans pour vendre. Ces derniers mois, les eaux de vie, en bonne fin, se sont vendues autour de 1000 euros l'hectolitre. Mais avec la chute de la demande, il est probable que les prix redescendront progressivement à des niveaux de 900 euros, voire 800 euros. C'est pour eux l'incertitude la plus totale.
- s'ils vendent le jus de raisin, ils se procurent un revenu immédiat. Aujourd'hui, l'hectolitre de jus de raisin se négocie autour de 600 euros. Il faut savoir que le raisin de Charente est apprécié car très sucré, il existe un véritable marché.

Cependant, les viticulteurs et distillateurs qui vendent régulièrement aux grands négociants ont pu négocier avec eux des contrats de bonne fin, selon lesquels ces derniers s'engagent à leur acheter certaines quantités, mais sans préciser ni la date, ni le prix... Ceux-ci peuvent donc distiller une partie de leur récolte sans trop de risques, car ces grands négociants récompensent la fidélité. Pourtant là aussi, il est déjà observé une érosion des prix pour les livraisons en 2009.

Pour les autres, le choix est plus difficile.

Ceux qui ont su anticiper – grâce à leur expert-comptable ! – ont une longueur d'avance.

Comment ? Par une gestion rigoureuse de la fiscalité, des investissements prudents, la constitution de réserves financières pour mieux appréhender l'impôt et les cotisations sociales, une gestion de trésorerie adaptée.

A cet effet, la mise en oeuvre d'outils est devenue indispensable pour aider à la décision. S'ils ne peuvent éviter les conséquences de ces périodes difficiles, ils peuvent les amoindrir, et surtout, bien utilisés, ils permettent de « passer le cap ».

■ Une nécessité s'annonce : le renouvellement du vignoble

Un vignoble a une durée de vie de 30 à 35 ans et une importante partie des parcelles exploitées a été plantée dans les années 70. Aujourd'hui, le vieillissement apparaît au travers des rendements qui n'atteignent pas la limite autorisée de 10 hectolitres 85 AP/hectare. Pour assurer la compétitivité des domaines viticoles, un certain nombre de parcelles vont devoir en conséquence être arrachées et replantées. Ainsi, à raison d'un coût de 4 500 €/hectare, cela peut représenter un investissement non négligeable. Cet investissement exceptionnel devra s'ajouter aux investissements courants : cuverie, tracteur, matériel divers...

Se garantir ses revenus, assurer les investissements courants, amortir le choc des années néfastes, faire face au renouvellement du vignoble : aujourd'hui les professionnels du cognac doivent être aussi bons gestionnaires que bons viticulteurs ou distillateurs...

■ La transmission, de plus en plus difficile

Comme dans tout le secteur agricole, la population des viticulteurs vieillit. Le prix des vignobles varie. Un hectare de vigne peut se négocier autour de 30 000 euros. Mais dans les prochaines années, les cédants auront des difficultés à trouver un repreneur, et les prix pourront tendre à la baisse. La location peut être une alternative.

Mais si le repreneur achète les vignobles, là encore ses prévisions budgétaires doivent être suffisamment réalistes par rapport au marché, et précises, pour emporter l'adhésion du banquier qui finance l'opération de reprise.

Implanté en Charentes à Jonzac, Saintes, Cognac, Angoulême et Barbezieux, le cabinet que dirige Jean-Michel Laidin s'attache à être un partenaire de proximité, prompt au conseil : « *En notre qualité d'expert-comptable, nous raisonnons en entrepreneurs aux côtés de nos clients entrepreneurs du cognac. Nous les accompagnons pour qu'ils puissent anticiper, et surmonter au mieux les périodes difficiles. Nos compétences en gestion et notre forte expérience du marché du cognac leur servent d'appui et les aident à orienter leur stratégie.* »

Contacts presse :

■ Cordiane : Nicole Coiffard ou Laëtitia Ferace

Tél : 01 39 62 33 42 lferace@cordiane.com

■ Baker Tilly France : Olivia Stamboul - ostamboul@orfis.fr

76/78 avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

Tél : 01 42 89 44 43 www.bakertillyfrance.com

Baker Tilly France en quelques chiffres :

- un réseau fédéraliste de 31 cabinets indépendants implantés sur le territoire français, dans les départements d'Outre-Mer et dans certains pays d'Afrique francophone
- date de création : 1974
- 112 associés et plus de 1160 collaborateurs
- un siège permanent basé à Paris
- chiffre d'affaires : 84 millions d'euros (2007)

Baker Tilly France est membre de Baker Tilly International :

- un réseau de 144 cabinets implanté dans 110 pays
- date de création : 1989
- placé au 8^{ème} rang des réseaux au niveau mondial
- 24 000 associés et collaborateurs
- un siège basé à Londres avec une équipe de permanents
- chiffre d'affaires : 2,9 milliards de dollars US (2007)