

Du comité national à la fédération des vignobles français

Ce rapport est le fruit de la réflexion d'un groupe de travail présidé par Jean-Bernard de Larquier, vice-président du CNIV, composé de responsables d'interprofessions et de directeurs. La parole y fut libre. L'objectif était d'élaborer un document sur les principes et principales priorités du CNIV, en termes de mission, d'actions et de gouvernance. Il propose une posture du CNIV, des missions et ouvre des pistes sur la gouvernance.

1. Une évolution impensée du CNIV qui a pu déstabiliser

Tout d'abord un constat partagé. Le CNIV a évolué vers une **posture politique**, qui s'est développée au détriment des missions de base d'appui aux interprofessions.

D'où un certain sentiment d'avoir perdu des services et le regret d'une versatilité des sujets traités au détriment du travail de fond. Or la capacité de représentation du CNIV est due à la qualité de la réalisation de ses missions de base.

Paradoxalement, ce constat est certainement lié à l'excellence des relations entre les élus des différents organismes professionnels (UMVINS, CNAOC, CNIV, FAM). Allié à la personnalité riche du président du CNIV qui a facilement assumé une représentation de la filière. Toutefois ceci n'a pas été sans lutte d'influence entre les organismes.

La **multiplication des actions du CNIV** a eu aussi pour conséquences de le faire apparaître comme très **budgetivore**, aidé en cela par la mise en avant des Interprofessions lors de la réflexion sur les plans de filière souhaitée par le Président de la République. Ce qui n'est objectivement pas la réalité pour certaines interprofessions. Pourtant la question se pose de la réelle adhésion des interprofessions à ces actions (type dépérissement, V&S..). Ce constat doit interroger sur ce qui fait **le contrat CNIV** entre les interprofessions, et comment le faire vivre dans la durée, avec des élus qui naturellement se renouvellent.

Ainsi à titre d'exemple, le cas du PNDV ne doit pas être analysé comme une dépense en plus sur les budgets, mais comme une reprise en main sur des crédits qui nous auraient été demandés aux uns et aux autres. Derrière cette question de budget se cache une perte d'autonomie ressentie pour les uns, et un formidable levier d'actions pour les autres. Car si les réussites deviennent des fardeaux, il sera difficile de construire des actions d'envergure.

Face à cette évolution, il est proposé de la prendre comme point de départ de la réflexion, en redonnant de la cohérence à l'ensemble.

Faut-il alors **plus déléguer** au CNIV ou garde-t-on le simple rôle d'appui aux structures qu'il a eu au départ ? Le CNIV n'est pas une interprofession nationale mais une fédération d'Interprofessions. Faut-il faire évoluer ce positionnement ? La réponse est non. Gardons au CNIV son rôle de fédération des vignobles. Il a en ce sens un rôle unique et clair.

Clairement la multiplicité des prises de parole dans la filière affaiblit notre discours. Tous les organismes nationaux n'ont pas la même prégnance pour nous : CNAOC et fédé des IGP, et UMVINS sont les représentants de nos familles dans nos vignobles. Le lien avec les interprofessions est donc naturellement très fort. Mais on ne peut ignorer les autres organismes professionnels, comment alors intégrer leurs préoccupations ?

Le CNIV est un lieu d'expression des régions et porte la voix des vignobles, il n'est pas un lieu d'arbitrages entre les deux familles. Les familles (ainsi que les autres OP), elles, ont vocation à défendre leurs adhérents. La nature des interventions est différente : les familles portent les questions « syndicales » et le CNIV la réflexion de filière ; il n'y a toutefois pas d'étanchéité totale entre ces sujets.

La question du sentiment d'exclusion de certains vignobles aux décisions est un point qui doit aussi être traité, pour que la structure vive.

Enfin, il faudrait s'assurer que l'ensemble des vignobles participe au CNIV. Or, certains, même des plus notoires, n'adhèrent à aucune interprofession. Ainsi, la question est double, comment accueillir des vignobles sans interprofession ? Comment s'assurer que tout le monde adhère ?

2. Les missions du CNIV :

La question des missions est plus facile à traiter. En partant de notre histoire commune, on peut mettre en valeur ce qui fait sens. Souvent, la mutualisation des moyens est mise en avant, parfois, la délégation de notre représentation est acceptée car efficace, notamment lorsque la vision France a plus de sens.

2.1. Promotion du modèle interprofessionnel

La raison première du CNIV est de faciliter le fonctionnement des interprofessions, y compris sur les questions de données.

Son rôle a été précisé, sachant que le sujet dépasse la simple question des accords interprofessionnels. Il doit être tout à la fois :

- Intégrateur des préoccupations de ses membres, chargé d'une mutualisation et d'un partage des expériences ; l'appui juridique, qui est un point fort du CNIV, reste indispensable ; cette intégration n'est pas une délégation de la part des interprofessions régionales vers le niveau national ;
- Interface et représentant auprès des autorités réglementaires : UE, MAA, DGDDI et DDCCRF sur ces sujets ; à ce titre, il faudrait renforcer le lien avec l'UE et les administrations DGDDI, DGCCRF de façon technique dans un premier temps.
- Représentant de la viticulture au sein du CLIAA, en continuant d'y jouer un rôle très actif.

Cette position conduit à prévoir un renforcement des liens avec d'autres administrations que la DGE, notamment DGDDI, DGCCRF...et bien sûr une action au niveau communautaire que ce soit à la Commission ou au Parlement. Cette action doit être continue avec les instances réglementaires. Cette présence appuie une fonction centralisatrice des questions relatives aux missions des interprofessions vis à vis d'elles.

2.2. Analyse économique et droit de la concurrence

Pour l'analyse économique et les études, la mutualisation fonctionne bien. Elle est efficace pour les interprofessions. Poursuivre au sein du CNIV est recommandé.

Cependant, la mutualisation n'apporte pas de plus-value pour la synthèse au niveau national. Le renforcement de l'analyse à l'échelon France doit être anticipée face à la baisse d'activité de

FranceAgriMer (l'office du vin ayant été un grand pourvoyeur d'informations économiques). La question se pose de renforcer cette fonction d'analyse économique au niveau du CNIV.

Quant aux questions relatives à la concurrence et à la gestion de la valeur par la filière, il s'agit là d'une action particulière qui mérite une grande attention. Le droit de la concurrence, associé à la question des délais de paiement, vient limiter régulièrement le champ d'actions des interprofessions. Sur ce point, le lien avec Bruxelles (Commission et Parlement) est plus important ou plus productif que celui avec le MAA. Il faut structurer la relation sur le sujet de façon directe avec l'échelon européen. Le lien avec le MAA reste utile bien sûr, au niveau national, car il sait être un relais de nos préoccupations.

Sur la question de la concurrence, des délais de paiement, du pilotage des volumes de production, le lien politique doit être développé au CNIV. Le CLIAA est un très bon point d'appui.

2.3. La recherche technique et le lien avec les Instituts

Sujet nouveau pour le CNIV, qui est apparu avec le plan de dépérissement, les questions techniques sont devenues une mission importante pour le CNIV.

Le constat est le suivant : contrairement à d'autres filières, les interprofessions n'ont pas la volonté d'assurer un financement important de l'institut technique. Par ailleurs, il faut bien vérifier que l'on ne paye pas deux fois (taxe additionnelle et CVO), sans s'assurer pour autant de la cohérence des actions menées.

Dans un périmètre financier dont l'ordre de grandeur est le financement du PNDV, on peut poursuivre l'action technique sur des sujets nationaux importants. Il reste à les définir.

Le CNIV doit alors être un acteur fort de la gouvernance de l'IFV.

2.4. Communication de la filière

La communication est fortement portée par V&S qui a ses spécificités. Le rôle défensif de V&S s'accorde mal, par nature, avec la communication positive qui doit être faite sur nos métiers, nos produits, et notre culture. Il faut bien une communication sur la filière dans sa globalité. (ex : 1minute un vignoble, Valeur Ajoutée France...). Actuellement, la communication n'est pas traitée suffisamment par le CNIV, à l'exception notable du Pavillon des vins au SIA.

Cette communication positive pourrait être portée par le CNIV ou une autre signature filière.

Attention : cette proposition ne remet pas en cause le travail de l'équipe de V&S dont la qualité est reconnue, mais pose la question de la signature des actions. Il nous faut une identification claire et dissocié des deux types d'actions

La contestation actuelle du périmètre d'activité de Vin et Société pose la question de la communication filière par le CNIV.

2.5. Défense de nos appellations et leur protection

Ce n'est pas une mission CNIV actuellement. L'INAO la porte ; l'institut le fait d'ailleurs très bien dans le cadre de la protection des IG. En revanche il est limité dès qu'il s'agit de marques, du fait de contraintes budgétaires et d'une certaine vision de sa mission.

La mutualisation du sujet au sein du CNIV apparaît nécessaire, d'autant que juridiquement la compétence existe. Ce n'est pas une marque de défiance vis à vis de l'INAO, qui reste indispensable, c'est un complément à son action, dont les Interprofessions actives sur les marchés d'exportation ont grandement besoin.

Le partage d'expérience et la montée en compétences sur ce thème pourront pleinement être assurées par le CNIV.

2.6. International

La place du CNIV vis-à-vis de l'échelon européen a été soulignée dans les pages précédentes, mais sur les questions économiques le CNIV n'existe pas, alors qu'il contribue à la connaissance économique au niveau français. Dès qu'il s'agit d'export la FEVS est le représentant de fait de la filière. Ceci appelle deux commentaires : la FEVS ne représente pas tous les exportateurs, et son retour vers les autres organismes peut s'améliorer. Comme il est hors de question que deux organismes portent un même sujet, il faut étudier les relais au sein de notre filière.

2.7. Echanges de pratiques

Ce thème a conduit à deux préconisations très pratiques :

- Le développement d'échanges sur la gestion d'une interprofession viticole entre directeurs, d'autant que le turn-over s'accélère.
- Et symétriquement, la formation des nouveaux élus au fonctionnement et aux rôles des organisations nationales et du modèle interprofessionnel. Sur ce sujet, le CNIV a un vrai rôle à jouer pour accompagner des présidents nouvellement élus, afin qu'ils intègrent plus rapidement les enjeux interprofessionnels.

1. La nature politique du CNIV : fédération des vignobles français

L'analyse initiale a proposé de consacrer le rôle de fédérations des vignobles de France pour le CNIV. C'est plus qu'une structure d'appui aux interprofessions, car il lui est clairement reconnu un rôle de représentation des vignobles. Ce n'est pas une interprofession nationale, qui aurait à construire des positions de filière entre les familles. Sa nature est autre et unique. Les familles et les OP ont leur rôle de défense de leurs adhérents, le CNIV aura le rôle de défendre l'économie vitivinicole de notre pays, qui ne se résume pas qu'aux AOP.

Une fois posé ce principe, il faut proposer les termes du contrat qui unira les vignobles.

S'il a été assez facile de déterminer les missions du CNIV, la question de la gouvernance est tout autre, et il faut le dire assez nouvelle.

Les points clés sont les suivants :

- La construction des projets doit se faire sur le consensus,
- Mais il faut déterminer une règle de décision plus formelle car le consensus ne règle pas tout, règle qui respecte notre diversité,
- Quelle que soit la règle, le retour aux vignobles doit être fait avant toute décision d'importance
- La déloyauté à la décision prise doit pouvoir être traitée

Une attention devrait être portée à une représentation équilibrée des familles au sein des instances du CNIV, sans que cela ne fasse l'objet d'une règle stricte.

3.1. Solidarité et expression des vignobles français : Crédibilité interne, effectivité des décisions, règles de gouvernance interne à finaliser

La prise de décision doit être définie avec plus de précision, notamment en vérifiant l'engagement réel des régions. Si le consensus est la règle dans la construction d'une proposition, la prise de décision doit pouvoir se référer à des règles de majorité qui soient très respectueuses des différents vignobles, sans aller à une unanimité systématique ; la décision s'impose à tous.

A ce stade, on peut illustrer ce propos. Ce pourrait être par exemple une règle de majorité au 2/3, tant en poids du vignoble (mesurée par sa cotisation par exemple), qu'en nombre des suffrages exprimés. C'est un chantier politique à ouvrir, qui n'a pas été abordé par le groupe de travail. La réflexion est donc à mener.

La consultation des vignobles doit se faire dans des délais cadrés (2mois par exemple) sur une proposition précise et écrite, validée par le conseil du CNIV. L'absence de réponse vaudra abstention et donc non prise en compte du vignoble dans l'expression du suffrage, comme l'abstention.

Pour l'animation du CNIV, il faut redonner au Conseil son rôle stratégique, et peut-être revoir son nom en ce sens. Il faut veiller à ce que l'expression des vignobles au sein du conseil ne se fasse qu'à travers un représentant.

Le comité des directeurs doit aider le directeur du CNIV dans la préparation des questions/décisions à soumettre au Conseil Stratégique.

Le schéma complet de décisions serait celui-là :

- préparation par le comité des directeurs (optionnel)
- proposition du Conseil Stratégique (écrit du président aux vignobles)
- réponses des vignobles (délais 2 mois)
- constat du vote par le président du CNIV

3.2. Articulation avec les OP

C'est un sujet encore plus délicat. Il apparaît nécessaire d'associer les présidents des 2 familles qui composent les interprofessions aux travaux du CNIV. Cela peut se faire par l'invitation systématique aux comités stratégiques avec voix consultative.

Il peut aussi s'instituer une habitude de rencontres régulières entre les présidents.

En outre, il faut se poser la question de l'association des autres OP. Pour certains sujets, notamment la communication, il faut avoir un échange élargi. Face au constat que la multiplicité des prises de parole affaiblit la filière, on ne peut que s'en remettre à des bonnes pratiques qui dépassent le cadre du simple CNIV. Ces questions ne relèvent pas de règles de majorité.

3.3. Les cas particuliers

- Pour Vin et Société : tout en gardant la structure qui est performante, il faut se poser la question de ce qui relève de la signature V&S (par exemple : les actions de lobbying et de défense). En complément, une autre signature de la filière serait nécessaire si le champ d'expression de Vin et Société devait être réduit (Cf. § 2.4.)

Les actions de V&S doivent être validées par le comité stratégique. La crise que l'on vit actuellement doit nous servir pour stabiliser notre approche nationale.

- Pour l'IFV : suite au PNDV et face à un retrait des financements publics probable, la gouvernance devra évoluer. On peut s'inspirer des modèles Fruits et Légumes ou Céréales pour un pilotage de Recherche et développement.

1. Le CNIV interlocuteur reconnu

La prise de parole d'un CNIV sera légitime sur les sujets où il est bien le représentant des vignobles français : économie, éducation, promotion ..; cette parole est complémentaire de celles des organisations professionnelles.

Avoir des lieux de prise de parole sera un objectif (exemple Pavillon des vins au SIA) du CNIV. Ceci ne se décrète pas mais se construit.

L'apport du CNIV sera particulier :

- Il portera la vision économique globale des vignobles, et apportera une synthèse à l'échelon national qui n'existe qu'à FranceAgriMer. Cette unicité sera sa force face à nos interlocuteurs.
- Il créera une mutualisation forte, et donc une forme de solidarité entre les vignobles ; la cohérence et la cohésion interne de la filière sont des objectifs en eux-mêmes qui appuient le point précédent.
- Il pourra anticiper les évolutions de notre contexte réglementaire, qui est très prégnant dans notre domaine, notamment face à un changement prévisible de la position des administrations qui nous accompagnent.

Une illustration de cette mission de représentation serait de tenir les conseils du CNIV avant les CS

FAM pour construire une position commune.

5. Le CNIV, expression des vignobles de France

Il est proposé que le CNIV ait une position fédératrice des vignobles français. En tant que telle, sa parole est dans un champ différent de celles des organisations professionnelles. La définition des domaines cœur de cible est bien définie, il reste en externe à construire un véritable plan de communication ou prise de parole, et en interne à parfaire notre gouvernance. La crise que l'on vit à V&S montre que ces questions de gouvernance interne sont cruciales, et doivent être abordées de façon précise, afin de garantir une effectivité de la décision collective.

Nous vous proposons plus qu'une boîte à outils mutualisée, nous vous proposons de donner un visage uni de nos vignobles.