

Entre Mer et Montagne, un cru en (r)évolution

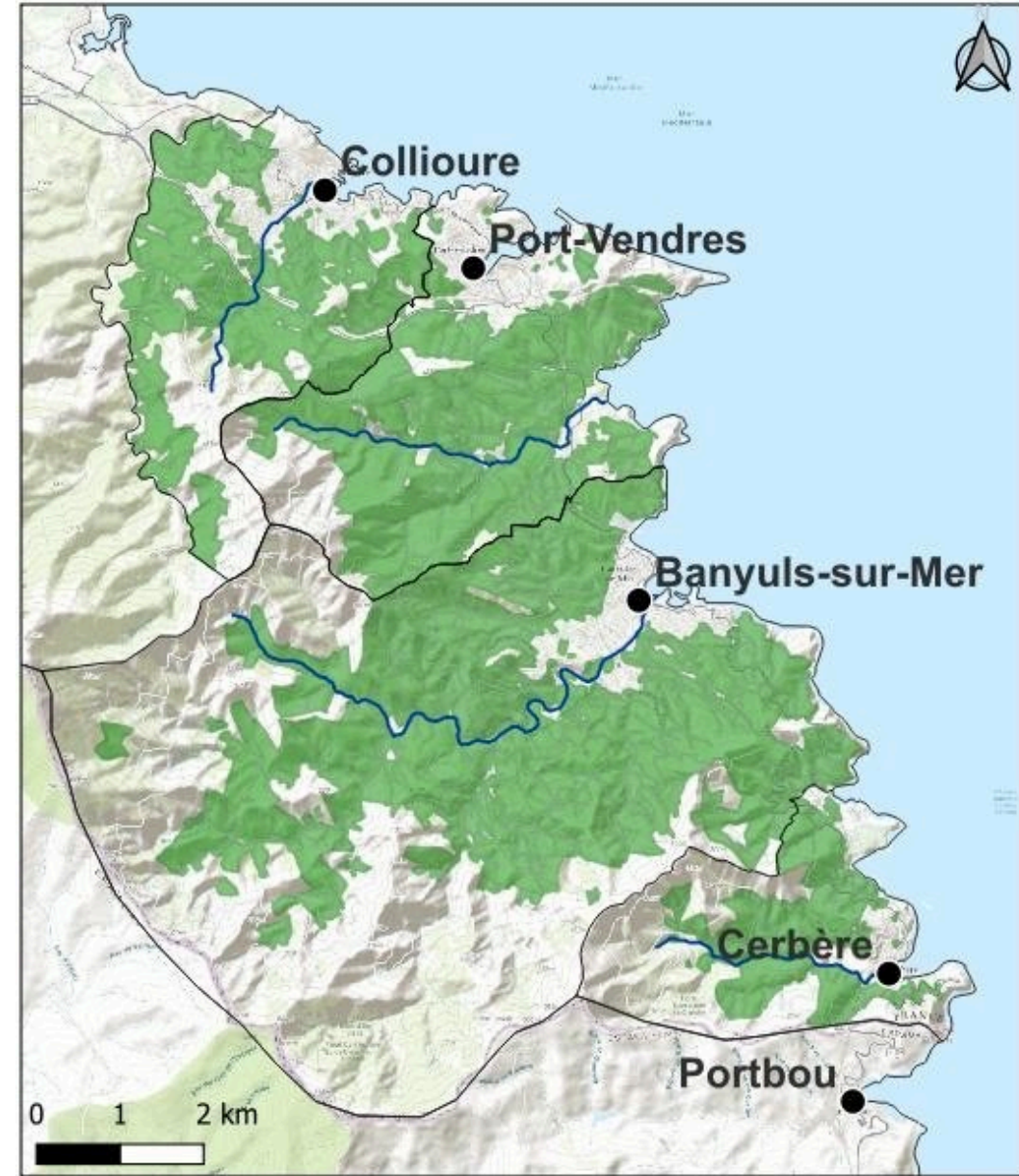
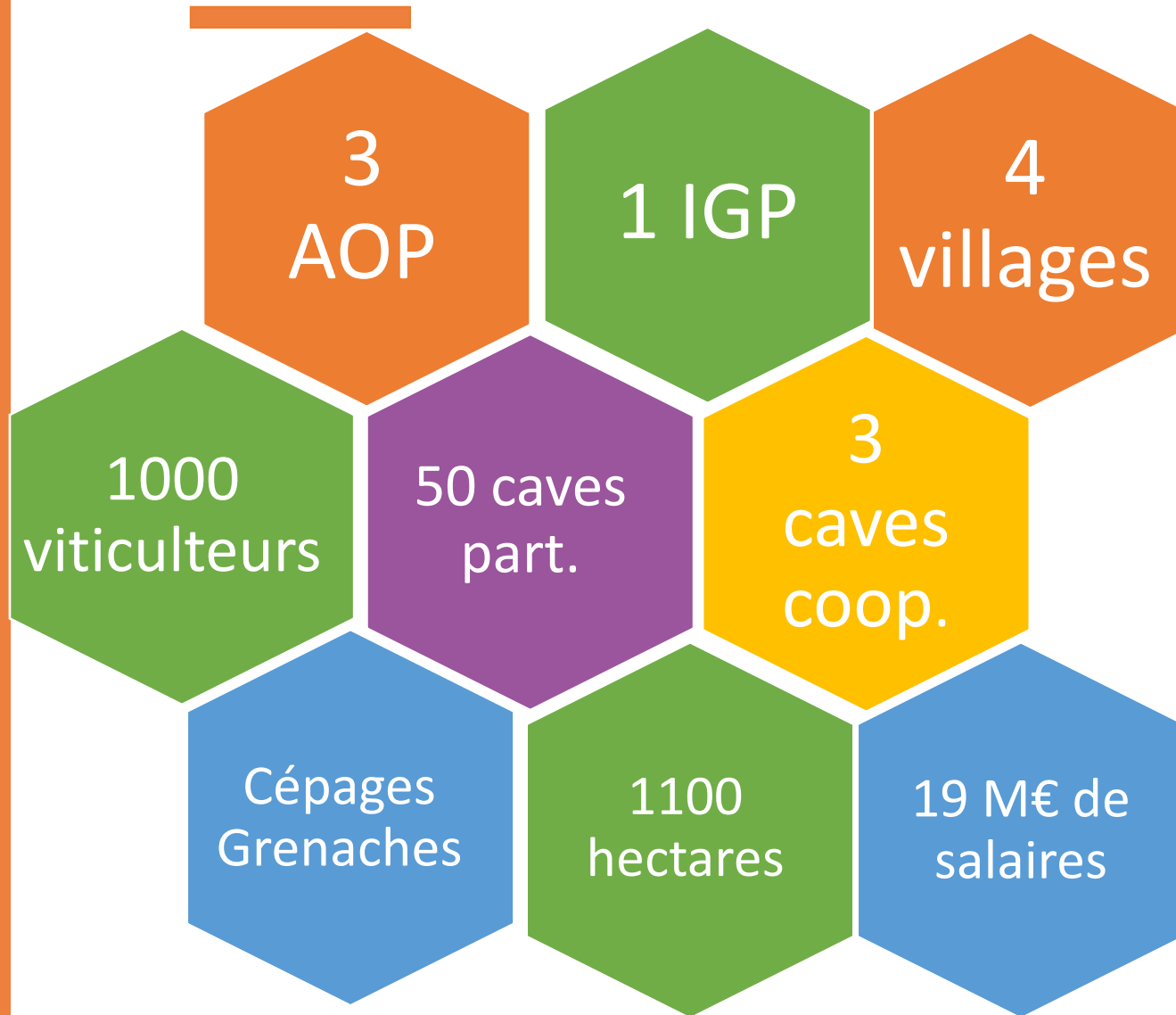
Congrès du CERVIM

Montreux 7 mai 2026

LA PRÉSENTATION EN PDF



LA COTE VERMEILLE EN BREF





AOP COLLIOURE : VINS SECS

AOP COLLIOURE

L'EXPRESSION DU TERROIR EN 3 COULEURS

Vins élégants et raffinés, façonnés par le vignoble le plus méridional de France

LES TROIS COULEURS DE L'AOP COLLIOURE



BLANC

LA QUINTESSENCE DES
GRENACHES GRIS



ROSÉ

LA TRADITION DES VINS
PUISSANTS ET LA MODERNITÉ
DES VINS PLUS LÉGERS



ROUGE

L'EXPRESSION DES
CÉPAGES MÉRIDIONAUX
SUR LE TERROIR DE
SCHISTES BRUNS

PROFIL SENSORIEL

BLANC

Frais, salin, minéral,
avec une pointe
d'amertume noble

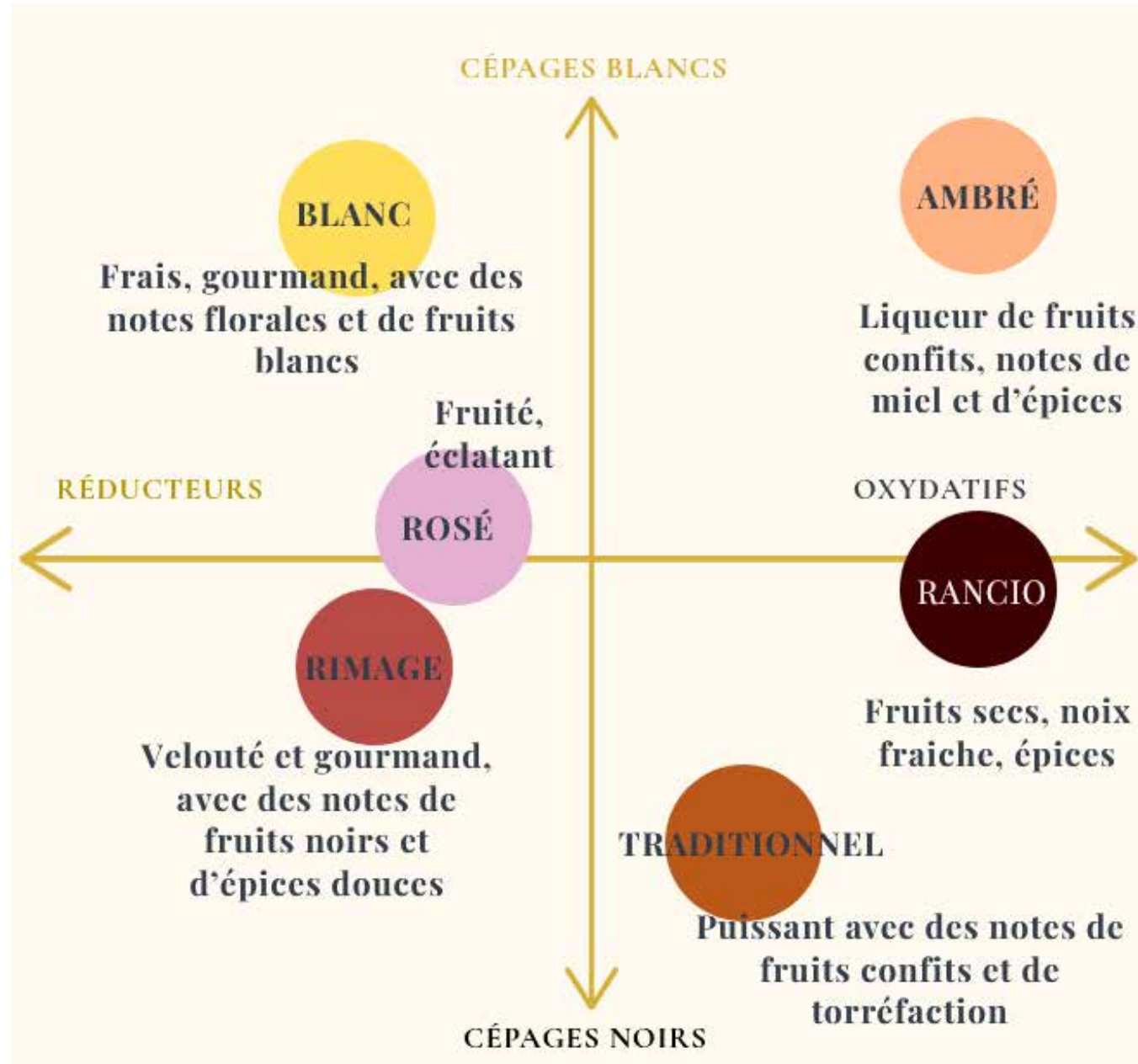
ROSÉ

Frais, fruité,
subtil, expressif,
gastronomique

ROUGE

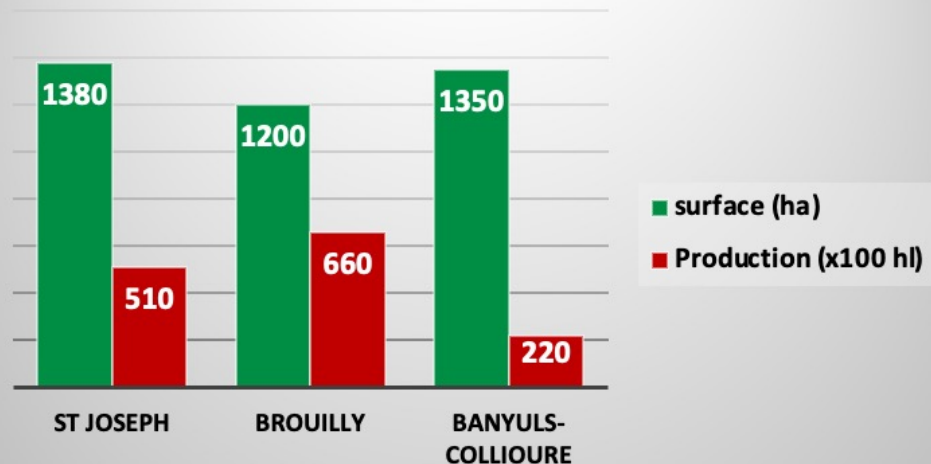
Élégant, fin, structuré,
offrant une grande
variété d'arômes

AOP BANYULS ET BANYULS GRAND CRU : VINS DOUX NATURELS

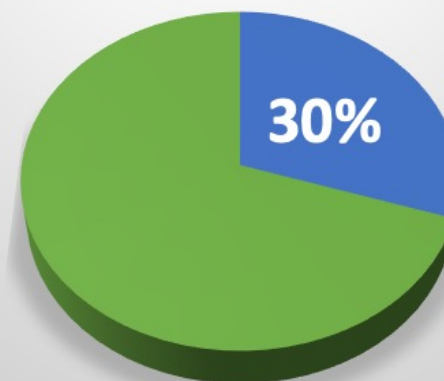


DIAGNOSTIC DU VIGNOBLE

Photographie de 3 crus comparables

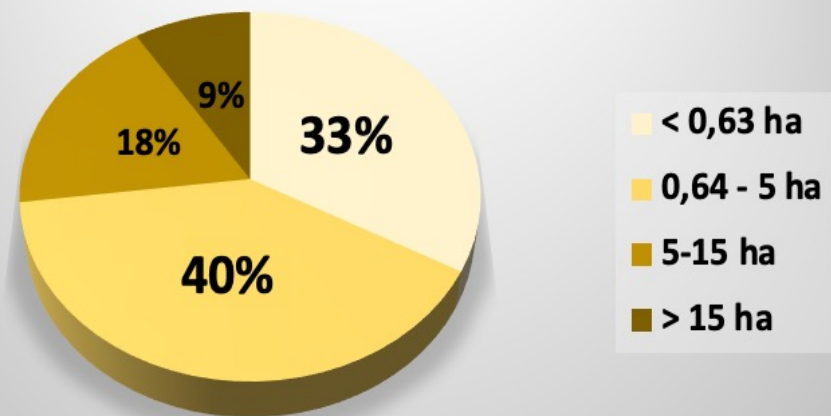


Banyuls-Collioure : Part des surfaces à pente > 50%

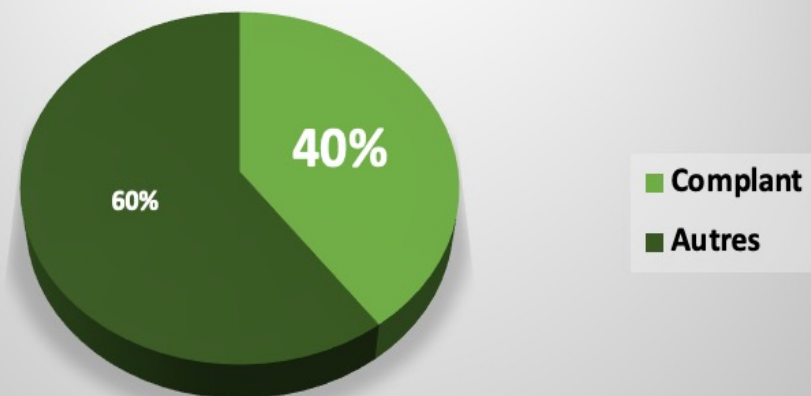


Taille des exploitations

(0,63 ha = seuil d'assujettissement MSA)

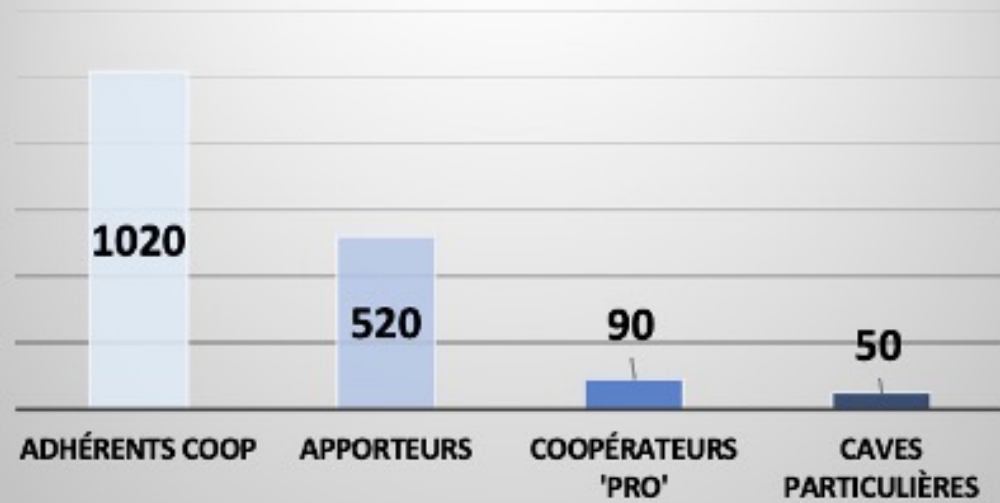


Part du Complant dans les surfaces du Cru (%)

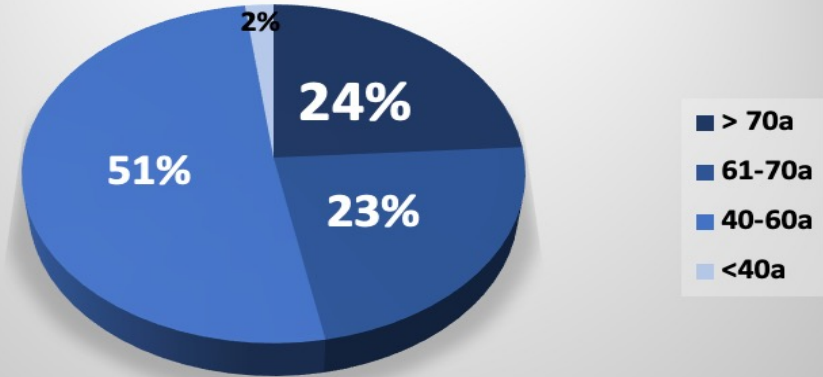


OPÉRATEURS DU CRU

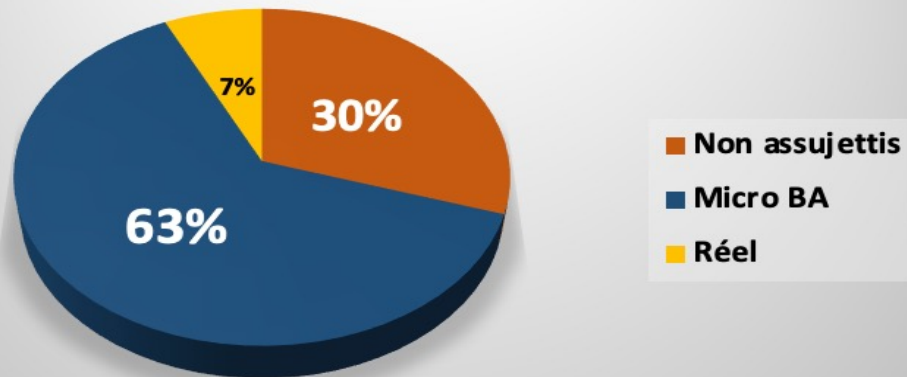
Les acteurs du Cru



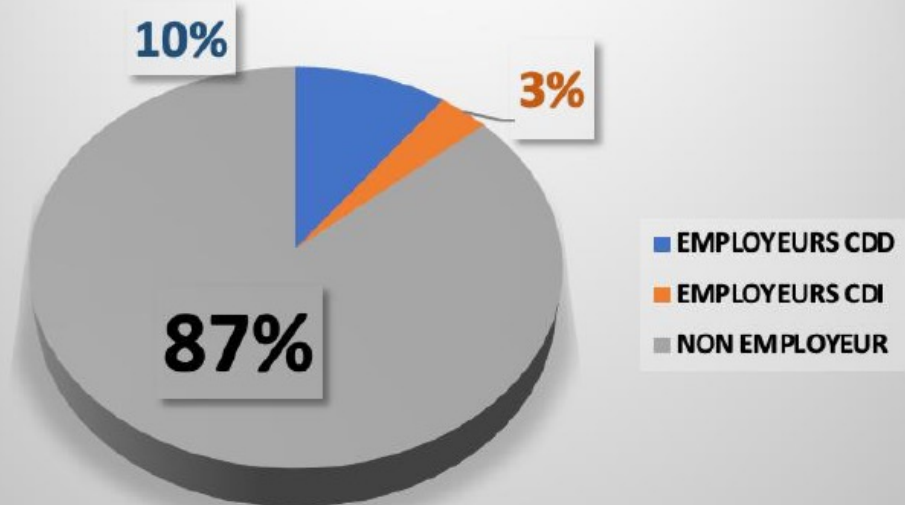
Age des adhérents MSA



Régime fiscal des exploitants (Source MSA)



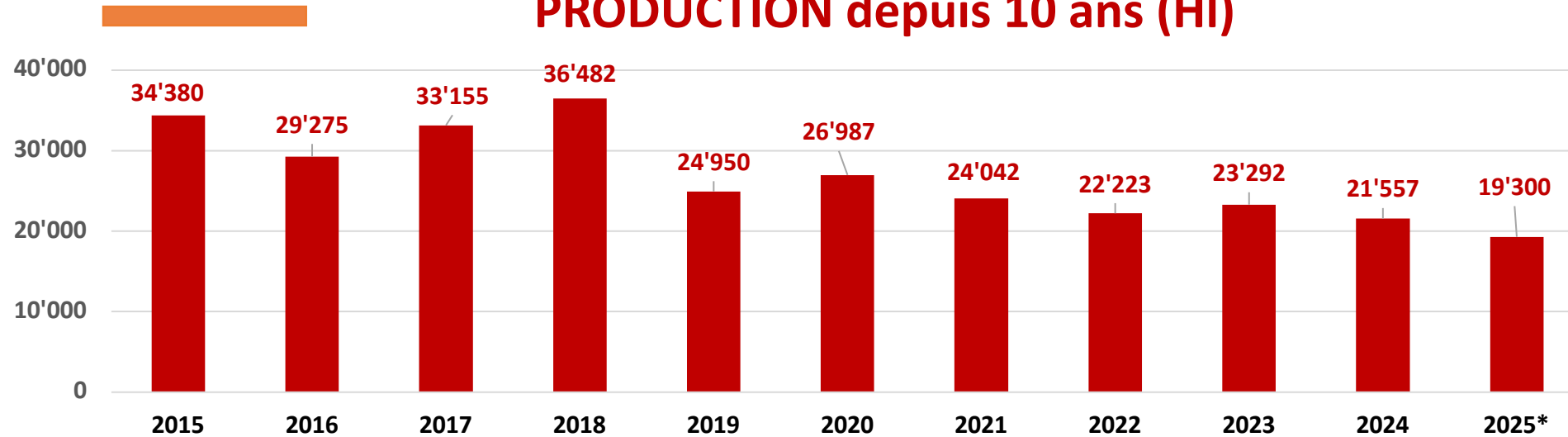
Nombre d'entreprises déclarant employer de la main d'oeuvre (base MSA: 266)



POINT RÉCOLTE ET MARCHÉ

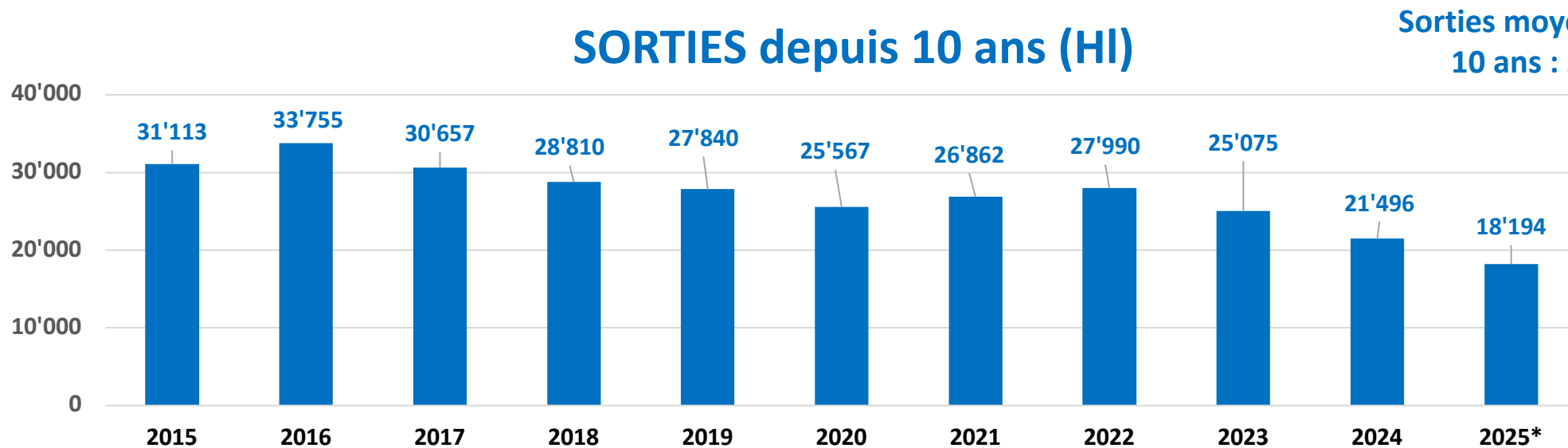


PRODUCTION depuis 10 ans (HI)



Production moyenne depuis 10 ans : 26 877 HI

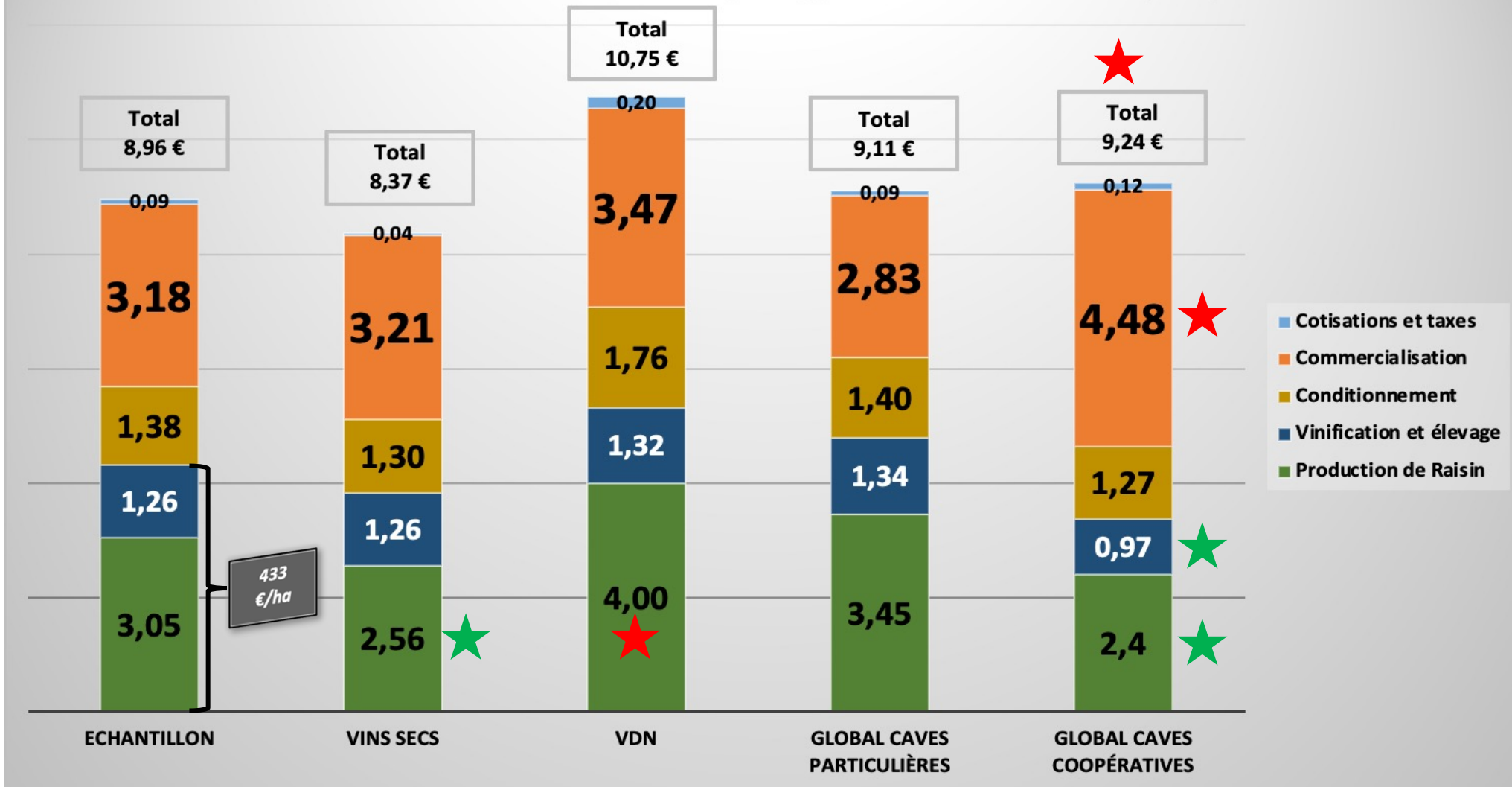
SORTIES depuis 10 ans (HI)



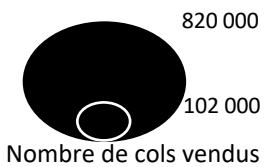
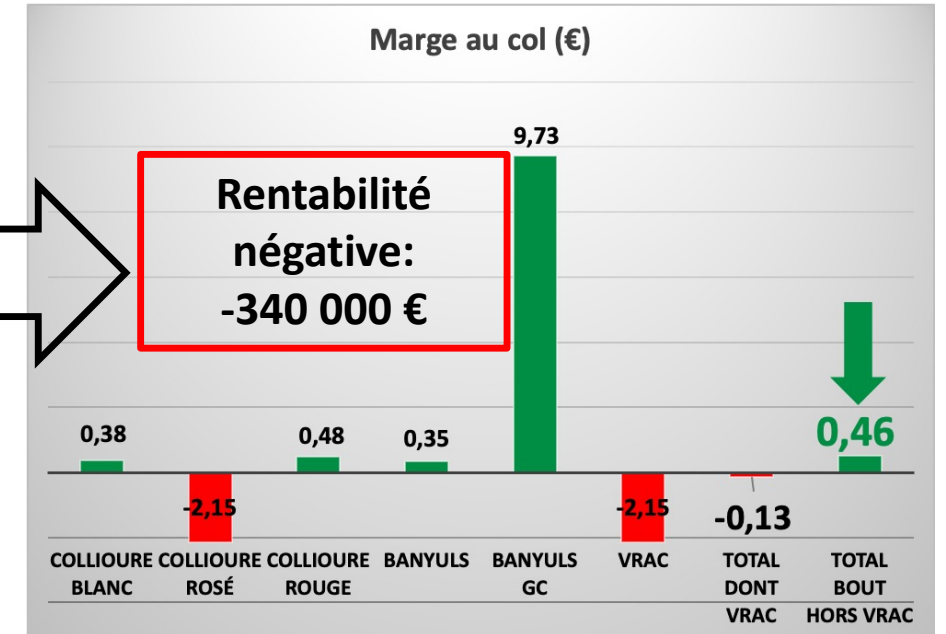
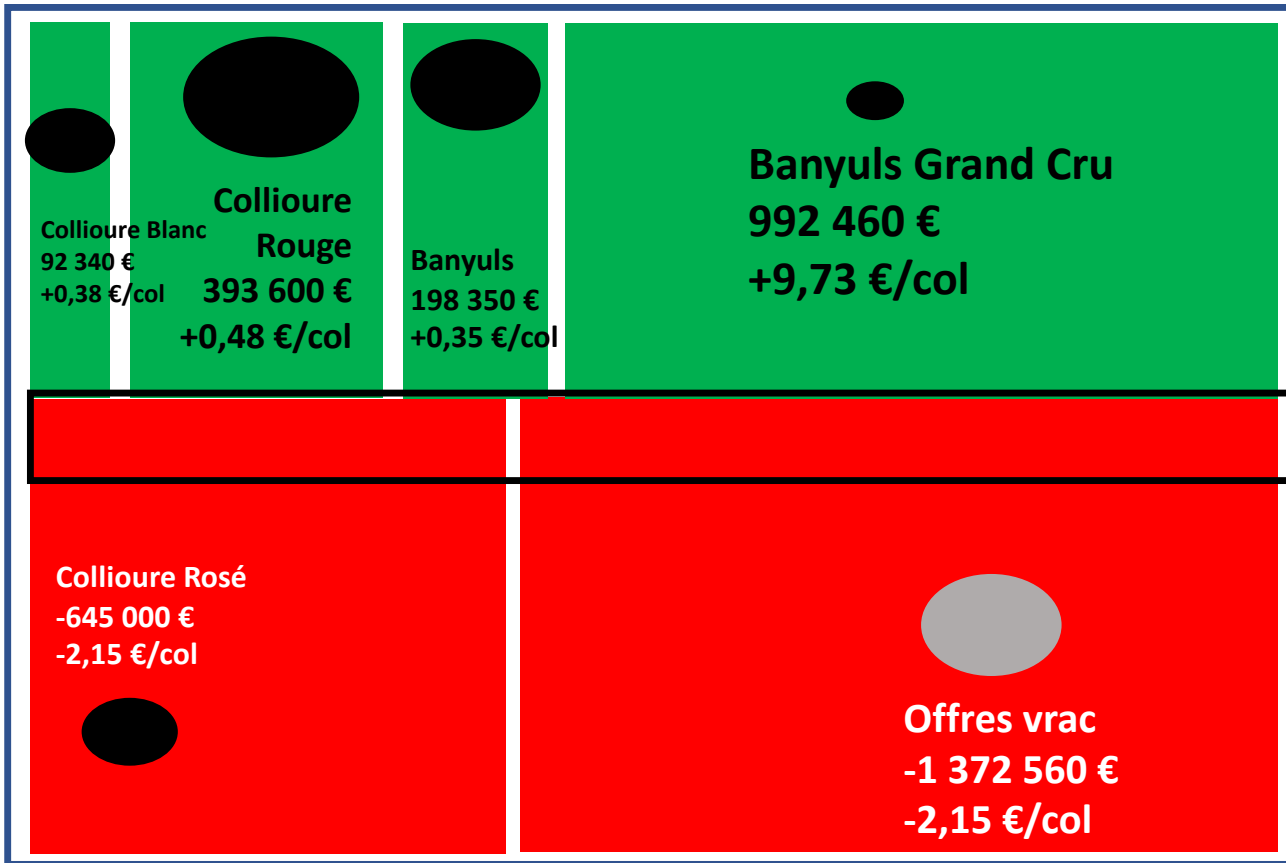
Sorties moyennes depuis 10 ans : 28 056 HI

PRIX DE REVIENT DU VIN

Coûts de revient consolidés par type d'offre et d'acteur (/col)



ANALYSE DES MARGES



- **15 000 hls de vin valorisé**
- Soit 600 ha de vignoble (25hl/ha), contre 1100 ha aujourd'hui



La Région
Occitanie
Pyrénées - Méditerranée



Plan de relance : construire l'avenir viti-vinicole de la Côte Vermeille

L'ETAT DES LIEUX DU CRU

PEU DE COOPERATEURS 'PROFESSIONNELS'. SUR 1020 ADHERENTS AUX COOPERATIVES:

- Seuls 520 apporteurs de raisin
- Seuls 90 coopérateurs 'professionnels' ; ils réalisent les 2/3 des tonnages de la coopération

50 CAVES PARTICULIERES SEULEMENT

DES PRODUCTEURS AGES:

- 24% > 70 ans
- 47% > 61 ans

UNE PRODUCTION PEU TOURNEE VERS L'INVESTISSEMENT:

- Seuls 7% des exploitations ont un statut fiscal 'AU REEL'
- 63% sont au 'MICRO BA'
- 30% ne sont PAS ASSUJETTIS

SEULES 21 STRUCTURES ONT UN REVENU FISCAL AU REEL, POUR UN REVENU FISCAL MOYEN DE 27684 €:

19 M€ DE SALAIRES NET VERSES PAR LES ENTREPRISES DU CRU, MAIS:

- 87% des entreprises ne sont PAS EMPLOYEURS
- 10% emploient des CDD
- SEULES 3% des entreprises emploient des CDI

UNE PRODUCTION 3 FOIS MOINS VOLUMIQUE QUE D'AUTRES CRUS A SURFACE COMPARABLE

- 2,5 fois moins que Saint Joseph et Brouilly

30% DES SURFACES A PENTE > 50%

DES EXPLOITATIONS DE TRES PETITE TAILLE

- 33% < 0,63 HA
- 77% < 5 HA

UN SYSTEME DE COMPLANT TRES REPANDU

- 40% des surfaces

5 GROS PROPRIETAIRES FONCIERS

- Pesant 45% du foncier

A. LE DIAGNOSTIC DU VIGNOBLE

B. LES ACTEURS DU CRU

D. MARGES D. PRIX DE VENTE

C. LES COUTS DE PRODUCTION

DES COUTS DE PRODUCTION DE RAISIN ELEVES (> 8500 /HA):

- > 10000 €/HA pour les caves parti.
- > 6000 € pour les coop.

DES COUTS DE MO – PRODUCTION TRES ELEVES: 1,62 €/eq.col

- 2 x plus qu'à Saint Joseph
- 60% de plus qu'à Bandol
- 13 x ppus qu'en CdR-Villages

HORMIS POUR LE RAISIN BIO, UNE REMUNERATION DES COOPERATEURS SOUVENT INFÉRIEURE AUX COUTS DE PRODUCTION DE RAISIN

AU GLOBAL VRAC+BOUITEILLES, LE CRU PRODUIT -340 000 € DE MARGE NEGATIVE /AN

- Dont les 2/3 du fait du VRAC (4800 hl): -279 €/hl
- Dont 1/3 du fait de Collioure rosé

60% DE LA MARGE POSITIVE PROVIENT DE BANYULS GD CRU AVEC SEULEMENT 5% DES VOL.

LES VINS SECS (2/3 DES COLS VENDUS) ONT UNE MARGE NULLE

LES VDN ONT UNE MARGE DE 0,94 €/COL

LES CAVES PARTICULIERES ONT UNE RENTABILITE POSITIVE (0,76 €/COL)

- Affaiblie par des coûts de prod° de raisin élevés (3,45 €)

LES CAVES COOPERATIVES ONT UNE RENTABILITE NEGATIVE (-0,67 €/COL)

- Plombée par des coûts de main d'oeuvre commerciale très élevés (55% du coût total de production)

DES PRIX DE VENTE TROP BAS, A COMMENCER PAR LES PRIX AU CAVEAU (61% des cols)

- 11,38 € vs 9,42 € au global

DES PRIX DE VENTE EXPORT ET CHR PRODUISANT DES MARGES TRES NEGATIVES, ET SUR 30% DES VOL.

- Au global, 6,24 €/col en moy. soit 3,42 € de marge négative au col
- 6,29 €/col pour Collioure Rouge
- 6,48 €/col pour Collioure blanc

PLAN DE RELANCE POUR RESTAURER LA RENTABILITE DES EXPLOITATIONS ET DES ENTREPRISES

B1

CONSTRUIRE UNE STRATEGIE FONCIERE

- Favoriser la fluidité foncière et traiter la question du complant pour atténuer les rigidités foncières
- Cartographier le vignoble pour mettre en évidence l'adéquation parcelles/produits et favoriser la délimitation parcellaire
- Intégration Territoriale

B2

ADAPTER LE CAHIER DES CHARGES A LA STRATEGIE DU CRU

- Analyser et faire évoluer si nécessaire le Cahier des Charges (ex: irrigation, cépages résistants, délimitation parcellaire, ...)
- Bilan Carbone du Cru

B3

ACCEPTER DE NOUVEAUX ENTRANTS

- Qualifier et recruter de nouveaux entrants
- Accompagner les nouveaux entrants (accès au foncier, partenariats éventuels)

A1

RENFORCER LES RELATIONS INSTITUTIONNELLES

- Sensibiliser les Pouvoirs Publics sur l'importance et l'ambition du projet
- Pré-recenser/identifier les aides existantes

A2

METTRE EN PLACE LES ORGANES DE LA RELANCE

- 2 Comités
- 2 commissions

A3

PRESENTER UNE REQUETE DE FINANCEMENT POUR UN PROGRAMME D'APPUI AU CRU

- UGP

D1

FONDER LA RELANCE SUR DES TRAVAUX PREPARATOIRES INTERNES

- Partager les enjeux de la rentabilité, construire un consensus et en déduire des axes de valorisation
- Affirmer le rôle central du syndicat dans la gestion du Cru
- Elaborer le positionnement et les narratifs du Cru
- Elaborer une stratégie de gamme par cibles et circuits

D2

DEVENIR LE PIVOT DE L'AMBITION TOURISTIQUE LOCALE

Monter une stratégie oenotouristique focalisée sur la valorisation des vins

D3

ELABORER ET CONDUIRE UN PLAN MARKETING ET COMMUNICATION HORS LOCAL

- Mettre en oeuvre un plan d'action commercial/ promotionnel en circuit trad
- Atteindre les débouchés-pays prioritaires.
- Constituer un Club Export d'entreprises

Adapter l'outil viticole aux enjeux de rentabilité

Faciliter le développement des acteurs économiques

Investir dans la vigne : rajeunir, réhabiliter, développer

A. Elaborer le cadre institutionnel et financier de la relance

B. Augmenter le rendement à la parcelle

D. Augmenter les prix de vente

Construire la stratégie marketing du Cru & le positionnement de communication

C. Adapter la filière

Dynamiser le marché local

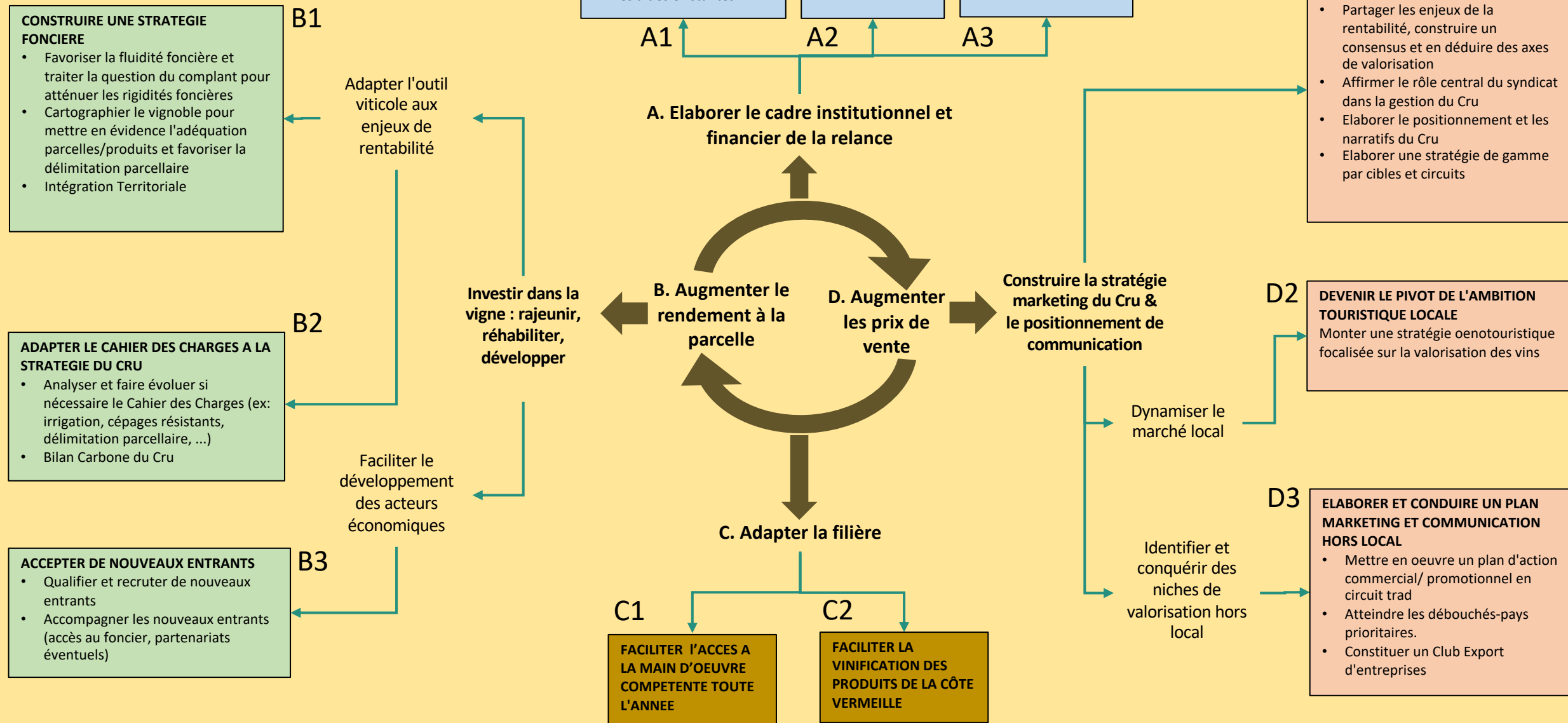
Identifier et conquérir des niches de valorisation hors local

C1

FACILITER L'ACCES A LA MAIN D'OEUVRE COMPETENTE TOUTE L'ANNEE

C2

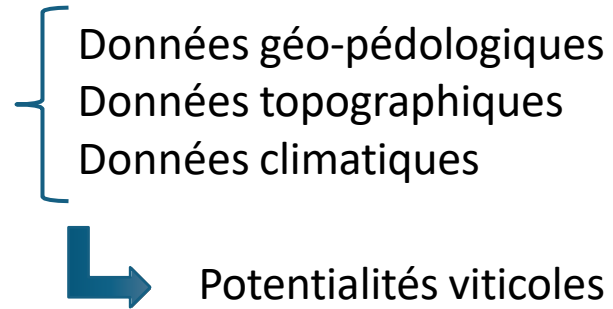
FACILITER LA VINIFICATION DES PRODUITS DE LA CÔTE VERMEILLE





Etude des terroirs : définir les futurs contours du Cru, s'adapter au changement climatique et explorer la résilience du territoire

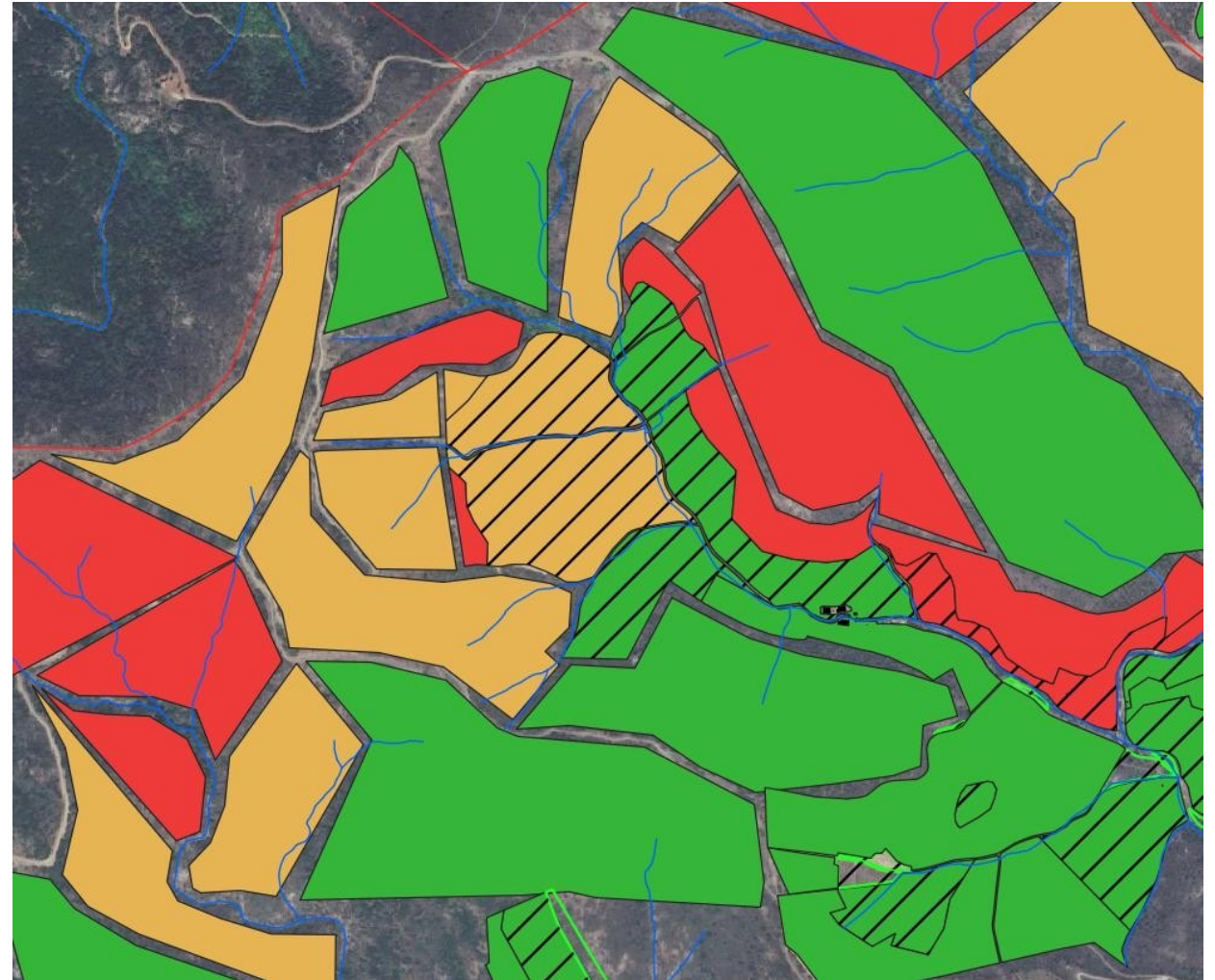
OBJECTIF FINAL - DÉFINIR LES FUTURS CONTOURS DU CRU



Zones non favorables

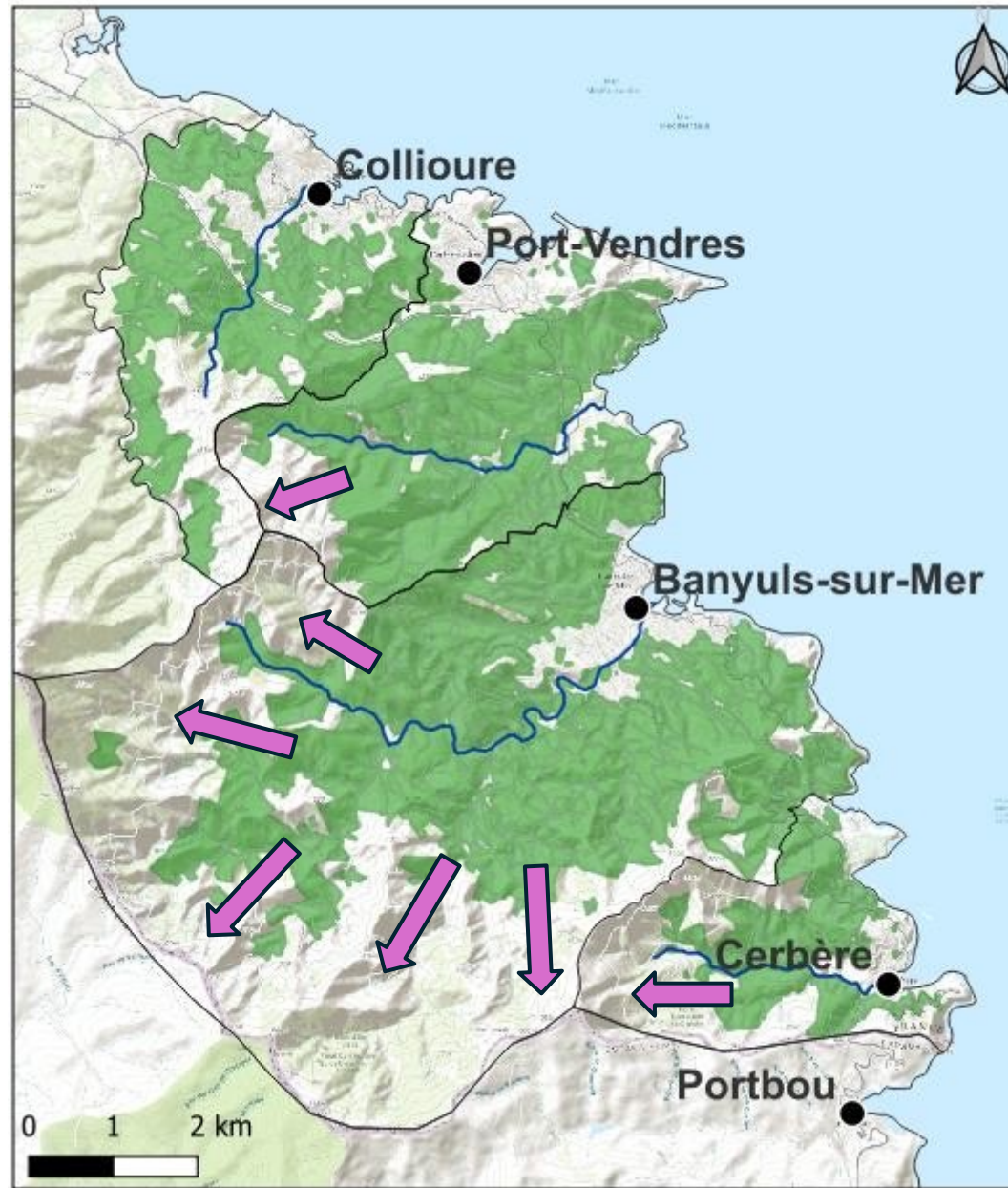
Zones soumises à des contraintes

Zones favorables



 Secteurs en AOP

CARTOGRAPHIER LES POTENTIALITÉS CLIMATIQUES VITICOLES



Aire d'appellation Collioure, Banyuls, Banyuls Grand Cru



Matériel végétal ?

Conduite du vignoble ?



Incidence sur le profil des vins ?

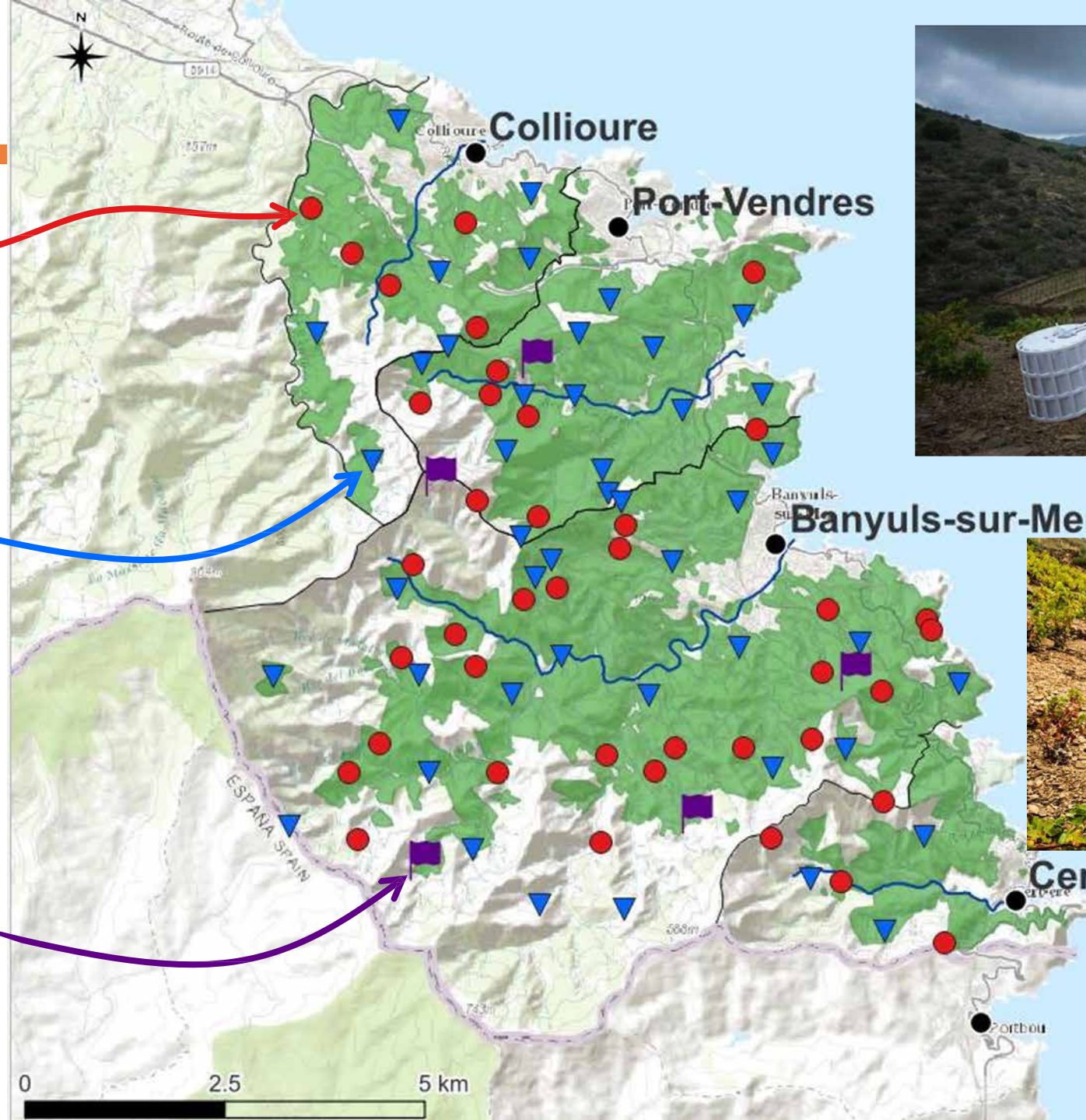
Quel vin à quel endroit ?



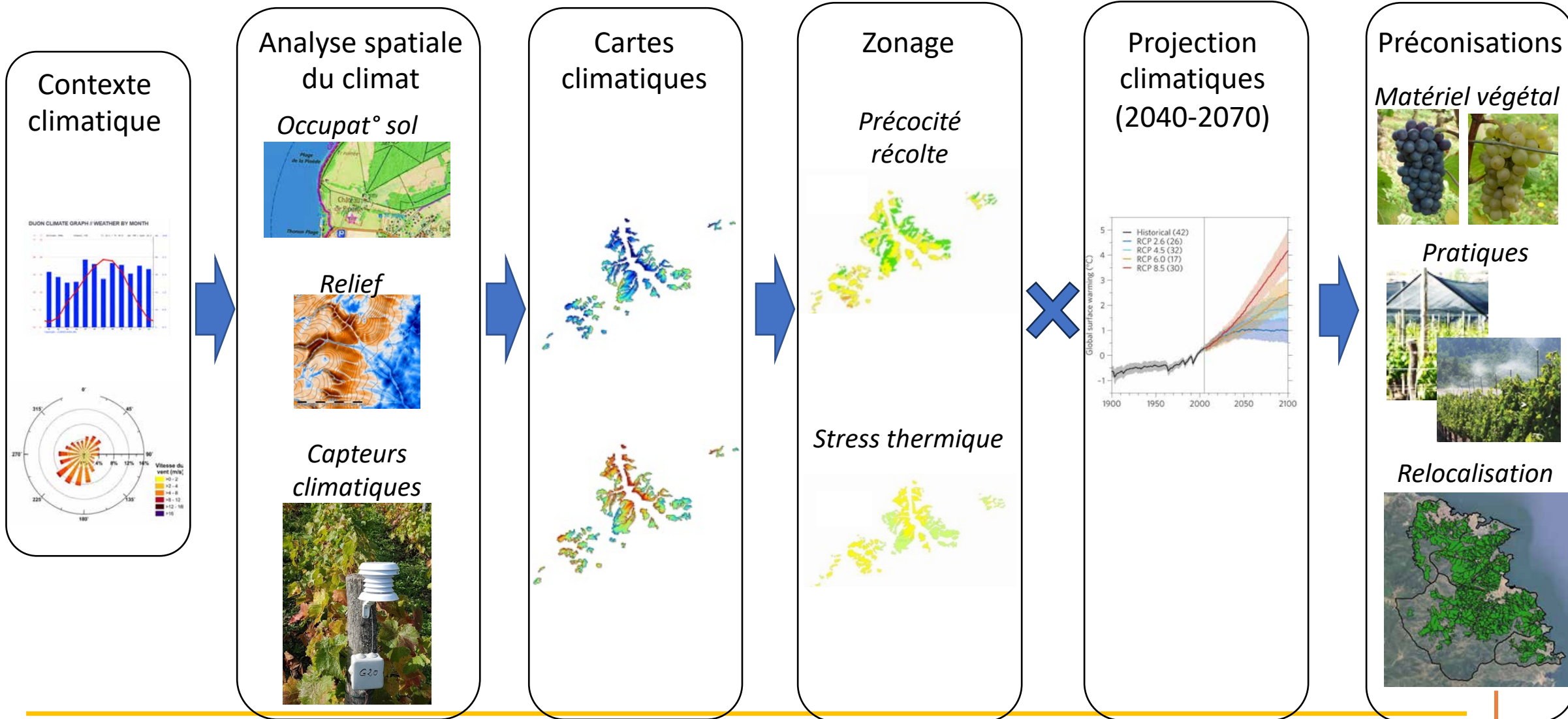
Pluie et température

Pluie et Température, vent

Vent, pluie température, rayonnement (5)

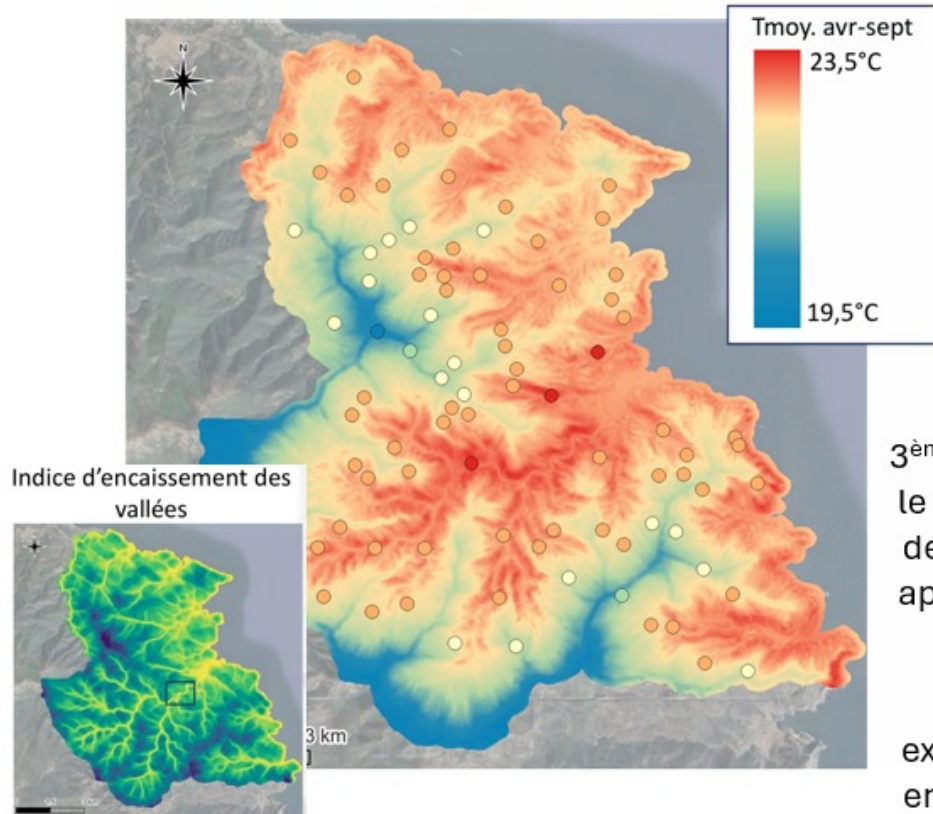


COMMENT CARTOGRAPHIER LES POTENTIALITÉS CLIMATIQUES VITICOLES ?



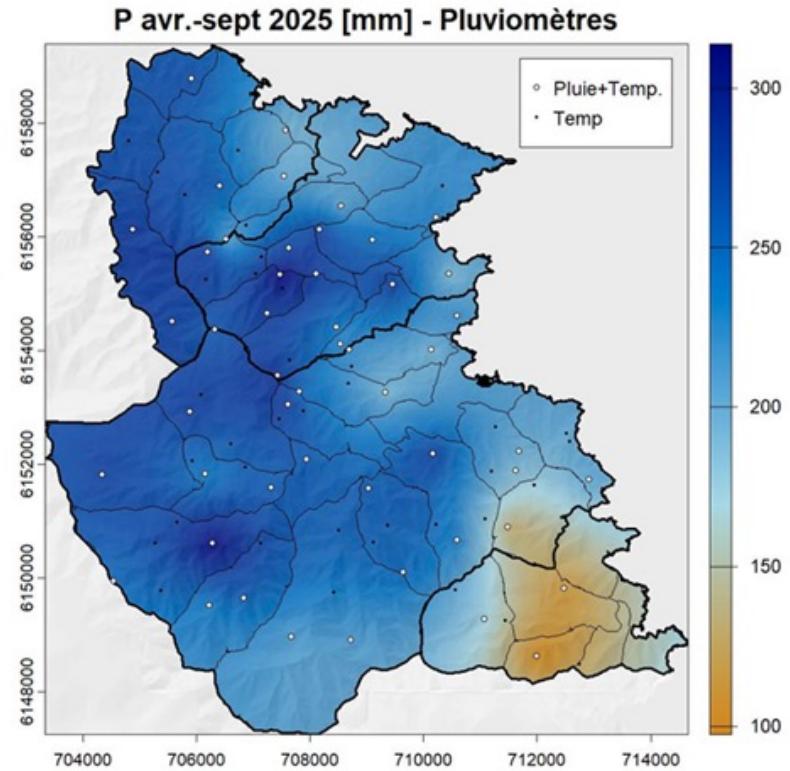
PREMIERS RESULTATS

Plan de relance : Premiers résultats capteurs climatiques 2025



2025
3^{ème} millésime le plus chaud depuis 1960, après 2022 et 2023
Juin exceptionnellement chaud

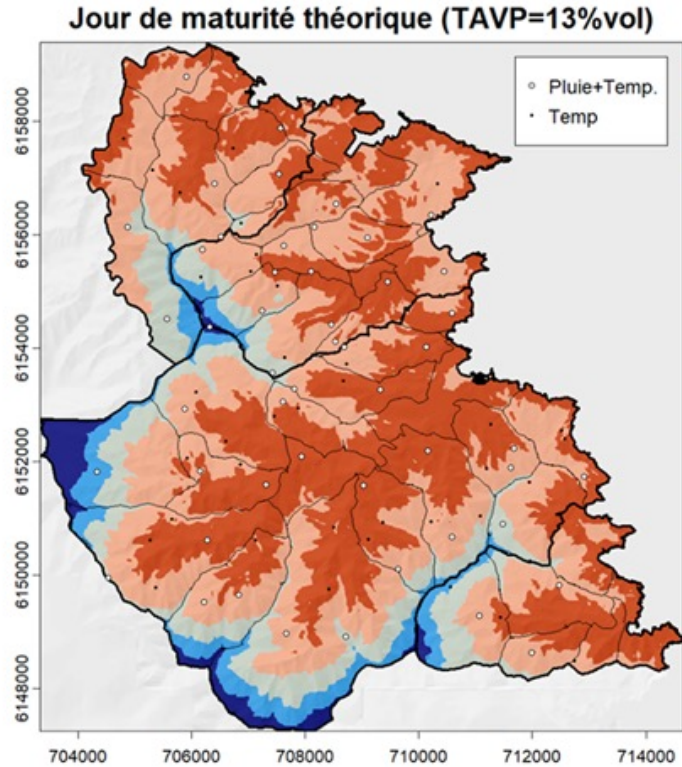
- Plus chaud en basse altitude, les fonds de vallées restent plus frais
- A l'abri de la Tramontane et sur les pentes face Sud, il fait plus chaud



- Grande diversité spatiale, écarts du simple au double en période végétative

PREMIERS RESULTATS

Plan de relance : Premiers résultats capteurs climatiques 2025



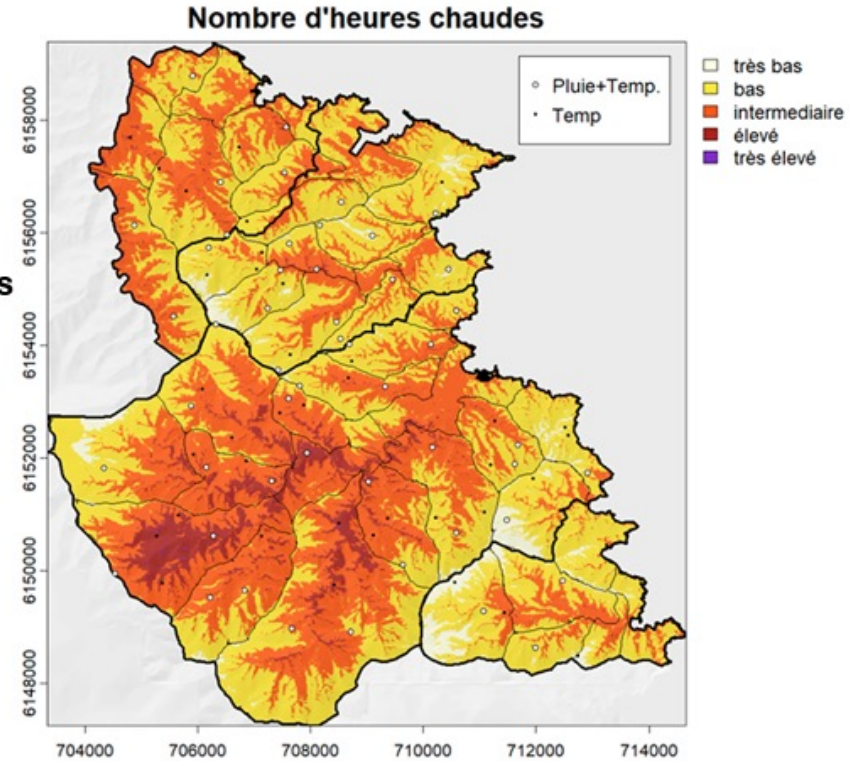
1. Cartes climatiques



2. Zonages



3. Préconisations



- Modélisation de la précocité de débourrement, floraison, véraison et maturité théorique (Grenache N)
- Mais aussi de la disponibilité en eau, stress thermique, amplitude thermique, risques de fortes chaleurs (>35°C)

- Amplitude de 40 jours d'écart de date de débourrement, 20 jours d'écart de date de maturation théorique

CARTOGRAPHIE DES SOLS

1 – Prospection géologique

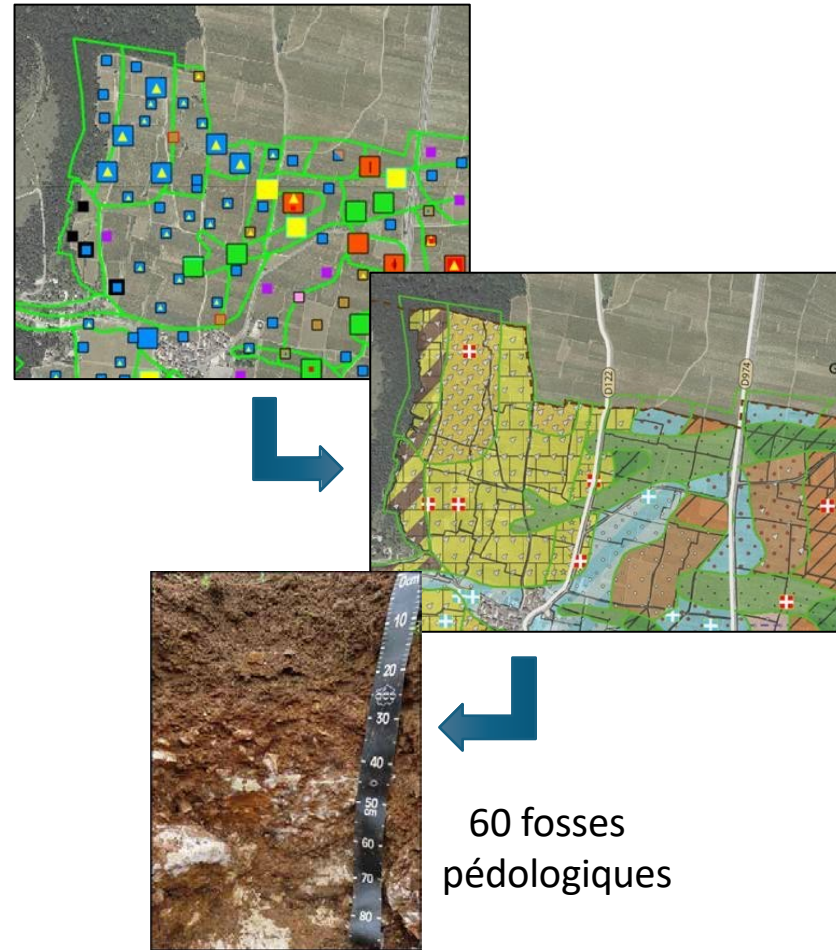


2 - Prospection pédologique



400 sondages

3 – Cartographie géo-pédologique



60 fosses
pédologiques



Des lieux-dits vers l'identification et la reconnaissance des futurs Crus

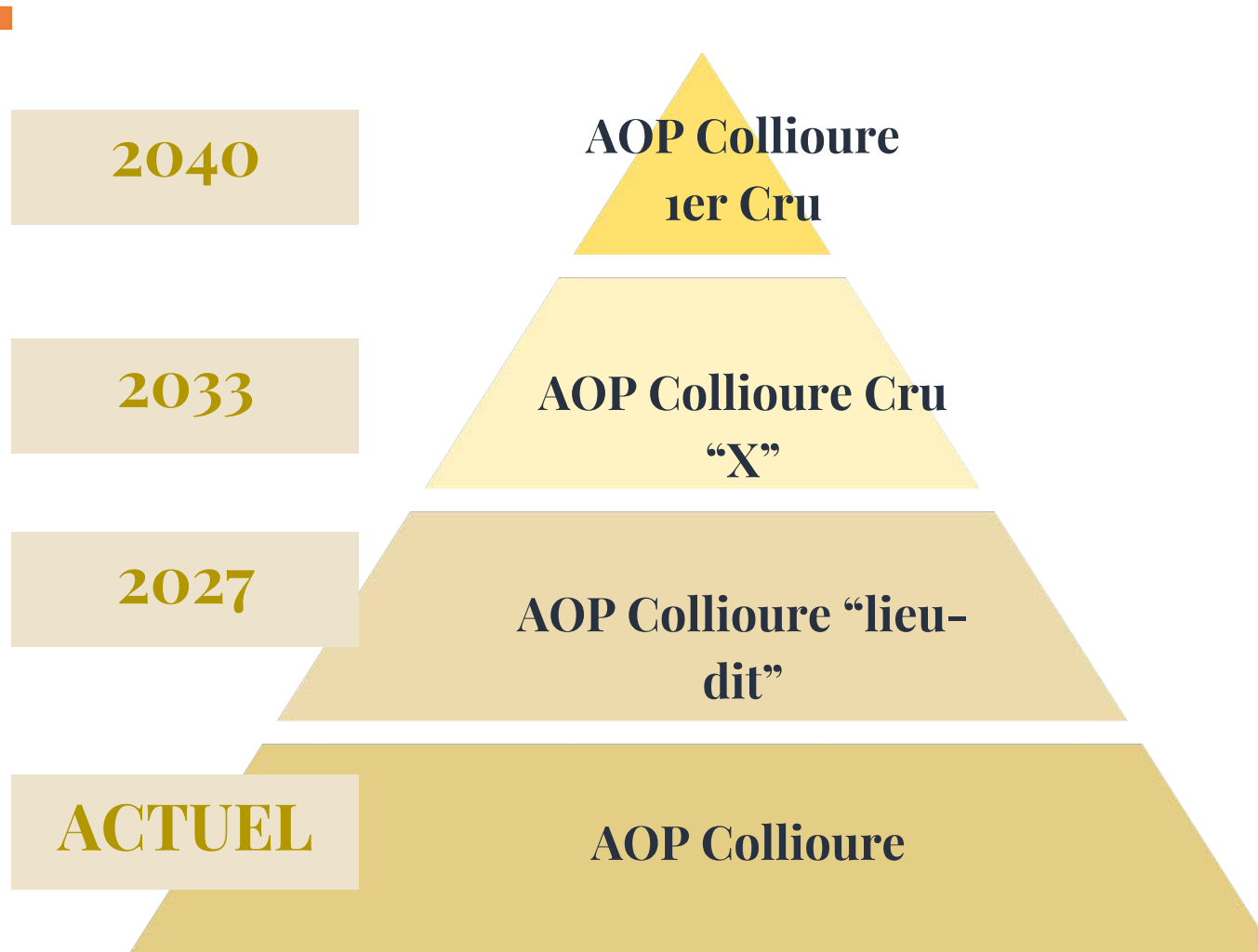
DES LIEUX-DITS TRADITIONNELS VERS LES FUTURS CRUS



Nombre de lieux-dits sur l'aire
de production : 303

- Collioure : 58
- Port-Vendres : 58
- Banyuls : 144
- Cerbère : 43

LIEUX-DITS



LA VIGNE AU-DELÀ DE LA PRODUCTION DU VIN





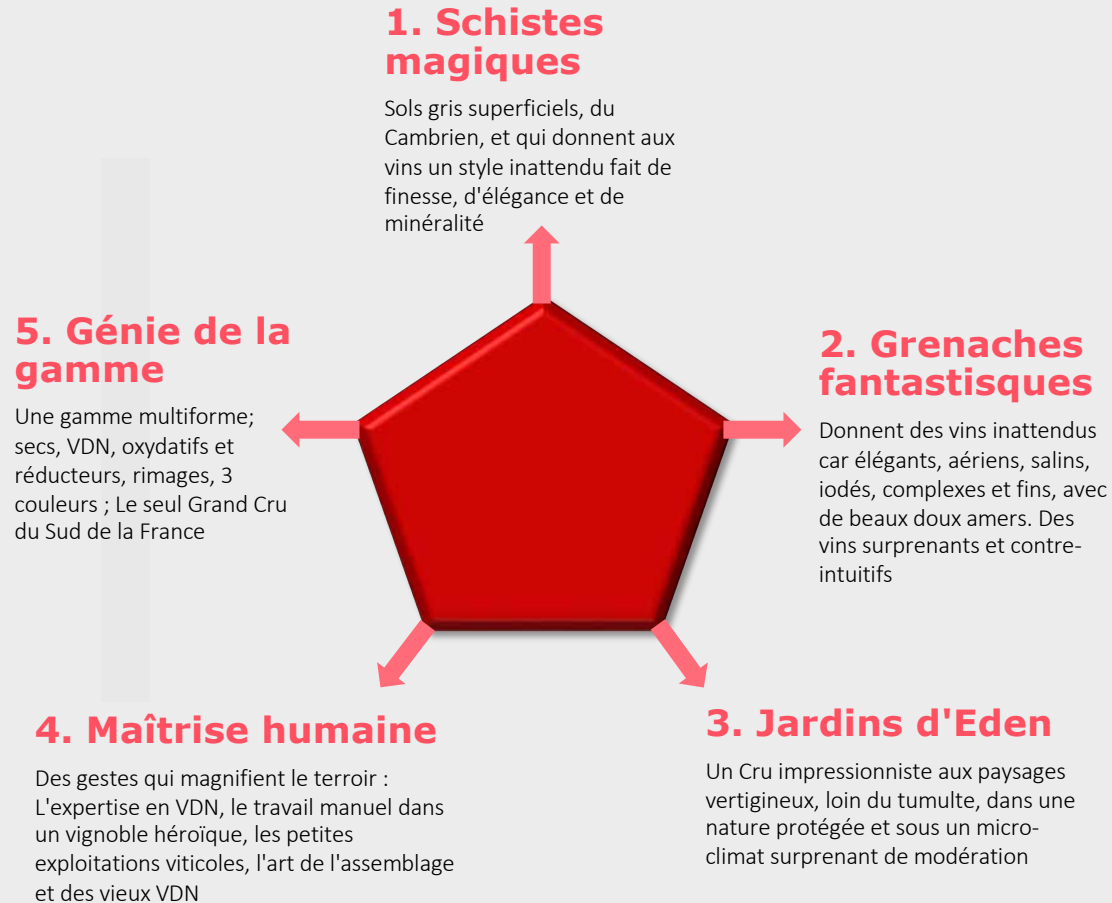
Notoriété des AOP et la promotion collective

D1. POSITIONNEMENT DU CRU BANYULS-COLLIOURE

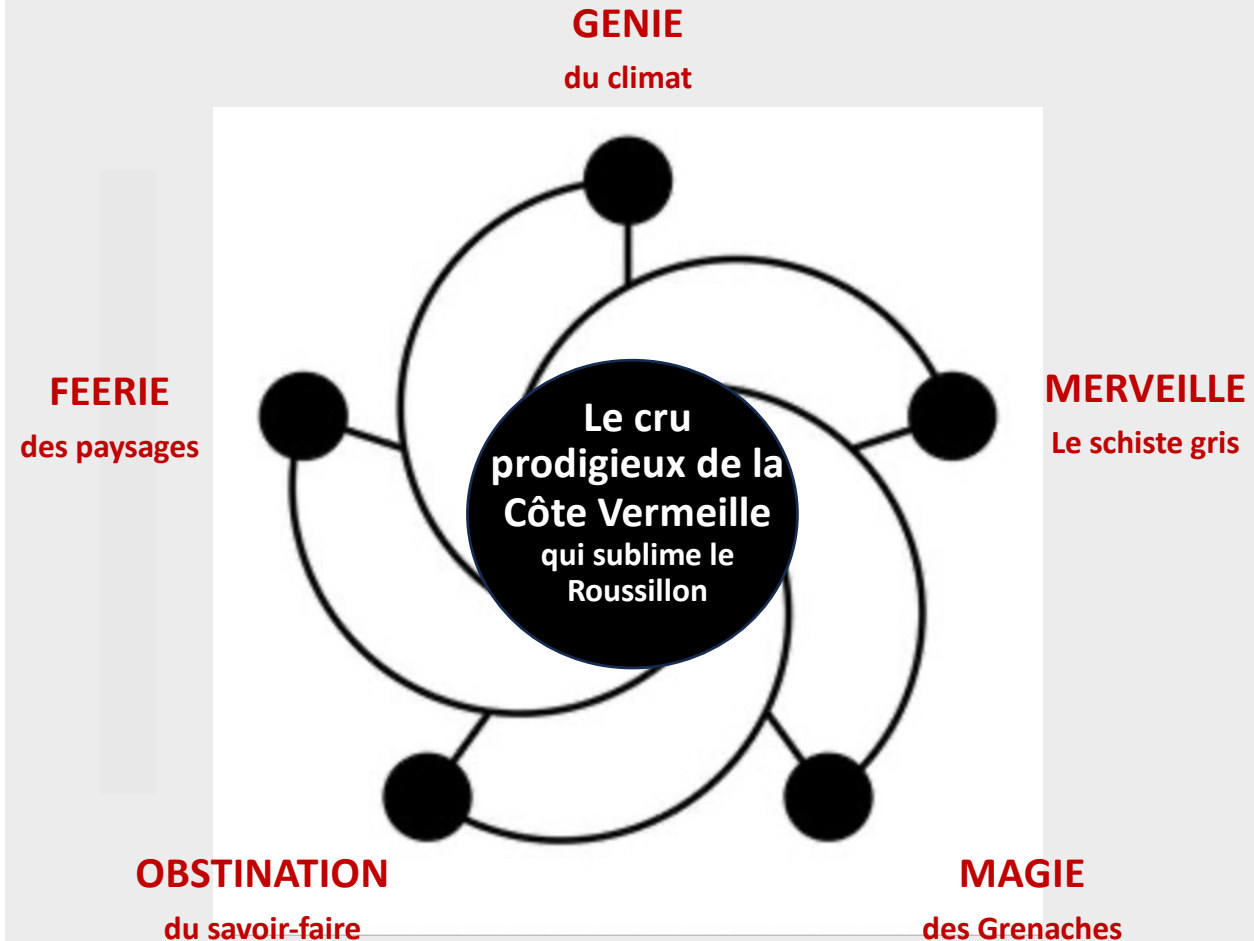
ETIENNE LAPORTE CONSEIL



Les 5 appuis du positionnement

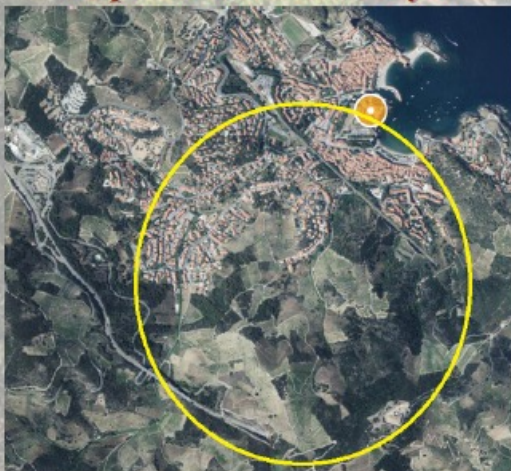


Les 5 angles du positionnement



4 Sentiers dans les vignes 4 Communes

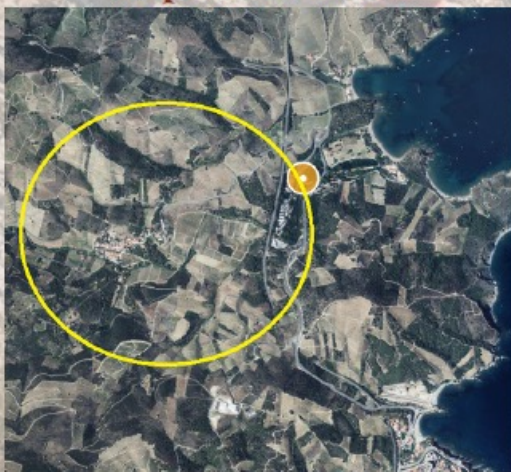
Collioure
Départ Château Royal



Banyuls-sur-Mer
Départ Mas Reig



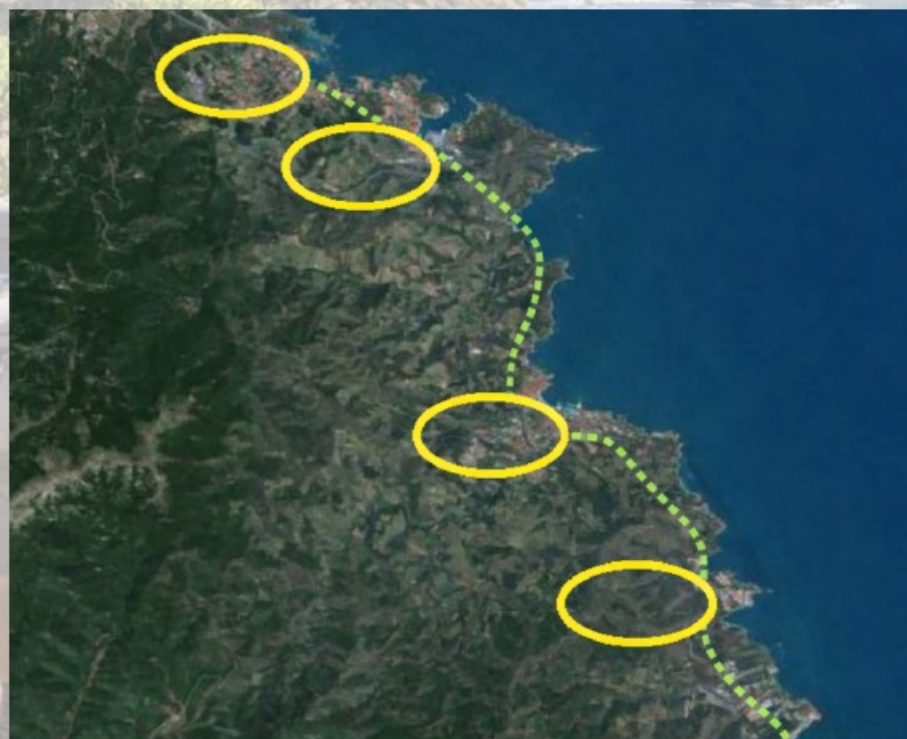
Port-Vendres
Départ Paulilles



Cerbère
Départ Peyrefitte



Interconnectés par
le sentier du littoral

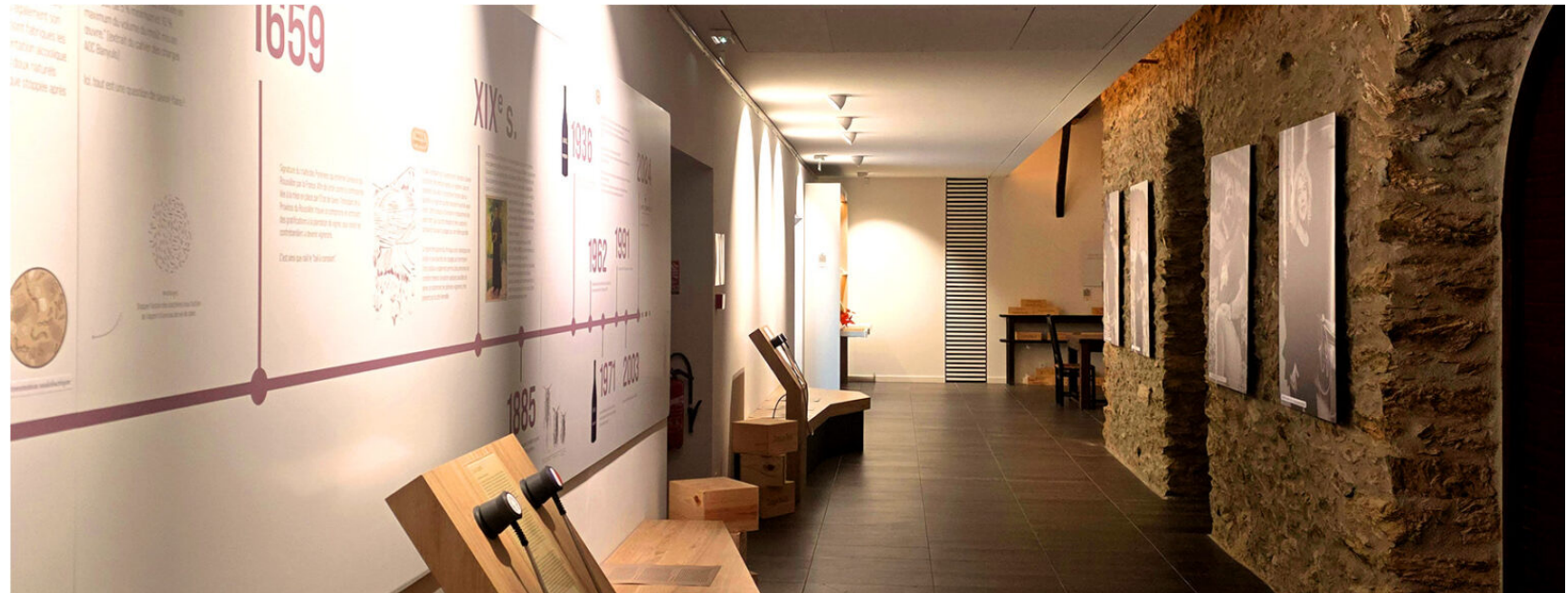


DEVELOPPER LE MAS REIG : POLE D'EXCELLENCE POUR LA NOTORIÉTÉ



CAMPUS BANYULS ET SITE

PARCOURS DE VISITE



LE COLLECTIF DES VIGNERONS DU CRU

