

Annexe 3

Données brutes des feuilles de travail ayant permis de définir les actions prioritaires
(regroupées par thématique).

Production

Production

- Regroupement parcellaire
- Mécanisation
- Accès
- Réserve climatique
- Facteurs d'encépagement:
 - Cépages interspécifiques?
- Quels cépages doivent être mis en avant?
 - Promouvoir une viticulture alpine / héroïque plutôt que des cépages?
- Aujourd'hui : plus de projets / progrès qui facilitent la vie des viticulteurs. Uniquement des contraintes.
- Les employés des services de l'état devraient nous aider plutôt que nous mettre des bâtons dans les roues.
- Pourquoi restreindre les aides (140 mio) aux professionnels?
- Prix IVV, pas seulement indicatifs et au bon vouloir des caveurs ! Les prix doivent être respectés et la vendange payée !
- AOC → Ex: Fendant une parcelle déclassée
 - ↳ Qui reconnaît l'AOC ? Gd-Cru ? VDP ?
 - ↳ A l'époque : but qualitatif ; aujourd'hui : pourquoi ?
- 140 mio : 3'000 m² → trop grand
 - ↳ Pas de raison que les gens moins riches soient pénalisés
 - ↳ Aide pour favoriser les grands terroirs ? Favoriser les vignobles difficiles, pas la plaine...
- Trop de paperasse...
- Simplifier les procédures
- Mettre du personnel de l'état à disposition pour aider les jeunes pour s'insérer dans le milieu.
- Coordonner les services de l'Etat entre eux
 - ↳ Ex: Le service de l'environnement ne communique pas avec les vitis par exemple...
 - ↳ Ex: Procédure pour obtenir une aide initiale en cours depuis 2021... Trop lent !
 - ↳ 10 m² par ha par l'œnotourisme c'est trop peu
 - ↳ Comment faire connaître le Valais si on ne nous met pas sur pied d'info...

CONTRAT ACHAT VENDANGE AVEC CAVE

OBLIGATION DU PRIX INDICATIF A PAYER POUR OBTENIR L'AOC, SI PAS PAYER PRIX
INDICATIF PAS D'AOC
PLUS DE RECHERCHE ET D'INFORMATION POUR LE CHANGEMENT CLIMATIQUE
A FIN D'Avoir LES MEILLEURES CÉPAGES ET QUALITÉ DU VIN
INFORMER INSTANTANÉMENT EN CAS DE MALADIE MILDIU ETC...

LORS DU CONTRÔLE "IVV" LES VIGNES VAQUES ET NON TRAVAILLÉES
LES ACQUITS DOIVENT ÊTRE RETIRÉS.

2.1

Valoriser les efforts

- ^{en} Communiquant
- donner + de PER à la viticulture

motiver la relève

- en payant correctement les raisins
- fonds perdus importants à l'aide initial (CF $\rightarrow$ EU)
- revalorisation des salaires des jeunes

Rehabilité

3.1

re groupement de parcelles

regroupement du vignoble

rassembler les mêmes cépages sur un lieu

soutien étatique dans le coté (aides financières, subventions...)

restreindre le type de cépages, priorité aux cépages traditionnels et autochtones

améliorer les accès, favoriser la mécanisation par des aides conséquentes (EU = 40% à fond perdu!)

améliorer la visibilité des vins

obliger une juste rémunération des raisins couvrant les frais de production et permettant de donner un salaire au vigneron (ex. pas droit aux subventions, aux PER etc....)

Changement climatique

assurer l'approvisionnement en eau et la distribution

s'interesser fortement aux porte greffes adaptés

favoriser l'entreprenariat, des réserves personnelles par des déductions d'impôts...

la

Changement climatiques :

- Assurance récolte ^{matuelle} co-financée par la collectivité (Etat - Confédération)
- Goutte à Goutte
- Favoriser la biodiversité locale pour réduire les nuisibles (ravageurs)
- Chercher des moyens de lutte.
- Encourager l'entherbement pour éviter le ravinement et maintenir la fraîcheur du sol.

Motivation de la relève

- Rentabilité du secteur
- Prospecter pour notre métier dans les écoles. CO

Paiement de la vaudange au m²

Production:

Structure du vignoble:

Remaniements parcellaires

- Identifier des secteurs à ne pas reconstituer
- Mécaniser
- Grandes parcelles
- Rajouter le capital plant
- ^{Prise en charge} ~~soutien~~ de la restauration des murs en pierre sèche
- Souplesse d'adaptation et facilité administrative
- Valorisation des coteaux
- Gratuité des inscriptions au RF
- Expropriations des parcelles problématiques au milieu des grands domaines.

Encépagement:

- Garder une diversité, notamment les résistants.

- Augmenter les surfaces des cépages porteurs au niveau du marché
 - Fendant
 - Johannisberg
 - Pinot
 - Pelt-Arvine
 - Pinot-noir
 - Gamay
 - Hange-roy
 - Cornalin
 - Syrah 4.1

DENSITE
FORCLEMENT
ENCAPIEMENT

CERPAGE AUTOCHTONE ++
↳ VALORISATION

ZONE à bôlir ? → ARRACHAGE
↳ VIELLE VIGNE
↳ PROPRIETÉ VOYAN + GR

PROCEDURE → ETUDE
DURÉE

OVERTURE DE ZONE EN ALTITUDE
? SURFACE TOTALE DE VIGNES EN VS

DIMINUTION
BIODIVERSITE /
EFFORTS VITI

- PENURIE

Communication
sur travail, phyto
mise en avant

- Professionnalisation
taille / qualité

- Bonne pratique



PLAN d'ENCAPIEMENT
↳ A REVOIR

MONOCULTURE / DIVERSITE

↳ DS SURFACE VITI

RENTABILITE

CLIMAT

- ADAPTATION DE
CAPACITE VI ALTITUDE

- IRRIGATION

- Porte greffe 1105 P

- SUPPRESSION PAIEMENT
Echelle de JONORAS

- LIMAGE DES RENDREMENTS EN FONCTION
DU TILLES/HEI

- COMMUNICATION SUR LE CONSON-
TATEUR DE NE PAS SE PRECIPITER
SUR CES TILLES/HEI JEUNE!

RELEVÉ!

- Remuneration

- Grands Acheteurs

Δ Prix Minimum

- MAINTENIR CES CONTRI-
BUTIONS (PD)

- Mise en Avant du Metier

- Système Formation (Ecole + Travail)
Trp Absence

- Généralisation à ~~HEI~~ / l'Ecole sur
PRODUIT TERROIR

↳ FORMATION

Q1

- remaniement parcellaire
- Professionnalisation
- Structurer rationnelles
- limiter les contingents d'importation
- réserve climatique
- revoir ordonnance AOC - ubr pieds/ha
 - réglementer les parcelles de $< 1500 \text{ m}^2$
 - remettre sur la table AOP - IGP
 - secteurs d'encépagement

Q2

- assurances rationnelles (ass. récolte)
- secteur d'encépagement

Q3

- information sur les produits pour le public
- communiquer positif ! ou ne pas communiquer.
-

Q4

- ↑ la rentabilité
- communication
- vitis arborifera

6.1

Q5

- Alléger les charges administratives
-

- Diminuer coûts de production
 - ↳ remaniement parcellaire
 - ↳ mécanisation adaptée à notre viticulture
- Difficile de résoudre problème prix raisin: Politique? x
Éduquer le consommateur?
- Que faire avec petites parcelles?
- Adapter nos cépages par graine (pépiniériste)?
- Vitiforestier.
- Couvrir vignoble = arboriculture (grêle, ...)
- Valoriser progrès des 30 dernières années. Vignoble vert.
- Jeune vigneron. encaveur: GO
" " encaveur: faux autre chose.

7.1

- Quelle main-d'œuvre pour demain?

Production

- Simplification administratif pour le regroupement de parcelles.
- Rémunération au 41^2
- Revoir l'intégration de la biodiversité dans la Vigne
- ~~\$~~ = attrait pour la profession
- Augmentation des contraintes + Contrôles 
- Protection à la frontière Vin Suisse
↳ trop de vin étrangers sur le marché!
- Herbe = eau → jusqu'à quand?
- Communication de la profession à la population
Sensibilisation 
- une vigne est une propriété privée! 8.1

- Structure du vignoble
 - ↳ Rendre rentable les parcelles: grouper les Parcelles et Suppression des murs.
- Paiements Directs, le vigneron reçoit de l'argent en contrepartie ce va lui infliger des contraintes sans fin.
 - ⊕ Diminuer les contrôles $\Rightarrow$ baisser le nombre de fonctionnaires qui entravent la liberté d'entreprise.
 - ⊕ Avoir des fonctionnaires pour nous et non contre nous
- Changement climatique
 - ⊕ laisser la marge de manœuvre aux vignerons sous l'étiquette Dénominative (Paire d'Alsace est une liberté individuelle)
- Communiquer positivement sur les efforts de la Profession en matière de viticulture Durable
- Motiver la relève
 - ⊕ ↳ Uniformiser la récolte kg de raisin
 - ↳ Accès à des moyens de financement importants en vue d'une reprise d'exploitation (important = plusieurs millions de €)
- ⊕ trop de contrainte législative $\Rightarrow$ Acquis par cépages
- + Mettre des droits de douane à l'importation

3. Clima

P-G

cépages

PIWI adapté aux climats → essais à mener
et choix à faire

Gestion du sol

leem — gestion par des droits ?
installation ⇒ infrastructure

lavageur → nouveaux

intempéries < gel neige gèle → fiscalité
fonds climatique
essence récolte

- il y a suffisamment d'effort pour valoriser ?

- label < durable
bio

- bilan carbone

- structurel le vignoble

BREF

biodiversité

mécanisation

beauté du paysage

bilan carbone

- réleve

→ prix

→ respect du indicatif
rémunérateur JVV

facilité de reprise
accès facilité au crédits

10.1
biodiversité

1. - accès, f

Qu'est ce qu'on veut garder comme vignoble

2. prix $\rightarrow$ quantité $\rightarrow$

- AOP / IGP $\rightarrow$ segmentation

- réduction d'encépagement

- révision du/des plans d'encépagement

1. faciliter la mécanisation par des remembrement privés

- n° de parcelles $\rightarrow$ faire un n° avec une entité

- abolir les frais de notaire (étudier les risques p. les
gd. surfaces)

- abolir/subventionner les frais de géométrie

Qu'est ce qu'on veut garder

1. zone à construire

1. " à risque phyto

1. zone à risque humain $\rightarrow$ pente etc.

$\rightarrow$ voir carte historique
vignoble (1886?)

$\rightarrow$ prime à l'arrachage

$\sim$ 10 cépages p. AOP

Pinot Noir	1
Cornalin	2
Hier / Bl.	3
Pâté	4
Joli.	5
Fdl.	6
P.N.	7
Il	?

- limiter l'augmentation des salaires minimums → Pour l'augmentation à 18h/ha si le salaire moyen des agriculteurs suisse ne reste pas à 17h/CHF.

② Diminution des exigences PER (ex: les distances de ségrégation des ruissellements)
 - heurbequement = coût non rétribué

- Suppression des conditionnements des PER aux mesures spéciales  
- Les PER sont des contributions pour l'entretien du paysage et non un moyen d'asservir les vigneron à des règlements de l'administration
- le commerce de vin est dans un système libéral/ contrairement à la production qui est dans un contexte "social/écologique"
- Placé dans un système d'irrigation opérationnel et des barrages à usage agricole ou double usage
- Compensation réel des nouvelles mesures faite par l'OFEV.
- Proposer des conditions salariales attractives et législative
- Avoir un prix correct de vente garanti

- ① * Un métier payé sur la finalité, lorsque le produit est ramené
Peu importe si la récolte est bonne ou mauvaise, en quantité ou non.
INSÉCURITÉ → garantie de paiement, avancer un acompte pour le job fourni.

* faire un contrat (un partenariat de confiance)

- ② * Planter cépages qui tolèrent le chaud / prévoir des parcelles sur la rive gauche
pour cépage non tolérant au chaud.
Ex: → semillon

Prévoir une restructuration parcellaire * Adapter porte greffe

* Assurance gel / grêle garantie (remboursement en totalité)

* Les accords

- ③ * paiement direct de base pour tous viticulteurs puis un bonus pour
ceux qui font un effort.

* Bilan carbone par rapport à l'usage des débroussailluses. ? ? ?

* Redéfinir ce qu'est une culture bio ou non bio

* Mettre en œuvre une certaine assurance, garantie pour rassurer la relève

- ④ * Augmentation des salaires agricoles pour motiver la jeunesse à faire ce métier.
↳ Salaire minimum !

* Protection des employés face aux employeurs tyrans, Prévoir de la
police agricole des employés. Surveiller ~~l'application~~ Prudom

- 4) Sans revenu pas de dette
Diminuer les contraintes administratives
Changer l'image des métiers de la terre
- 5)

- 1 {
- 1 • Suivant les situations, chaque exploitation doit supprimer les parcelles non rentables (surfaces trop faibles).
 - 2 • (1) Développer les relations contractuelles avec les encaveurs.
 - 3 • Assouplir la règle qui diminue les possibilités d'achat de terrain par les propriétaires encaveurs.
 - Simplifier les transactions foncières
- 2 {
- Réviser les plans d'encépagement.
 - Avoir au moins un âge résistant par période de maturité.
- 3 {
- Concentrer et développer des vrais masters du contrôle sur les exploitations qui paient!
 - Simplifier la labellisation.

- Q1 . - Limiter les déplacements
- causes des différents travaux
 - cohérence, traitements vignes
 - Mécanisation, Subside
 - Remaniement parcellaire
 - Réduire le catalogue des cépages
 - Rationaliser les frais de production au prix de la vendange et inversement.

- Q2
- Goutte à goutte
 - diversifier les cultures
 - Cépage et porte-greffe
 - assurance plus abordable

- Q3
- continuer les subventions
 - Payer la vendange à son juste prix
(prix de la vendange cohérents au prix de production)
 - nerf de la guerre, prix de la vendange

- Q4
- revaloriser le travail et sa rentabilité
 - mécanisation et modernisation
 - revenir sur formation plus pratique (sur le terrain)

- Q5
- hébergement saisonniers

la seul verité, le juste prix de la vendango !!!

RENTABILITÉ

- DOMAINE PARCELLAIRE RATIONNEL
- VISION DE L'ENTIER DU DOMAINE VITICOLE
 - ↳ DISTANCE DE PLANTATION HOMOGÈNE
 - ↳ SÉLECTION DES PARCELLES À TRAVAILLER (DISTANCE, ENCAENEMENT, MECANISATION)
- GARANTIR UN PRIX PLUS ÉLEVÉ QUE LE CÔT DE PRODUCTION
- FACILITER LE REMANIEMENT PARCELLAIRE (ENLEVER MUR)
- FACILITER LES PROCÉDURES POUR LES ACHATS DE PETITE PARCELLES
 - ↳ PASSER DIRECTEMENT PAR LE CADASTRE SANS LE NOTAIRE
- RÉGULARITÉ DES COTAS DE PRODUCTION
- DIMINUER LA CHARGE ADMINISTRATIVE (CONTROLE EN TOUT GENRE)
- CHOIX DU CÉPAGE ADAPTÉ AU LIEU
- GESTION DE L'EAU
- ANTICIPER
- ABOLIR LES RESERVES CLIMATIQUES
- ADAPTATION DES MESURES CULTURALES (HAUTEUR DU FIL PORTEUR)
- INSTALLATION DE INSTALLATIONS ANTIGEL DIVERSES
- SUBVENTIONNER LES DIVERSES ASSURANCES CLIMATIQUES
- RÉFLÉCHIR SUR UNE ASSURANCE CLIMAT
- VENDRE LE SWISS MADE
- CONSTRUIRE LES PRIX DEPUIS LA BASE DE PRODUCTION
- VALORISER NOTRE TRAVAIL AU LIEU D'ÊTRE "FLICEN"
- RÉGULARITÉ SUR LES QUOTAS SUR PLUSIEURS ANNÉES
- COMMUNIQUER CES EFFORTS SUR LA P.I., BIO, ETC
- MISE EN AVANT LE PRODUCTEUR
- EXPLOITATION FINANCIÈREMENT RENTABLE
- FACILITER LES SUCCESSIONS D'ENTREPRISE
- MÉCANISATION
- PRÉVOYANCE RETRAITE
- VALORISER NOTRE MÉTIER
- TOURNIÈRE
- ARRÊTER LES DROITS DE PRODUCTION (LIBÉRIANISATION)
- ATTRIBUTION D'UN N° D'AGREMENT AU FRETTEUR EN MARCHÉ
- QUI PEUT ÊTRE RETIRÉ LORSQU'IL NUIT À L'AOC

1. Rentabilité pour le vigneron

- x Baisse coûts production - ↓ charges administratives
- x Concurrence déloyale des importations - "clause miroir" noter
- x Reserves climatiques exemple en Champagne
- x Amélioration financière, mécanisation
- x Adapter la production à la vente, 3 segmentations du marché, Gb, VdP, IGP, AOP
- x Améliorer la vente

2. S'adapter aux changements climatiques

- x Soutien à la vente des nouveaux cépages adaptés et promotion

3. Valoriser les efforts des professionnels

- x Améliorer notre image des vins valaisans
- x Meilleure visibilité de la formation

4. Comment motiver la relève?

- x Entourage familial → certaine liberté d'entreprendre
- x Utilisation des réseaux sociaux
- x Formation initiale vitico-vente déjà, rendre le plan de formation

5. Autres mesures?

- x Cours de formation aux goûts
- x Trop d'associations autour du vin

Rentabilité

17

1

Faciliter l'exploitation du vignoble

Pour générer plus de revenus

produire plus de m²
→ diminuer les surfaces
rémunérer mieux la vendange

Réduire les coûts de production

- plantations à 1,50 m, mécanisables → moins de main d'œuvre
- ouvriers mieux ^{75cm} payés → mieux payés
- créer des exploitations plus grandes

Discrepance entre les prix du raisin et du vin à la consommation

Allouer des subventions pour reconstituer de façon mécanisée
et créer de grandes parcelles

Favoriser les vides mécaniques, surtout au côté

Changement climatique

Pouvoir mieux traiter et plus vite → 1^{ère} réponse
Diminuer les surfaces gélives

Soutenir le goutte-à-goutte mais assurer l'adduction
d'eau (f. ex avec retenues d'eau / barrages)

Travailler sur le choix du porte-greffe

Favoriser les cépages résistants

Trouver des solutions face à de n^{ous} difficultés

① gel de printemps ② grosses pluies d'été ③ grêle

Augmenter la matière organique mais murs, racines...

Actuellement aucun moyen pour lutter contre le gel
→ enlever le vignoble dans les zones gélives

Valoriser les efforts pour durabilité

Plutôt puni que valorisé

Mieux informer sur les actions entreprises

ex. VS par le monde pour la lutte par confusion

Donner des moyens par communiquer et promouvoir
of. Italie → 50 mio CHF par promotion vins italiens
en Suisse

17.1

Production

Montrer l'amélioration de circuits, diversité

(17) ②

Motiver le secteur

Augmenter la rentabilité du vignoble

Avec la mécanisation, les cépages résistants → jeunes seront plus intéressés

Autres mesures

Créer la réserve climatique pour gérer la production sur plusieurs années et pour éviter certaines tricheries

Simplifier la vie des producteurs

réduction des frais

→ nécessité de survie ?
prodd. baisse qualité ?

mécanisation et suppr. des vignes
pas rentable + zone à bâtir

payer + cher les raisins de coteau
que de plaine

aujourd'hui les prix ont été lissés
qu'importe les terroirs, parcelles

jardinier du vignoble

Vig 21^e S. → aide à la mécanisation

comment vendre à un prix le vin qui
permet de payer le producteur à un
bon prix

pinot gamay "de rose"
arrachage des vignes - zone à bâtir

prix fixes aut vendange ?
système basé sur la peur

comment sélectionner et réparer ?
comment valoriser les parcelles de coteaux

Viver les vins étrangers
et protéger le marché

prodd. prix des raisins
protection frontalière

+ marge financière
inv. vignoble eau
" force d'action ^{sur le vignoble}

modification des plans d'encépagement

pépinieriste → sélection ^{pépinier du vignoble, plus longue vie vignoble} massale de ceps pépins

valorisation effort → bloquer les vins étranger à vil prix
paye plus le raisin et la filière
les "subv" ne couvrent pas les prix des efforts

salon des métiers, stands et fêtes des vins
boire!

bonne école avec des gens formés, H le monde est OK pour dire
qu'on les a
aide financière pour se lancer - Cash?

- FRAIS NOTARIÉS & DROIT DE MUTATION
- ADAPTATION DES SURFACES
 - ↳ ESPACES RESERVES AUX EAUX
 - ↳ CEINTURE VITICOLE AUTOUR DES VILLAGES
 - ↳ LUTTE CONTRE LES INCENDIES

⇒ RÉDUIRE LE VIGNOBLE /
LES VOLUMES DE PRODUCTION

- REDONNER LA MAIN AU VIGNERON
 - ↳ MARGE SUR LES PRIX HAUT-DE-GARDE

- SUPPRIMER LES TRICHERIES
 - ↳ RENFORCEMENT DES
CONTRÔLES A LA VIGNE (ENCAVEUR)

19.1

- Réduire surface, pour revitaliser les surfaces restantes (rendement ^{travail à ha élevé,} surfaces)
- Encépagement réduit ^{la diversité}
pour avoir une meilleure visibilité au niveau du consommateur
Simplification pour une meilleure exportation
- Revitaliser les vignes à l'abandon
- Remettre la surface viticole à la base
- Renforcer AOC réunion ds le parcelaire et liste cépages
- ~~De~~ Changement climatique
 - Réfléchir aux zones sensibles au gel.
 - Remettre les secteurs d'encépagement au niveau régional, cantonal pour adapter par rapport au ~~réchauffement~~ réchauffement climatique.

Valorisation des efforts entrepris:

- Presque impossible de ~~valoriser~~ valoriser
 - les clients ne sont pas prêts de ~~leur~~ payer plus
 - Mauvaise presse

1^{ère} piste avec le vignoble du 21^e siècle = tout faire

• N° de parcelle ≠ parcelle

• Aide d'urgence = touche les paiements directs

△ problème de financement des aides
↳ matagès
↳ S.A.
↳ S&L
↳ ... } pas tous =

• Toute l'E.U. touche ⊕ d'aide que la CH

• bcp de choix = bonne idée ?

• Qui peut aider à faire le bon choix ?

• 4'600 ha = VS
1 kg / m² = ok } problème de stock

• Gérer l'offre ; gérer le stock ; rendement

• Bon prix au vigneron ? Régulation

① Gérer la taille du vignoble !

• Zone à bâtir ; vignoble à revers ; problème de Ht.

① Conduite de l'encépagement !

21.1

• Ht en trop ⇒ comment gérer la ↓ de prix

• Orientation des vignes et l'on va mieux ou remettre de l'argent.

• Protection de l'hoce !?

• Gestion de l'eau !

① Remaniement des exploitations autour des parcelles / parcellaires

• Valoriser les parcelles "hors gel" / plaines

• Gestion de l'eau : Viticulture / Arboriculture

• Communication : Bio = pas traiter : FAKK

• Caillet des charges

• Produits de synthèse ; plan de Ht adapté

• Comment valoriser le geste écologique par rapport aux efforts entrepris

• Relève : manque de biens / agent pour la reprise (crédit !)

• Aide de départ pour les jeunes
Echelonner le remboursement (prêts)

• Pas assez de viticulteurs ; trop de gens de CAVC ?!

PRODUCTION

- prix de la vendange qui couvre les frais de production
(que 1 prix indicatif) SEUV, IVU
- ne pas ~~se~~ limiter les aides à certains cépages.
aides cantonales et fédérales : tous les cépages de l'AOC
(pas seulement les spécialités)
- favoriser le rassemblement de parcelles
(mise en place d'une bourse ~~de~~ d'échange/de vente/location)
- mise en place d'une bourse de vendange
(fournisseur/acheteur, confidentiel, géré par un organisme indépendant)
- prix minimal de la vendange
- contrat entre fournisseur et acheteur avec un prix au m² (et pas au kg)
- favoriser l'irrigation par goutte à goutte
- aide au réencépagement (changement climatique, zones
→ redéfinition des secteurs d'encépagement)
- communication sur les actions de durabilité déjà mises en place
- prendre en compte les spécificités du paysage viticole dans les mesures pour la durabilité.
(coteau, terrasses ≠ plaine)
- aides supplémentaires du canton pour les zones avec une pénibilité de travail + élevée)

- motiver la relève
= assurer une viticulture viable
- restriction des homologations de PPI+ sans
nouvelles solutions

22.1

- 1.) Redimensionner le vignoble, en enlevant les zones marginales.
Réfléchir sur la taille du vignoble et l'encépagement.
Continuer les remaniements.
- 2.) Orienter les producteurs vers une agriculture régénératrice.
Revoir les secteurs d'encépagements
Vitifier les cépages précoces, en moussoux, rosé. Afin de les vendanger plus tôt.
- 3.) Payer mieux le prix du raisin.
Communiquer les efforts
~~Communiquer~~
Communication et marketing.
- 4.) Leur laisser un marché sain et un vignoble de qualité.
Communiquer positivement sur la branche.
- 5.) Faciliter le crédit agricole pour les gens motivés.
Restructuration du vignoble
Faciliter la reprise des exploitations.
Assouplir le droit foncier rural pour la vente des parcelles.

23.1

- Trop de production par rapport aux ventes.
- Augmenter les taxes d'importation.
- Taxes CO₂ sur importation.
- Diminuer le nbre de cépages AOC.
- Produire des vins meilleurs marchés et produire +
- Mesures d'accrochage des zones moins propices.
- Limiter les charges, les contrôles, les charges administratives.
- Encouragement à l'irrigation.
- Intensifier la promotion du vin par la presse, la pub, la création de chemins viticoles.
- Motiver la relève en donnant des salaires décent et des perspectives encourageantes.
- Le prix du kg de raisin doit être garanti et couvrir les frais de production.

① topographie et Morcellement :

- Prendre le temps sur 10-20 ans de regrouper les parcelles en les rachetant case par case mais cela n'est pas la responsabilité des communes et du canton de le faire. Améliorer les conditions financières pour le rachat des parcelles. On aide les jeunes financièrement mais on doit aussi aider les plus âgés pour les aides auxiliaires.

② petite récolte :

Arrêter de donner les aides financières aux médias pour la publicité mais plutôt faire bénéficier les producteurs et les caves en aide directe. Taxer les vins étrangers pour compenser les pertes financières pour la vente des vins Suisse.

③ risque de perte de récolte :

Proposer une assurance cantonale pour le gel et la grêle en Foras de Suisse romande. exemple assurance incendie au canton de Vaud. Mieux étudier le plan cadastral pour ne pas planter n'importe quoi n'importe où.

④ pressions exercées :

Faire plus confiance au vigneron car il respecte la nature même s'il ne sont pas en bio ou bio dynamique. nous donner des produits efficaces et avoir aussi une reconnaissance du travail effectué.

⑤ faire plus de promotion et d'aide financière pour les salaires des jeunes, que les professeurs dans les écoles mettent en valeur les métiers de l'agriculture en avant avant de faire miroiter les collèges et autres école d'ingénieur.

PRODUCTION

Q1: rentabilit' viticole - va che cadde per Vignoble d'ora simile / → studiare la possibilità in fra di programmi a dormire sui soffitti di 3000

- L'amen on va perdre des surfaces, mettre en place un structure qui s'ajuste et on perd logiquement des surfaces.
- Définir des zones q'on ne pas perdre dans les cotés historiquement importants, créer les zones historiques. Vieilles de la ville par exemple.
- Revaloriser les zones historiques, les zones historiques, reconnaître des zones, indiquer.

Q2 : changements climatiques : - ~~Plan d'engagement, des mesures de suivi de l'impact~~

Q3: valorisation efforts / trop complexe à activer

- NADPHES PRESENTS DIRECT
- SITE ON REICHAU → papam
- UTILISE
- VISIBLE 21 in 1916
- AGE PROLONGUE

FUSIONVERT

Q4: Motivation relive

→ excellent indicateur mais les jeunes n'ont pas eu l'opportunité

days of information - ~~information on the right to life~~ (Article 16) the application

- [illegible]

- Offre de consultation gratuite

- Coûts totaux: 12 ans par an, pas de profit, mais 1/20 ans de plus de temps par an.
- Coûts qui se font plus, pas de profit, mais 1/20 ans de plus de temps par an.

Q5: Divers

Q1: - Qu'est-ce que la rentabilité? → dépend prix de vente du vin / frais

- ↑ prix électricité / eau / émoulinement

- le salaire du vigneron n'est souvent pas compris dans les coûts de production.
(prix d'achat ne couvre actuellement pas les frais de production)

- ↑ mécanisation, ↓ morcellement, ...

- adapter l'offre à la demande: → arrachage? (Prime à l'arrachage)

- Encépagement trop diversifié (AOC inadaptée) AOC actuelle = IGP

↳ Segmentation de l'offre actuelle mauvaise

- manque de souplesse achat/vente ligne par LDFR

- LDFR inadaptée pour cession d'activités

- Trop de contraintes pour bâtir en z.a.

Q2: - montée en altitude de certains cépages
↳ cadastre / secteur d'encépagement inadaptés

- Réseaux d'irrigation totalement dépassés et obsolètes

- ponts-greffe inadaptés → ^{↳ Coûts !!!} manque de vision, manque d'études

- meilleure gestion des plantes invasives

- % vol. alc. problématique, pratiques culturales et oenologiques inadaptées → comment?

Q3:

Q4: - Difficile de motiver un jeune quand l'on est plus
aussi motivé qu'auparavant

- Travail trop difficile, rémunération insuffisante → révaloriser
uniquement si meilleure rentabilité.
- Besoins des travailleurs ont changés: loisirs, vacances, temps de
travail, ...

Q5:

- Quotas d'importation, contingents
- Trop de contrôles / de paperasse
↳ Oppression Administrative ou
Violence administrative !
- Administration édicte des normes contraignantes sans se
soucier des incidences administratives et financières
- LAT, LDFR, etc... Surfaces d'assolement... 27!
- Manque de coordination / cohérence entre services de l'Etat

- * Regroupement de parcelles, travailler des parcelles voisines
- * Remaniement parcellaire
- * Mécanisation
- * Abandonner les parcelles difficilement mécanisables & accessibles en gardant ds le cadastre viticole pour 20 ans (subvention à l'arrachage)
- * Aider les grands terroirs peu mécanisables & accessibles
- * Réduire le nbre de cépages de l'AOC
- * accentuer la recherche sur les portes greffes & cépages mieux adaptés au VS
- * " " " sur l'irrigation
- * obliger les communes à laisser un quota d'irrigation à l'agriculture / construire des réservoirs
- * filets anti-grêle à généraliser
- * meilleur accompagnement climatique - pression phytosanitaire (+ de stations Agrométéo)
- * Revoir l'enclapement communal
- * payer la vendange différemment (bio, PER, IP-Suisse ...) (labels)
- * Sensibiliser le GD aux coûts du durable
- * Obliger les médias à ne communiquer que positivement sur la profession
- * Passer des messages positifs
- * transmettre notre passion, métier diversifié
- * garder une ~~lois~~ législation cohérente (bordure de 6m des cours d'eau, ...) (produits phyto qui disparaissent (homologation)) (appellation domaines, clos, château ...)

28.1

① Balance gain - coût

Réduire les frais de production : 1. améliorer la structure du vignoble

- diminuer le morcellement - bourse d'échange de parcelles
- pour pouvoir mécaniser
- abandonner les parcelles problématiques (cours d'eau, pente)

2. Diminution des traitements

- adapter les désherbages
- repenser hélicoptère

Question: diminuer la surface du vignoble

3. Amener à juste rétribution du viticulteur

- Voir les marges de intermédiaire

- Prix minimum

maintenir la crédibilité des appellations.

② Choix du matériel végétal : greffes, cépages (adaptation en cas de sécheresse, adaptés à la chaleur)

Améliorer et réparer et refaire les structures d'amenée d'eau. Prévoir des réservoirs. Mettre les systèmes d'irrigation.

③ Communiquer sur les efforts des vignerons pour : biodiversité, économie de l'eau, durabilité

de manière adéquate

④ La Valorisation pourrait amener de l'intérêt chez les jeunes

Mettre à disposition des fonds pour les jeunes qui veulent se lancer.

Communiquer sur la diversité du métier (Vitis Equitas)

La modernisation du vignoble pourrait encourager les jeunes

Créer des événements pour les jeunes pour montrer les métiers de la terre

⑤ Réguler les plantations dans le vignoble en fonction du marché

Processus de production sur le lieu de production pour AOC

Reflexion à la législation : réadapter l'appellation au marché

29.1

- Nécessite une augmentation du nbre de variétés résistantes

- 1000 ha pesent sur le marché valaisan

Solutions: Etat exproprie le long des bisses pour des cordons biologiques. Ne plus produire dans les zones à construire.

Aider pour le changement de culture: safran, cerisier argousier, aronia, olive, ...
→ Etudier

Les coûts de productions resteraient élevés par rapport aux marchés internationaux. Il serait difficile de se débarrasser des autres régions viticoles où on aurait des produits + chers.
Ça pourrait aider à trouver des solutions aux défis environnementaux.

- Diminuer les frais de notaire pour le rassemblement des parcelles
Tenue de cadastre pour les petites parcelles
Limiter les frais, via le service de l'agriculture.

- Augmenter les connaissances phytosanitaires des vignerons afin de ne pas suivre aveuglement les sociétés phyto. = diminution des coûts

- Aider les remaniements privés (réduction des coûts)

Mise en place de bourse

① Irrigation, soutien, réflexion communale

↳ par rapport à la sécheresse, modif. climatique

↳ Créer des bassins de rétention d'eau

↳ prendre conscience que l'eau n'est pas une ressource infinie → Gestion

↳ Maintenir les vignobles en pente

↳ installation goutte à gouttes

↳ Porte-Greffe Résistants à la sécheresse

↳ Garder nos cépages autochtones

↳ Refaire, mettre à jour les plans d'encépagement en tenant compte de l'évolution climatique et les terroirs, et les expériences acquises.

Plans plus large

Autres mesures

- les marchands demandent une diminution de 1000 ha
↳ représente environ 20% Surface totale ;

OK, en supprimant ces 20% par chaque producteurs, au prorata de sa surface, on propose, demande que le prix au kg ↑↑ monte de 1€/kg. → prix minimal imposé

Ces 20% ont pour but actuellement d'alléger le marché
↳ Subventions à l'arrachage.

- ② - Création d'entreprises de vinification à façon pour permettre à de jeunes vignerons de se lancer dans la production de ses propres bouteilles.
- Crédit d'investissement facilité, avec moins de garanties en cas de reprise d'exploitation

31.1

1. Faciliter l'échange de parcelles entre propriétaires
2. Retourner au système "ancien" < 5000 ft.
pour les petites parcelles (vente, achat, échange), pas de frais de notaire
3. plus de flexibilité pour la vente / achat de parcelles au niveau du DFR
4. Continuer avec le projet "vignoble du 21^{ème} siècle" pour booster les investissements dans ^{les} vignes.
5. Stabiliser sur plusieurs années le quota (p.e. 5 ans)
6. Irrigation augmente la ressource d'eau (projets collectifs? par région? par commune?)
installer des filtres au départ, une installation gérée par la commune ou autres personnes (entretien / nettoyage des filtres)
garantie accès à l'eau au lieu d'avoir un filtre à sable dans chaque parcelle pour le goutte à goutte.
7. Plus de flexibilité dans les ^{amélioration} aménagements fonciers
8. Les vignes en biodynamie sont plus résilientes face à aux changements climatiques. (Sol vivant retient mieux l'eau et la terre)
moins de érosion, moins de ruissellement.
9. Augmenter l'âge pour l'aide initiale jusqu'à 40 ans.
faciliter l'obtention d'un crédit pour acheter un terrain agricole.
- 10 Protéger certaines vignes de qualité, qui sont patrimoine valaisan pour que elles ^{ne} disparaissent pas

1) Rentabilité :

○ Etre payé la vendange
↳ Plus de contrat de fournisseurs

○ Mécaniser plus

↳ Plus prestataire (collaboration) → plateforme?

↳ vignoble 21 ha en mal 3000 m² de beaucoup

↳ force remariement

↳ faire ~~de~~ venir + de technologie de pointe

↳ encépagement → oui, crée identité ; plutôt thème économique

↳ diminuer la densité / changer mode culture

○ valoriser le coteau plus
des

○

2) Changement climatique

↳ Aléa climatique

+ choix assurances
↳ coopérative ?

↳ coût important des installations de prévention

↳ continuer d'adopter les techniques culturales

changement mœurs / pression consommateur

↳ pression du consommateur

↳ ^{mais} pas de revalorisation sur le prix

↳ il dit être prêt à payer plus, en pratique non

3) Valorisation efforts entreprises

○ pas communication

du pourquoi on traite ou autre

↳ faire et mettre à disposition des panneaux explicatifs

○ plus de vulgarisation

↳ aussi en Suisse allemande

4) relève

↳ faut que ça paie !

↳ event plateforme regroupant les exploitations à reprendre

- 1) mécanisation difficile dans certains secteurs du vignoble | Aide financière pour du matériel type Drone !
- 2) favorisé un mode de culture qui favorise une diminution du coût de production
- 3) pour l'encépagement en accord avec l'acheteur et le développement du marché définir les cépages stratégiques les mieux adaptés au changement climatique
- 4) Une meilleure répartition du prix de la bouteille au Vigneron
- 5) Des prix qui permettent de se développer et de leur assurer un avenir !!

Diminuer les Charges Administratives

Optimiser les paiements Direct 34.1

- Relevé
- meilleurs prix + salaires
 - + de travail + longtravaux, aménager les contraintes
 - du fait "taux" à maintenir en vif
 - diminuer les nuisances du trafic
 - impact sur la nature des pour la production saine
 - augmenter les B.D. et, particulièrement attention
- Volonté

- irrigation
 - points climatiques souhaitable. (Coursant à l'échelle)
 - prévoir par les acquis pour la construction
 - réviser climatique chez les producteurs (5 ans)
- Climat

Mécanisation

- aides à mettre en place
- concentration, risque climatique
- agrandissement / regroupements
alléger les procédures

Coût de production (à garantir)

- couverts par chacun des cépages (4.2-5.-)
- investissements, de sa poche
- pouvoir produire plus
- prix garanti souhaitable

Taxer les importations ?
Moins d'administratif !!

Prix de la vendange Δ

- diminution des frais de production un peu mais pas énorme

Encépagement): distance de plantation
Changement de cépage
mode de culture

Vigne sur le coteau vont être perdus

relève : saloir

Prix vendanges

si encépagement OK

si que production la relève ne veut pas trop peu payé.

36.1

Climat : épisode extrême que l'on ne peut pas prévoir

Cépage résistant mais pas bon $\Rightarrow$ assemblage
(esp. Divico)

donc les acheteurs ne sont pas intéressés par ce cépage

Réserve climatique
augmentations kg

Rentabilité

- Prix : kg raisins → fixer avant vendanges
un prix fixe et non indicatif.

← climat
rendement
...

- Limiter les importations de vins étrangers ou taxes - (exemple du marché de la viande).

- Encépagement :

- mettre en avant les cépages autochtones + traditionnels
- ne pas encourager les cépages Piwi + "exotiques"

- Regroupement parcellaire à encourager.

Changm^t climatiques

- droit d'eau → pas perdre les acquits + négocier des nouveaux droits sur les secteurs où rien n'existe.
- Adapter la période d'arrosage (avant fleur - avant vendanges)
- ~~Plus~~ Négocier un systm d'assurances au niveau cantonal (gel - sécheresse - intempéries - mildiou)

Viticulture (+)durable

- Production Bio / Pi : gestion des bordures tampons respect mutuel.
- Herbicide racinaire : interdire l'utilisation → mesure incitative
- Prix kg raisins : à valoriser selon Bio / Pi



COMMENT MOTIVER RELEVÉ

- informer la relève sur reprise exploitat.
⊕ aide financière ↑
- Reprise d'une exploitat^e : la loi demande 75% des parts pour continuer à toucher les paiements directs. Diminuer taux.
- Adapter les contrats d'apprentissage (temps travail - prix - vacances).
- Redorer l'image de paysan
 - École primaire
 - présentation du métier au cycle.→ Rendre plus sexy les conditions de travail

37.1

Production

- valorisation de la vendange selon lieu
- diminution des vignes & non adaptées
- flexibilité des quotas de production
 - ↳ adaptation au marché
 - ↳ globalisation des acquits
- Pyramide AOC → système européen
 cépages identifiés: Arvine; Cornalin
- Eviter surréglementation → alléger ordonnance
- jeune : outils de product° performant
- irrigation : commune doit d'abord investir dans son système
il faut un bon réseau d'irrigation ! ≠ d'une commune à l'autre
- Bio : pour l'instant pas de valorisation (lié au marché)

CHANG. CLIMATIQUE

- Formation / Etudes test
- RESERVE "financière" Clinique

VALORISATION

- MEUX COMMUNIQUER
- Ensemble
- Ce que l'on fait de mieux d'allas
et pour l'Environnement
- LOCAL ↓ Bon pour l'Environnement

LA RELEVÉ

- Rehabiliter la Profession
- Aggraver leur avenir
- Valoriser la Profession

39.1

RENTABILITÉ

- Coûts de prod.

- Facilitation régionale / communale
voire obligation

chemin d'accès

Remaniements

Achats / ventes

- + d'argent / subvention

- pour Paysage / Qualité biodiversité
au niveau Valais

- Prix Raisin

- Arrêter Prix Indicatifs IW
(conflictuel)

- Payé les vignerons en 1 fois
en décembre / → les caves ont
des crédits vendange garantis par
l'Etat

→ Produktionskosten senken

→ Mechanisierungsgrad (Typen)

→ Einkaufsgemeinschaften
(Weinbau/...bereitung)

→ Risikominimierung

„FLÄCHEN RODEN“

↳ Rebhater?

40.1

Question 1

- Hausse du prix du raisin
- Baisse des frais de production (contraintes)
 - ↳ mode de culture, terrasses,
 - ↳ plan d'encépagement
 - ↳ promouvoir les cépages locaux
- Oenotourisme
- Plus de contrôle sur les grosses coopératives
- Réduction des surfaces viticoles

Question 2

- Adapter les cépages, porte-greffe
- Adapter les zones (ex: gel, sécheresse...)
- Meilleure gestion d'eau

Question 3

- Plus de subvention (+)

Question 4

- meilleures conditions de travail, salaires, horaires
- meilleures valorisation
- meilleure situation de la branche
- prime pour les travaux pénibles
- abandonner les endroits difficiles.

Q.5: meilleur rentabilité

Produktion

- wenig Bürokratie
- Planungssicherheit durch fixe Quantitäten
(Bsp. PN 12 kg/m²)
- höhere Traubenpreise damit Produktionskosten gedeckt sind
- Struktur Anpassungen
- Mehrwert für ausgerissene Parzellen (Biodiversität)*
- Pflanzung in schwer zugänglichen Parzellen (ev. Nähe Gewässer, Privatläden)
- Motivation Nachwuchs: gerechte Entlohnung
KI → Drohnenbrevet in der Ausbildung

* Aufwertung: SPB I od II, Acquis bleiben erhalten

Weiterbildungen für Winzer / Austausch

42.1

- Arbeitszusammenlegung (gemeinsames Rebteam)
(Einkauf von Material)
- Flexibleres Rebsortenverzeichnis (AOC Anpassungen)
- Rebfläche reduzieren (Angebot/Nachfrage)
- AOC Anpassungen (Chips, MCR, Oz-Wert, Barrel Refresh)
(Johannisberg AOC m.ü.M. Anpassen)
- Bei Neupflanzungen Pflanzendichte anpassen.
- Änderungen des Landwirtschaft-Gesetzes
(Das auch Leute aus nicht Landwirtschaft Betriebe kaufen können)
- Lockerung der Administration

43.!

- Rentabilität / Entlohnung
 - ↳ Reduktion der Produktionsfläche
~ 1000 ha (schlecht zugängliche, etc.)
 - ↳ Preisgrenze unten (Trauben-Wein)
 - ↳ Acquis verteilt auf mehrere Jahre
Klimareserve
 - ↳ Preis unabhängig der Traubenqualität ⚡
 - ↳ Biodiversität vs. Produktion
(Begrünung → Frost, Konkurrenz, Stickstoff)
- Klimawandel
 - ↳ Rebsorten anpassen und neue Rebsorten
im AOC aufnehmen
 - ↳ Begrünung bei Klimawandel nicht günstig
- Bestrebungen nachhaltiger Weinbau
 - ↳ Bio vs. nachhaltiger Landwirtschaft
 - ↳ Subventionierung Tropfbewässer verlängern
 - ↳ Zentrale / Kommunale Filteranlagen subventionieren

- Nachwuchs motivieren

- ↳ Beruf nicht bekannt
- ↳ oft übernehmen nur Familienmitglieder
- ↳ keine Attraktive Arbeit
- ↳ Risiko minimieren (Minimallohn -
versicherungen)
- ↳ Arbeitszeit optimieren
- ↳ Bürokratie vereinfachen
- ↳ Subventionen
- ↳ Positive Medienberichte
- ↳ Berufsbild aufwerten

- Weitere Massnahmen

- ↳ aufhören Dörk zu fördern!
- ↳ Geld sinnvoll einsetzen
- ↳ Positive Medienberichte
- ↳ Schweizer Weine fördern

Production

Question 1

- Taxation des vins étrangers
- Hausse du prix du raisin
- Promotion des vins valaisans
- Baisse des frais de production (contraintes)
 - ↳ mode de culture
 - ↳ promouvoir les cépages régionaux
 - ↳ plan d'encépagement
 - ↳ AOC
- Oenotourisme
- Plus de contrôle sur les grosses coopératives (car c'est elles qui fixent et influencent le marché.)
- Réduction des surfaces

Question 2

- Adapter les cépages, (porte-greffe)
- Adapter les zones (gel, sécheresse)
- Meilleure gestion de l'eau

Question 3

- Plus de subvention et de valorisation
- Ralentissement de la suppression des produits de traitement et trouver des alternatives...

Question 4

- Meilleures conditions de travail (horaires, salaire)
- Meilleure valorisation, (de la branche)
- Meilleure formation dans les entreprises

Question 5

- Moins de paperasse....
- Meilleure rentabilité
- Faciliter les contrôles de cave, adapter en fonction de la taille...

Production

1.
 - Remaniement parcellaire
 - Réguler les murs en pierres sèches ou + valoriser
 - + de marketing ciblé
 - + d'exports
 - Limiter les imports de vin étrangers

2.
 - Faire évoluer la culture biologique
 - Faire évoluer les cépages résistants
 - Planter les cépages en fonction du terrain

3.
 - + de marketing
 - donner des aides pour les gens en bio (motivation)
 - Etablir des liens avec les professionnels (comme aujourd'hui)

4.
 - Salir + haut
 - + de pub
 - Travaux + variés pour les apprentis ou stagiaires
 - + Communiqué les places d'apprentissage et de travail
 - + d'entreprises formatrices

5.
 - moins de paperasses
 - moins de contrôles
 - moins d'employés qui contrôlent

46.1

Production

- Regroupement parcellaire
- Mécanisation
- Accès
- Réserve climatique
- Facteurs d'encépagement:
 - Cépages interspécifiques?
- Quels cépages doivent être mis en avant?
 - Promouvoir une viticulture alpine / héroïque plutôt que des cépages?
- Aujourd'hui : plus de projets / progrès qui facilitent la vie des viticulteurs. Uniquement des contraintes.
- Les employés des services de l'état devraient nous aider plutôt que nous mettre des bâtons dans les roues.
- Pourquoi restreindre les aides (140 mio) aux professionnels?
- Prix IVV, pas seulement indicatifs et au bon vouloir des caveurs ! Les prix doivent être respectés et la vendange payée !
- AOC → Ex: Fendant une parcelle déclarée
 - ↳ Qui reconnaît l'AOC ? Gd-Cru ? VDP ?
 - ↳ A l'époque : but qualitatif ; aujourd'hui : pourquoi ?
- 140 mio : 3'000 m² → trop grand
 - ↳ Pas de raison que les gens moins riches soient pénalisés
 - ↳ Aide pour favoriser les grands terroirs ? Favoriser les vignobles difficiles, pas la plaine...
- Trop de paperasse...
- Simplifier les procédures
- Mettre du personnel de l'état à disposition pour aider les jeunes pour s'insérer dans le milieu.
- Coordonner les services de l'Etat entre eux
 - ↳ Ex: Le service de l'environnement ne communique pas avec les vitis par exemple...
 - ↳ Ex: Procédure pour obtenir une aide initiale en cours depuis 2021... Trop lent !
 - ↳ 10 m² par ha par l'œnotourisme c'est trop peu
 - ↳ Comment faire connaître le Valais si on ne nous met pas sur pied d'info...

CONTRAT ACHAT VENDANGE AVEC CAVE

OBLIGATION DU PRIX INDICATIF A PAYER POUR OBTENIR L'AOC, SI PAS PAYER PRIX
INDICATIF PAS D'AOC
PLUS DE RECHERCHE ET D'INFORMATION POUR LE CHANGEMENT CLIMATIQUE
A FIN D'Avoir LES MEILLEURES CÉPAGES ET QUALITÉ DU VIN
INFORMER INSTANTANÉMENT EN CAS DE MALADIE MILDIU ETC...

LORS DU CONTRÔLE "IVV" LES VIGNES VAQUES ET NON TRAVAILLÉES
LES ACQUITS DOIVENT ÊTRE RETIRÉS.

2.1

Valoriser les efforts

- ^{en} Communiquant
- donner + de PER à la viticulture

motiver la relève

- en payant correctement les raisins
- fonds perdus importants à l'aide initial (CF $\rightarrow$ EU)
- revalorisation des salaires des jeunes

Rehabilité

3.1

re groupement de parcelles

regroupement du vignoble

rassembler les mêmes cépages sur un lieu

soutien étatique dans le coté (aides financières, subventions...)

restreindre le type de cépages, priorité aux cépages traditionnels et autochtones

améliorer les accès, favoriser la mécanisation par des aides conséquentes (EU = 40% à fond perdu!)

améliorer la visibilité des vins

obliger une juste rémunération des raisins couvrant les frais de production et permettant de donner un salaire au vigneron (ex. pas droit aux subventions, aux PER etc....)

Changement climatique

assurer l'approvisionnement en eau et la distribution

s'interne fortement aux porte giffes adéquats

favoriser l'entreprenariat, des réserves personnelles par des déductions d'impôts...

la

Changement climatiques :

- Assurance récolte ^{matuelle} co-financée par la collectivité (Etat - Confédération)
- Goutte à Goutte
- Favoriser la biodiversité locale pour réduire les nuisibles (ravageurs)
- Chercher des moyens de lutte.
- Encourager l'entherbement pour éviter le ravinement et maintenir la fraîcheur du sol.

Motivation de la relève

- Rentabilité du secteur
- Prospecter pour notre métier dans les écoles. CO

Paiement de la vaudange au m²



Production:

Structure du vignoble:

Remaniements parcellaires

- Identifier des secteurs à ne pas reconstituer
- Mécaniser
- Grandes parcelles
- Rajouter le capital plant
- ^{Prise en charge} ~~soutien~~ de la restauration des murs en pierre sèche
- Souplesse d'adaptation et facilité administrative
- Valorisation des coteaux
- Gratuité des inscriptions au RF
- Expropriations des parcelles problématiques au milieu des grands domaines.

Encépagement:

- Garder une diversité, notamment les résistants.

- Augmenter les surfaces des cépages porteurs au niveau du marché
 - Fendant
 - Johannisberg
 - Pinot
 - Pelt-Arvine
 - Pinot-noir
 - Gamay
 - Hange-roy
 - Cornalin
 - Syrah 4.1

DENSITE
FORCEMENT
ENCAPIEMENT

CERAGE AUTOCHTONE ++
↳ VALORISATION

ZON à bôir ? → ARRACHAGE

↳ VIELLE VIGNE
↳ PROPRIETÉ VOYAN + GT

PROCEDURE → ETUDE
DURÉE

OVERTURE DE ZONE EN ALTITUDE
? SURFACE TOTALE DE VIGNES EN VS

DURABILITE
BIODIVERSITE /
EFFORTS VITI

Communication
sur travail, phytho
mise en avant

- Professionnalisation
taille / qualité

- Bonne pratique

- REMUNERATION

PLAN d'ENCAPIEMENT
↳ A REVOIR

MONOCULTURE / DIVERSITE

↳ DS SURFACE VITI

RENTABILITE

CLIMAT

- ADAPTATION DES
CAPACES VI ALTITUDE

- IRRIGATION

- Porte greffe 1105 P

- SUPPRESSION PAIEMENT
Echelle de JONORAS

- LIMAGE DES RENDREMENTS EN FONCTION
DU TILLES/HEI

- COMMUNICATION SUR LE CONSON-
TATEUR DE NE PAS SE PRECIPITER
SUR CES TILLES/HEI JEUNE!

RELEVÉ!

- Remuneration

- Grands Acheteurs

Δ Prix Minimum

- MAINTENIR CES CONTRI-
BUTIONS (PD)

- Mise en Avant du Metier

- Système Formation (Ecole + Travail)
Trp Absence

- Généralisation à ~~l'Etat~~ / l'Ecole sur
PRODUIT TERROIR

↳ FORMATION

Q1

- remaniement parcellaire
- Professionnalisation
- Structurer rationnelles
- limiter les contingents d'importation
- réserve climatique
- revoir ordonnance AOC - ubr pieds/ha
- - réglementer les parcelles de $< 1500 \text{ m}^2$
 - remettre sur la table AOP - IGP
 - secteurs d'encépagement

Q2

- assurances rationnelles (ass. récolte)
- secteur d'encépagement

Q3

- information sur les produits pour le public
- communiquer positif ! ou ne pas communiquer.
-

Q4

- ↑ la rentabilité
- communication
- vitis acrifas

6.1

Q5

- Alléger les charges administratives
-

- Diminuer coûts de production
 - ↳ remaniement parcellaire
 - ↳ mécanisation adaptée à notre viticulture
- Difficile de résoudre problème prix raisin: Politique? x
Éduquer le consommateur?
- Que faire avec petites parcelles?
- Adapter nos cépages par graine (pépiniériste)?
- Viti-forestier.
- Couvrir vignoble = arboriculture (grêle, ...)
- Valoriser progrès des 30 dernières années. Vignoble vert.
- Jeune vigneron. encaveur: GO
" " encaveur: faux autre chose.

7.1

- Quelle main-d'œuvre pour demain?

Production

- Simplification administratif pour le regroupement de parcelles.
- Rémunération au 41^2
- Revoir l'intégration de la biodiversité dans la Vigne
- ~~\$~~ = attrait pour la profession
- Augmentation des contraintes + Contrôles 
- Protection à la frontière Vin Suisse
↳ trop de vin étrangers sur le marché!
- Herbe = eau → jusqu'à quand?
- Communication de la profession à la population
Sensibilisation 
- une vigne est une propriété privée! 8.1

- Structure du vignoble
 - ↳ Rendre rentable les parcelles: grouper les Parcelles et suppression des murs.
- Paiements Directs, le vigneron reçoit de l'argent en contrepartie ce va lui infliger des contraintes sans fin.
 - ⊕ Diminuer les contrôles $\Rightarrow$ baisser le nombre de fonctionnaires qui entravent la liberté d'entreprise.
 - ⊕ Avoir des fonctionnaires pour nous et non contre nous
- Changement climatique
 - ⊕ laisser la marge de manœuvre aux vignerons sous l'étiquette Dénominative (Paire d'Bio est une liberté individuelle)
- Communiquer positivement sur les efforts de la Profession en matière de viticulture Durable
- Motiver la relève
 - ⊕ ↳ Uniformiser la récolte kg de raisin
 - ↳ Accès à des moyens de financement importants en vue d'une reprise d'exploitation (important = plusieurs millions de €)
- ⊕ trop de contrainte législative $\Rightarrow$ Acquis par cépages
- + Mettre des droits de douane à l'importation

3. Clima

P-C

cépages

PIWI adapté aux climats → essais à mener
et choix à faire

Gestion du sol

leem — gestion par des droits ?
installation → infrastructure

lavageur → nouveaux

intempéries < gel neige gèle → fiscalité
fonds climatique
essence récolte

- il y a suffisamment d'effort pour valoriser ?

- label < durable
bio

- bilan carbone

- structurel le vignoble

BREF

biodiversité

mécanisation

beauté du paysage

bilan carbone

- réleve

→ prix

→ respect du indicatif
rémunérateur JVV

facilité de reprise
accès facilité au crédits

10.1
biodiversité

1. - accès, f

Qu'est ce qu'on veut garder comme vignoble

2. prix $\rightarrow$ quantité $\rightarrow$

- AOP / IGP $\rightarrow$ segmentation

- réduction d'encépagement

- révision du/des plans d'encépagement

1. faciliter la mécanisation par des remembrement privés

- n° de parcelles $\rightarrow$ faire un n° avec une entité

- abolir les frais de notaire (étudier les risques p. les
gd. surfaces)

- abolir/subventionner les frais de géométrie

Qu'est ce qu'on veut garder

1. zone à construire

1. " à risque phyto

1. zone à risque humain $\rightarrow$ pente etc.

$\rightarrow$ voir carte historique
vignoble (1886?)

$\rightarrow$ prime à l'arrachage

$\sim$ 10 cépages p. AOP

Pinot Noir	1
Cornavin	2
Hier / Bl.	3
Paien	4
Joli.	5
Fdl.	6
P.N.	7
Il	?

- limiter l'augmentation des salaires minimums → Pour l'augmentation à 18h/ha si le salaire moyen des agriculteurs suisse ne reste pas à 17h/CHF.

② Diminution des exigences PER (ex: les distances de ségrégation des ruissellements)
 - heurbequement = coût non rétribué

- Suppression des conditionnements des PER aux mesures spéciales  
- Les PER sont des contributions pour l'entretien du paysage et non un moyen d'asservir les vigneron à des règlements de l'administration
- le commerce de vin est dans un système libéral/ contrairement à la production qui est dans un contexte "social/écologique"
- Placé dans un système d'irrigation opérationnel et des barrages à usage agricole ou double usage
- Compensation réel des nouvelles mesures faite par l'OFEV.
- Proposer des conditions salariales attractives et législative
- Avoir un prix correct de vente garanti

- ① * Un métier payé sur la finalité, lorsque le produit est remis
Peu importe si la récolte est bonne ou mauvaise, en quantité ou non.
INSÉCURITÉ → garantie de paiement, avancer un acompte pour le job fourni.

* faire un contrat (un partenariat de confiance)

- ② * Planter cépages qui tolèrent le chaud / prévoir des parcelles sur la rive gauche
pour cépage non tolérant au chaud.
Ex: → semillon

Prévoir une restructuration parcellaire * Adapter porte greffe

* Assurance gel / grêle garantie (remboursement en totalité)

* Les accords

- ③ * paiement direct de base pour tous viticulteurs puis un bonus pour
ceux qui font un effort.

* Bilan carbone par rapport à l'usage des débroussailluses. ? ? ?

* Redéfinir ce qu'est une culture bio ou non bio

- ④ * Mettre en œuvre une certaine assurance, garantie pour rassurer la relève
* Augmentation des salaires agricoles pour motiver la jeunesse à faire ce métier.
↳ Salaire minimum !

* Protection des employés face aux employeurs tyrans, Prévoir de la
police agricole des employés. Surveiller ~~l'application~~ Prudom

- 4) Sans revenu pas de dette
Diminuer les contraintes administratives
Changer l'image des métiers de la terre
- 5)

- 1 {
- 1 • Suivant les situations, chaque exploitation doit supprimer les parcelles non rentables (surfaces trop faibles).
 - 2 • (1) Développer les relations contractuelles avec les encaveurs.
 - 3 • Assouplir la règle qui diminue les possibilités d'achat de terrain par les propriétaires encaveurs.
 - Simplifier les transactions foncières
- 2 {
- Réviser les plans d'encépagement.
 - Avoir au moins un âge résistant par période de maturité.
- 3 {
- Concentrer et développer des vrais masters du contrôle sur les exploitations qui paient!
 - Simplifier la labellisation.

- Q1 . - Limiter les déplacements
- causes des différents travaux
 - cohérence, traitements vignes
 - Mécanisation, Subside
 - Remaniement parcellaire
 - Réduire le catalogue des cépages
 - Rationaliser les frais de production au prix de la vendange et inversement.

- Q2
- Goutte à goutte
 - diversifier les cultures
 - Cépage et porte-greffe
 - assurance plus abordable

- Q3
- continuer les subventions
 - Payer la vendange à son juste prix
(prix de la vendange cohérents au prix de production)
 - nerf de la guerre, prix de la vendange

- Q4
- revaloriser le travail et sa rentabilité
 - mécanisation et modernisation
 - revenir sur formation plus pratique (sur le terrain)

- Q5
- hébergement saisonniers

la seul verité, le juste prix de la vendango !!!

RENTABILITÉ

- DOMAINE PARCELLAIRE RATIONNEL
- VISION DE L'ENTIER DU DOMAINE VITICOLE
 - ↳ DISTANCE DE PLANTATION HOMOGÈNE
 - ↳ SÉLECTION DES PARCELLES À TRAVAILLER (DISTANCE, ENCEPPEMENT, MECANISATION)
- GARANTIR UN PRIX PLUS ÉLEVÉ QUE LE CÔT DE PRODUCTION
- FACILITER LE REMANIEMENT PARCELLAIRE (ENLEVER MUR)
- FACILITER LES PROCÉDURES POUR LES ACHATS DE PETITE PARCELLES
 - ↳ PASSER DIRECTEMENT PAR LE CADASTRE SANS LE NOTAIRE
- RÉGULARITÉ DES COTAS DE PRODUCTION
- DIMINUER LA CHARGE ADMINISTRATIVE (CONTROLE EN TOUT GENRE)
- CHOIX DU CÉPAGE ADAPTÉ AU LIEU
- GESTION DE L'EAU
- ANTICIPER
- ABOLIR LES RESERVES CLIMATIQUES
- ADAPTATION DES MESURES CULTURALES (HAUTEUR DU FIL PORTEUR)
- INSTALLATION DE INSTALLATIONS ANTIGEL DIVERSES
- SUBVENTIONNER LES DIVERSES ASSURANCES CLIMATIQUES
- RÉFLÉCHIR SUR UNE ASSURANCE CLIMAT
- VENDRE LE SWISS MADE
- CONSTRUIRE LES PRIX DEPUIS LA BASE DE PRODUCTION
- VALORISER NOTRE TRAVAIL AU LIEU D'ÊTRE "FLICEN"
- RÉGULARITÉ SUR LES QUOTAS SUR PLUSIEURS ANNÉES
- COMMUNIQUER CES EFFORTS SUR LA P.I., BIO, ETC
- METTRE EN AVANT LE PRODUCTEUR
- EXPLOITATION FINANCIÈREMENT RENTABLE
- FACILITER LES SUCCESSIONS D'ENTREPRISE
- MÉCANISATION
- PRÉVOYANCE RETRAITE
- VALORISER NOTRE MÉTIER
- TOURNIÈRE
- ARRÊTER LES DROITS DE PRODUCTION (LIBÉRIANISATION)
- ATTRIBUTION D'UN N° D'AGREMENT AU FLETTEN EN MARCHÉ
- QUI PEUT ÊTRE RETIRÉ LORSQU'IL NUIT À L'AOC

1. Rentabilité pour le vigneron

- x Baisse coûts production - ↓ charges administratives
- x Concurrence déloyale des importations - "clause miroir" noter
- x Reserves climatiques exemple en Champagne
- x Amélioration financière, mécanisation
- x Adapter la production à la vente, 3 segmentations du marché, Gb, VdP, IGP, AOP
- x Améliorer la vente

2. S'adapter aux changements climatiques

- x Soutien à la vente des nouveaux cépages adaptés et promotion

3. Valoriser les efforts des professionnels

- x Améliorer notre image des vins valaisans
- x Meilleure visibilité de la formation

4. Comment motiver la relève?

- x Entourage familial → certaine liberté d'entreprendre
- x Utilisation des réseaux sociaux
- x Formation initiale viti. oeno-vente déjà, rendre le plan de formation

5. Autres mesures?

- x Cours de formation aux goûts
- x Trop d'associations autour du vin

Rentabilité

17

1

Faciliter l'exploitation du vignoble

Pour générer plus de revenus

produire plus de m²
→ diminuer les surfaces
rémunérer mieux la vendange

Réduire les coûts de production

- plantations à 1,50 m, mécanisables → moins de main d'œuvre
- ouvriers mieux ^{75cm} payés → mieux payés
- créer des exploitations plus grandes

Discrepance entre les prix du raisin et du vin à la consommation

Allouer des subventions pour reconstituer de façon mécanisée
et créer de grandes parcelles

Favoriser les vides mécaniques, surtout au coteau

Changement climatique

Pouvoir mieux traiter et plus vite → 1^{ère} réponse
Diminuer les surfaces gélives

Soutenir le goutte-à-goutte mais assurer l'adduction
d'eau (f. ex avec retenues d'eau / barrages)

Travailler sur le choix du porte-greffe

Favoriser les cépages résistants

Trouver des solutions face à de n^{ous} difficultés

① gel de printemps ② grosses pluies d'été ③ grêle

Augmenter la matière organique mais murs, racines...

Actuellement aucun moyen pour lutter contre le gel
→ enlever la vigne dans les zones gélives

Valoriser les efforts pour durabilité

Plutôt puni que valorisé

Mieux informer sur les actions entreprises

ex. VS 1^{er} au monde pour la lutte par confusion

Donner des moyens
of. Italie → 50 mio CHF par promotion vins italiens
en Suisse

17.1

Production

Montrer l'amélioration de circuits, diversité

(17) ②

Motiver le secteur

Augmenter la rentabilité du vignoble

Avec la mécanisation, les cépages résistants → jeunes seront plus intéressés

Autres mesures

Créer la réserve climatique pour gérer la production sur plusieurs années et pour éviter certaines tricheries

Simplifier la vie des producteurs

réduction des frais

→ nécessité de survie ?
prod. baisse qualité ?

mécanisation et suppr. des vignes
pas rentable + zone à bâtir

payer + cher les raisins de coteau
que de plaine

aujourd'hui les prix ont été lissés
qu'importe les terroirs, parcelles

jardinier du vignoble

Vig 21^e S. → aide à la mécanisation

comment vendre à un prix le vin qui
permet de payer le producteur à un
bon prix

pinot gamay "de rose"
arrachage des vignes - zone à bâtir

prix fixes au vendange ?
système basé sur la peur

comment sélectionner et réparer ?
comment valoriser les parcelles de coteaux

Viver les vins étrangers
et protéger le marché

prod. prix des raisins
protection frontalière

+ marge financière
inv. vignoble eau
" force d'action ^{sur le vignoble}

modification des plans d'encépagement

pépinieriste → sélection ^{pépinier du vignoble, plus longue vie vignoble} massale de ceps pépins

valorisation effort → bloquer les vins étranger à vil prix
paye plus le raisin et la filière
les "subv" ne couvrent pas les prix des efforts

salon des métiers, stands et fêtes des vins
boire!

bonne école avec des gens formés, H le monde est OK pour dire
qu'on les a
aide financière pour se lancer - Cash?

- FRAIS NOTARIÉS & DROIT DE MUTATION
- ADAPTATION DES SURFACES
 - ↳ ESPACES RESERVES AUX EAUX
 - ↳ CEINTURE VITICOLE AUTOUR DES VILLAGES
 - ↳ LUTTE CONTRE LES INCENDIES

⇒ RÉDUIRE LE VIGNOBLE /
LES VOLUMES DE PRODUCTION

- REDONNER LA MAIN AU VIGNERON
 - ↳ MARGE SUR LES PRIX HAUT-DE-GARDE

- SUPPRIMER LES TRICHERIES
 - ↳ RENFORCEMENT DES
CONTRÔLES A LA VIGNE (ENCAVEUR)

19.1

- Réduire surface, pour revitaliser les surfaces restantes (rendement ^{travail à ha élevé,} surfaces)
- Encépagement réduit la diversité
pour avoir une meilleure visibilité au niveau du consommateur
Simplification pour une meilleure exportation
- Revitaliser les vignes à l'abandon
- Remettre la surface viticole à la baisse
- Renforcer AOC réunion ds le parcelaire et liste cépages
- ~~De~~ Changement climatique
 - Réfléchir aux zones sensibles au gel.
 - Remettre les secteurs d'encépagement au niveau régional, cantonal pour adapter par rapport au ~~réchauffement~~ réchauffement climatique.

Valorisation des efforts entrepris:

- Presque impossible de ~~valoriser~~ valoriser
 - les clients ne sont pas prêts de ~~leur~~ payer plus
 - Mauvaise presse

1^{ère} piste avec le vignoble du 21^e siècle = tout autre

• N° de parcelle ≠ parcelle

• Aide d'urgence = touche les paiements directs

△ problème de financement des aides
↳ matagès
↳ S.A.
↳ S&L
↳ ... } pas tous =

• Toute l'E.U. touche ⊕ d'aide que la CH

• bcp de choix = bonne idée ?

• Qui peut aider à faire le bon choix ?

• 4'600 ha = VS
1 kg / m² = ok } problème de stock

• Gérer l'offre ; gérer le stock ; rendement

• Bon prix au vigneron ? Régulation

① Gérer la taille du vignoble !

• Zone à bâtir ; vignoble à revers ; problème de Ht.

① Conduite de l'encépagement !

21.1

• Ht en trop ⇒ comment gérer la ↓ de prix

• Orientation des vignes et l'on va mieux ou remettre de l'argent.

• Protection de l'axe ! ?

• Gestion de l'eau !

① Remaniement des exploitations autour des parcelles / parcellaires

• Valoriser les parcelles "hors gel" / plaines

• Gestion de l'eau : Viticulture / Arboriculture

• Communication : Bio = pas traiter : FAKK

• Caillet des charges

• Produits de synthèse ; plan de Ht adapté

• Comment valoriser le geste écologique par rapport aux efforts entrepris

• Relève : manque de biens / agent pour la reprise (crédit !)

• Aide de départ pour les jeunes
Echelonner le remboursement (prêts)

• Pas assez de viticulteurs ; trop de gens de CAVC ?!

PRODUCTION

- prix de la vendange qui couvre les frais de production
(que 1 prix indicatif) SEUV, IVU
- ne pas ~~se~~ limiter les aides à certains cépages.
aides cantonales et fédérales : tous les cépages de l'AOC
(pas seulement les spécialités)
- favoriser le rassemblement de parcelles
(mise en place d'une bourse d'échange/de vente/location)
- mise en place d'une bourse de vendange
(fournisseur/acheteur, confidentiel, géré par un organisme indépendant)
- prix minimal de la vendange
- contrat entre fournisseur et acheteur avec un prix au m² (et pas au kg)
- favoriser l'irrigation par goutte à goutte
- aide au réencépagement (changement climatique, zones
→ redéfinition des secteurs d'encépagement)
- communication sur les actions de durabilité déjà mises en place
- prendre en compte les spécificités du paysage viticole dans les mesures pour la durabilité.
(coteau, terrasses ≠ plaine)
- aides supplémentaires du canton pour les zones avec une pénibilité de travail + élevée)

- motiver la relève
= assurer une viticulture viable
- restriction des homologations de PPI+ sans
nouvelles solutions

22.1

- 1.) Redimensionner le vignoble, en enlevant les zones marginales.
Réfléchir sur la taille du vignoble et l'encépagement.
Continuer les remaniements.
- 2.) Orienter les producteurs vers une agriculture régénératrice.
Revoir les secteurs d'encépagements
Vitifier les cépages précoces, en moussoux, rosé. Afin de les vendanger plus tôt.
- 3.) Payer mieux le prix du raisin.
Communiquer les efforts
~~Communiquer~~
Communication et marketing.
- 4.) Leur laisser un marché sain et un vignoble de qualité.
Communiquer positivement sur la branche.
- 5.) Faciliter le crédit agricole pour les gens motivés.
Restructuration du vignoble
Faciliter la reprise des exploitations.
Assouplir le droit foncier rural pour la vente des parcelles.

23.1

- Trop de production par rapport aux ventes.
- Augmenter les taxes d'importation.
- Taxes CO₂ sur importation.
- Diminuer le nbre de cépages AOC.
- Produire des vins meilleurs marchés et produire +
- Mesures d'accrochage des zones moins propices.
- Limiter les charges, les contrôles, les charges administratives.
- Encouragement à l'irrigation.
- Intensifier la promotion du vin par la presse, la pub, la création de chemins viticoles.
- Motiver la relève en donnant des salaires décent et des perspectives encourageantes.
- Le prix du kg de raisin doit être garanti et couvrir les frais de production.

① topographie et Morcellement :

- Prendre le temps sur 10-20 ans de regrouper les parcelles en les rachetant case par case mais cela n'est pas la responsabilité des communes et du canton de le faire. Améliorer les conditions financières pour le rachat des parcelles. On aide les jeunes financièrement mais on doit aussi aider les plus âgés pour les aider auxiliaires.

② petite récolte :

Arrêter de donner les aides financières aux médias pour la publicité mais plutôt faire bénéficier les producteurs et les caves en aide directe. Taxer les vins étrangers pour compenser les pertes financières pour la vente des vins Suisse.

③ risque de perte de récolte :

Proposer une assurance cantonale pour le gel et la grêle en Foras de Suisse romande. exemple assurance incendie au canton de Vaud. Mieux étudier le plan cadastral pour ne pas planter n'importe quoi n'importe où.

④ pressions exercées :

Faire plus confiance au vigneron car il respecte la nature même s'il ne sont pas en bio ou bio dynamique. nous donner des produits efficaces et avoir aussi une reconnaissance du travail effectué.

⑤ faire plus de promotion et d'aide financière pour les salaires des jeunes, que les professeurs dans les écoles mettent en valeur les métiers de l'agriculture en avant avant de faire miroiter les collèges et autres école d'ingénieur.

PRODUCTION

Q1: rentabilit' viticole - va che cadde per Kravskiy Edra simile / → studiare la possibilità in fra di programmi - è deciso su 50 facce di 3000

Q2 : changements climatiques : - ~~Plan d'engagement, des mesures de suivi de l'engagement~~

Q3: valorisation efforts / trop complexe à activer

- NADPHES PRESENTS DIRECT
- SITE ON REICHAU → papam
- UTILISE
- VISIBLE 21 in 1916
- AGE PROLONGUE

FUSIONVERT

Q4: Motivation relève

→ excellent indicateur mais les jeunes n'ont pas eu l'opportunité

days of information - ~~information on the right to life~~ (Article 16) the application

- Chienchi d'après l'entente a été ~~calculé~~ calculé mais par respect / la classe par l'agitation Non si on veut avoir des relations, il faut du passer la passer

- [illegible]

Q5: Divers

Q1: - Qu'est-ce que la rentabilité? → dépend prix de vente du vin / frais

- ↑ prix électricité / eau / émoulinement

- le salaire du vigneron n'est souvent pas compris dans les coûts de production.
(prix d'achat ne couvre actuellement pas les frais de production)

- ↑ mécanisation, ↓ morcellement, ...

- adapter l'offre à la demande: → arrachage? (Prime à l'arrachage)

- Encépagement trop diversifié (AOC inadaptée) AOC actuelle = IGP

↳ Segmentation de l'offre actuelle mauvaise

- manque de souplesse achat/vente ligne par LDFR

- LDFR inadaptée pour cession d'activités

- Trop de contraintes pour bâtir en z.a.

Q2: - montée en altitude de certains cépages
↳ cadastre / secteur d'encépagement inadaptés

- Réseaux d'irrigations totalement dépassés et obsolètes

- ponts-greffe inadaptés → ^{↳ Coûts !!!} manque de vision, manque d'études

- meilleure gestion des plantes invasives

- % vol. alc. problématique, pratiques culturales et oenologiques inadaptées → comment?

Q3:

Q4: - Difficile de motiver un jeune quand l'on est plus
aussi motivé qu'auparavant

- Travail trop difficile, rémunération insuffisante → révaloriser
uniquement si meilleure rentabilité.
- Besoins des travailleurs ont changés: loisirs, vacances, temps de
travail, ...

Q5:

- Quotas d'importation, contingents
- Trop de contrôles / de paperasse
↳ Oppression Administrative ou
Violence administrative !
- Administration édicte des normes contraignantes sans se
soucier des incidences administratives et financières
- LAT, LDFR, etc... Surfaces d'assolement... 27!
- Manque de coordination / cohérence entre services de l'Etat

- * Regroupement de parcelles, travailler des parcelles voisines
- * Remaniement parcellaire
- * Mécanisation
- * Abandonner les parcelles difficilement mécanisables & accessibles en gardant ds le cadastre viticole pour 20 ans (subvention à l'arrachage)
- * Aider les grands terroirs peu mécanisables & accessibles
- * Réduire le nbre de cépages de l'AOC
- * accentuer la recherche sur les portes greffes & cépages mieux adaptés au VS
- * " " " sur l'irrigation
- * obliger les communes à laisser un quota d'irrigation à l'agriculture / construire des réservoirs
- * filets anti-grêle à généraliser
- * meilleur accompagnement climatique - pression phytosanitaire (+ de stations Agrométéo)
- * Revoir l'enclavement communal
- * payer la vendange différemment (bio, PER, IP-Suisse ...) (labels)
- * Sensibiliser la GD aux coûts du durable
- * Obliger les médias à ne communiquer que positivement sur la profession
- * Passer des messages positifs
- * transmettre notre passion, métier diversifié
- * garder une ~~lois~~ législation cohérente (bordure de 6m des cours d'eau, ...) (produits phyto qui disparaissent (homologation)) (appellation domaines, clos, château ...)

28.1

① Balance gain - coût

Réduire les frais de production : 1. améliorer la structure du vignoble

- diminuer le morcellement - bourse d'échange de parcelles
- pour pouvoir mécaniser
- abandonner les parcelles problématiques (cours d'eau, pente)

2. Diminution des traitements

- adapter les désherbages
- repenser hélicoptère

Question: diminuer la surface du vignoble

3. Amener à juste rétribution du viticulteur

- Voir les marges de intermédiaire

- Prix minimum

maintenir la crédibilité des appellations.

② Choix du matériel végétal : greffes, cépages (adaptation en cas de sécheresse, adaptés à la chaleur)

Améliorer et réparer et refaire les structures d'amenée d'eau. Prévoir des réservoirs. Mettre les systèmes d'irrigation.

③ Communiquer sur les efforts des vignerons pour : biodiversité, économie de l'eau, durabilité (social, économique, environnemental) de manière adéquate

④ La Valorisation pourrait amener de l'intérêt chez les jeunes

Mettre à disposition des fonds pour les jeunes qui veulent se lancer.

Communiquer sur la diversité du métier (Vitis Equitas)

La modernisation du vignoble pourrait encourager les jeunes

Créer des événements pour les jeunes pour montrer les métiers de la terre

⑤ Réguler les plantations dans le vignoble en fonction du marché

Processus de production sur le lieu de production pour AOC

Reflexion à la législation : réadapter les appellations au marché

29.1

- Nécessite une augmentation du nbre de variétés résistantes

- 1000 ha pesent sur le marché valaisan

Solutions: Etat exproprie le long des bisses pour des cordons biologiques. Ne plus produire dans les zones à construire.

Aider pour le changement de culture: safran, cerisier argousier, aronia, olive, ...
→ Etudier

Les coûts de productions resteraient élevés par rapport aux marchés internationaux. Il serait difficile de se débarrasser des autres régions viticoles où on aurait des produits + chers.
Ça pourrait aider à trouver des solutions aux défis environnementaux

- Diminuer les frais de notaire pour le rassemblement des parcelles
Tenue de ~~cadastre~~ pour les petites parcelles
Limiter les frais, via le service de l'agriculture.

- Augmenter les connaissances phytosanitaires des vignerons afin de ne pas suivre aveuglement les sociétés phyto. = diminution des coûts

- Aider les remaniements privés (réduction des coûts)

Mise en place de bourse

① Irrigation, soutien, réflexion communale

↳ par rapport à la sécheresse, modif. climatique

↳ Créer des bassins de rétention d'eau

↳ prendre conscience que l'eau n'est pas une ressource infinie → Gestion

↳ Maintenir les vignobles en pente

↳ installation goutte à gouttes

↳ Porte-Greffe Résistants à la sécheresse

↳ Garder nos cépages autochtones

↳ Refaire, mettre à jour les plans d'encépagement en tenant compte de l'évolution climatique et les terroirs, et les expériences acquises.

Plans plus large

Autres mesures

- les marchands demandent une diminution de 1000 ha
↳ représente environ 20% Surface totale ;

OK, en supprimant ces 20% par chaque producteurs, au prorata de sa surface, on propose, demande que le prix au kg ↑↑ monte de 1€/kg. → prix minimal imposé

Ces 20% ont pour but actuellement d'alléger le marché
↳ Subventions à l'arrachage.

- ② - Création d'entreprises de vinification à façon pour permettre à de jeunes vignerons de se lancer dans la production de ses propres bouteilles.
- Crédit d'investissement facilité, avec moins de garanties en cas de reprise d'exploitation

31.1

1. Faciliter l'échange de parcelles entre propriétaires
2. Retourner au système "ancien" < 5000 fr.
pour les petites parcelles (vente, achat, échange), par le biais du notaire
3. Plus de flexibilité pour la vente / achat de parcelles au niveau du LDFR
4. Continuer avec le projet "vignoble du 21^{ème} siècle" pour booster les investissements dans ^{les} vignes.
5. Stabiliser sur plusieurs années le quota (p.e. 5 ans)
6. Irrigation augmente la ressource d'eau (projets collectifs? par région? par commune?)
installer des filtres au départ, une installation gérée par la commune ou autres personnes (entretien / nettoyage des filtres)
garantie accès à l'eau au lieu d'avoir un filtre à sable dans chaque parcelle pour le goutte à goutte.
7. Plus de flexibilité dans les ^{amélioration} aménagements fonciers
8. Les vignes en biodynamie sont plus résilientes face à aux changements climatiques. (Sol vivant retient mieux l'eau et la terre)
moins d'érosion, moins de ruissellement.
9. Augmenter l'âge pour l'aide initiale jusqu'à 40 ans.
faciliter l'obtention d'un crédit pour acheter un terrain agricole.
10. Protéger certaines vignes de qualité, qui sont patrimoine valaisan pour que elles ^{ne} disparaissent pas

1) Rentabilité :

○ Etre payé la vendange
↳ Plus de contrat de fournisseurs

○ Mécaniser plus

↳ Plus prestataire (collaboration) → plateforme?

↳ vignoble 21 ha en mal 3000 m² de beaucoup

↳ force remariement

↳ faire ~~de~~ venir + de technologie de pointe

↳ encépagement → oui, crée identité ; plutôt thème économique

↳ diminuer la densité / changer mode culture

○ valoriser le coteau plus
des

○

2) Changement climatiques

↳ Aléa climatique

+ choix assurances
↳ coopérative ?

↳ coût important des installations de prévention

↳ continuer d'adopter les techniques culturales

changement mœurs / pression consommateur

↳ pression du consommateur

↳ ^{mais} pas de revalorisation sur le prix

↳ il dit être prêt à payer plus, en pratique non

3) Valorisation efforts entreprises

○ pas communication

du pourquoi on traite ou autre

↳ faire et mettre à disposition des panneaux explicatifs

○ plus de vulgarisation

↳ aussi en Suisse allemande

4) relève

↳ faut que ça paie !

↳ event plateforme regroupant les exploitations à reprendre

- 1) mécanisation difficile dans certains secteurs du vignoble | Aide financière pour du matériel type Drone !
- 2) favorisé un mode de culture qui favorise une diminution du coût de production
- 3) pour l'encépagement en accord avec l'acheteur et le développement du marché définir les cépages stratégiques les mieux adaptés au changement climatique
- 4) Une meilleure répartition du prix de la bouteille au Vigneron
- 5) Des prix qui permettent de se développer et de leur assurer un avenir !!

Diminuer les Charges Administratives

Optimiser les paiements Direct 34.1

- Relevé
- meilleurs prix + salaires
 - + de travail + longtravaux, aménager les contraintes
 - du fait "taux" à maintenir en vigne.
 - diminuer les nuisances du trafic
 - impact sur la nature des pour la production saine
 - augmenter les B.D. et, particulièrement attention
- Volonté

- irrigation
 - points climatiques souhaitable. (Coursant à l'échelle?)
 - prévoir par les acquis pour la construction
 - réviser climatique chez les producteurs (5 ans)
- Climat

Mécanisation

- aides à mettre en place.
- concentration, risque climatique
- agrandissement / regroupements
alléger les procédures

Coût de production (à garantir)

- couverts par chacun des cépages (4.2-5.-)
- investissements, de sa poche
- pouvoir produire plus
- prix garanti souhaitable

Taxer les importations ?
Moins d'administratif !!

Prix de la vendange Δ

- diminution des frais de production un peu mais pas énorme

Encépagement: distance de plantation
Changement de cépage
mode de culture

Vigne sur le coteau vont être perdues

relève: saloirine

Prix vendanges

si encépagement OK

si que production la relève ne veut pas trop peu payé.

36.1

Climat: épisode extrême que l'on ne peut pas prévoir

Cépage résistant mais pas bon $\Rightarrow$ assemblage
(esp. Divico)

donc les acheteurs ne sont pas intéressés par ce cépage

Réserve climatique
augmentations kg

Rentabilité

- Prix : kg raisins → fixer avant vendanges
un prix fixe et non indicatif.

← climat
rendement
...

- Limiter les importations de vins étrangers ou taxes - (exemple du marché de la viande).

- Encépagement :

- mettre en avant les cépages autochtones + traditionnels
- ne pas encourager les cépages Piwi + "exotiques"

- Regroupement parcellaire à encourager.

Changm^t climatiques

- droit d'eau → pas perdre les acquits + négocier des nouveaux droits sur les secteurs où rien n'existe.
- Adapter la période d'arrosage (avant fleur - avant vendanges)
- ~~Plus~~ Négocier un systm d'assurances au niveau cantonal (gel - sécheresse - intempéries - mildiou)

Viticulture (+)durable

- Production Bio / Pi : gestion des bordures tampons respect mutuel.
- Herbicide racinaire : interdire l'utilisation → mesure incitative
- Prix kg raisins : à valoriser selon Bio / Pi



COMMENT MOTIVER RELEVÉ

- informer la relève sur reprise exploitat.
⊕ aide financière ↑
- Reprise d'une exploitat^e : la loi demande 75% des parts pour continuer à toucher les paiements directs. Diminuer taux.
- Adapter les contrats d'apprentissage (temps travail - prix - vacances).
- Redorer l'image de paysan
 - École primaire
 - présentation du métier au cycle.→ Rendre plus sexy les conditions de travail

37.1

Production

- valorisation de la vendange selon lieu
- diminution des vignes & non adaptées
- flexibilité des quotas de production
 - ↳ adaptation au marché
 - ↳ globalisation des acquits
- Pyramide AOC → système européen
 cépages identifiés: Arvine; Cornalin
- Eviter surréglementation → alléger ordonnance
- jeune : outils de produc^o performant
- irrigation : commune doit d'abord investir dans son système
il faut un bon réseau d'irrigation ! ≠ d'une commune à l'autre
- Bio : pour l'instant pas de valorisation (lié au marché)

CHANG. CLIMATIQUE

- Formation / Etudes test
- RESERVE "financière" Clinique

VALORISATION

- MEUX COMMUNIQUER
- Ensemble
- Ce que l'on fait de mieux d'allas
et pour l'Environnement
- LOCAL ↓ Bon pour l'Environnement

LA RELEVÉ

- Rehabiliter la Profession
- Aggraver leur avenir
- Valoriser la Profession

39.1

RENTABILITÉ

- Coûts de prod.

- Facilitation régionale / communale
voire obligation

chemin d'accès

Remaniements

Achats / ventes

- + d'argent / subvention

pour Paysage / Qualité biodiversité
au niveau Valais

- Prix Raisin

- Arrêter Prix Indicatifs IW
(conflictuel)

- Payé les vignerons en 1 fois
en décembre / → les caves ont
des crédits vendange garantis par
l'Etat

→ Produktionskosten senken

→ Mechanisierungsgrad (Typen)

→ Einkaufsgemeinschaften
(Weinbau/...bereitung)

→ Risikominimierung

„FLÄCHEN RODEN“

↳ Rebhater?

40.1

Question 1

- Hausse du prix du raisin
- Baisse des frais de production (contraintes)
 - ↳ mode de culture, terrasses,
 - ↳ plan d'encépagement
 - ↳ promouvoir les cépages locaux
- Oenotourisme
- Plus de contrôle sur les grosses coopératives
- Réduction des surfaces viticoles

Question 2

- Adapter les cépages, porte-greffe
- Adapter les zones (ex: gel, sécheresse...)
- Meilleure gestion d'eau

Question 3

- Plus de subvention (+)

Question 4

- meilleures conditions de travail, salaires, horaires
- meilleures valorisation
- meilleure situation de la branche
- prime pour les travaux pénibles
- abandonner les endroits difficiles.

Q.5: meilleur rentabilité

Produktion

- wenig Bürokratie
- Planungssicherheit durch fixe Quantitäten
(Bsp. PN 12 kg/m²)
- höhere Traubenpreise damit Produktionskosten gedeckt sind
- Struktur Anpassungen
- Mehrwert für ausgerissene Parzellen (Biodiversität)*
- Pflanz in schwer zugänglichen Parzellen (ev. Nähe Gewässer, Privatläden)
- Motivation Nachwuchs: gerechte Entlohnung
KI → Drohnenbrevet in der Ausbildung

* Aufwertung: SPB I od II, Acquis bleiben erhalten

Weiterbildungen für Winzer / Austausch

42.1

- Arbeitszusammenlegung (gemeinsames Rebteam)
(Einkauf von Material)
- Flexibleres Rebsortenverzeichnis (AOC Anpassungen)
- Rebfläche reduzieren (Angebot/Nachfrage)
- AOC Anpassungen (Chips, MCR, Oz-Wert, Barrel Refresh)
(Johannisberg AOC m.ü.M. Anpassen)
- Bei Neupflanzungen Pflanzendichte anpassen.
- Änderungen des Landwirtschaft-Gesetzes
(Das auch Leute aus nicht Landwirtschaft Betriebe kaufen können)
- Lockerung der Administration

43.!

- Rentabilität / Entlohnung
 - ↳ Reduktion der Produktionsfläche
~ 1000 ha (schlecht zugängliche, etc.)
 - ↳ Preisgrenze unten (Trauben-Wein)
 - ↳ Acquis verteilt auf mehrere Jahre
Klimareserve
 - ↳ Preis unabhängig der Traubenqualität ⚡
 - ↳ Biodiversität vs. Produktion
(Begrünung → Frost, Konkurrenz, Stickstoff)
- Klimawandel
 - ↳ Rebsorten anpassen und neue Rebsorten
im AOC aufnehmen
 - ↳ Begrünung bei Klimawandel nicht günstig
- Bestrebungen nachhaltiger Weinbau
 - ↳ Bio vs. nachhaltiger Landwirtschaft
 - ↳ Subventionierung Tropfbewässer verlängern
 - ↳ Zentrale / Kommunale Filteranlagen subventionieren

- Nachwuchs motivieren

- ↳ Beruf nicht bekannt
- ↳ oft übernehmen nur Familienmitglieder
- ↳ keine Attraktive Arbeit
- ↳ Risiko minimieren (Minimallohn -
versicherungen)
- ↳ Arbeitszeit optimieren
- ↳ Bürokratie vereinfachen
- ↳ Subventionen
- ↳ Positive Medienberichte
- ↳ Berufsbild aufwerten

- Weitere Massnahmen

- ↳ aufhören Dörk zu fördern!
- ↳ Geld sinnvoll einsetzen
- ↳ Positive Medienberichte
- ↳ Schweizer Weine fördern

Production

Question 1

- Taxation des vins étrangers
- Hausse du prix du raisin
- Promotion des vins valaisans
- Baisse des frais de production (contraintes)
 - ↳ mode de culture
 - ↳ promouvoir les cépages régionaux
 - ↳ plan d'encépagement
 - ↳ AOC
- Oenotourisme
- Plus de contrôle sur les grosses coopératives (car c'est elles qui fixent et influencent le marché.)
- Réduction des surfaces

Question 2

- Adapter les cépages, (porte-greffe)
- Adapter les zones (gel, sécheresse)
- Meilleure gestion de l'eau

Question 3

- Plus de subvention et de valorisation
- Ralentissement de la suppression des produits de traitement et trouver des alternatives...

Question 4

- Meilleures conditions de travail (horaires, sécurité)
- Meilleure valorisation, (de la branche)
- Meilleure formation dans les entreprises

Question 5

- Moins de paperasse....
- Meilleure rentabilité
- Faciliter les contrôles de cave, adapter en fonction de la taille...

Apprentis

Production

1.
 - Remaniement parcellaire
 - Réguler les murs en pierres sèches ou + valoriser
 - + de marketing ciblé
 - + d'exports
 - Limiter les imports de vin étrangers

2.
 - Faire évoluer la culture biologique
 - Faire évoluer les cépages résistants
 - Planter les cépages en fonction du terrain

3.
 - + de marketing
 - donner des aides pour les gens en bio (motivation)
 - Etablir des liens avec les professionnels (comme aujourd'hui)

4.
 - Salir + haut
 - + de pub
 - Travaux + variés pour les apprentis ou stagiaires
 - + Communiqué les places d'apprentissage et de travail
 - + d'entreprises formatrices

5.
 - moins de paperasses
 - moins de contrôles
 - moins d'employés qui contrôlent

46.1

Economie et marché

- Améliorer la notoriété
 - créer des événements autour du vin
 - donner du contenu aux manifestations
 - bénéficier de l'image du swiss made
 - s'assurer que les producteurs qui pénalisent la notoriété des vins de Valais soient punis
 - viser la clientèle privée
 - centraliser la communication pour le vin suisse
 - pas de segmentation supplémentaire de l'AOC
 - faire venir les gens en Valais pour le vin
 - se rattacher à des événements existants et ajouter la dimension vin
 - promotion au niveau suisse (SWR)
 - favoriser l'œnotourisme
- selon modèle Alba (Piémont)
- favoriser l'implantation légale des unités œno-touristiques

1.2

- - TRAVAILER AVEC LES AOC VALAIS VERS UN LABEL SUISSE
EX. LES FRUITS → "SUISSE GARANTIE"
- - DÉVELOPPER LE MARCHÉ SUISSE D'ENCAVEMENT.
- - OBLIGER TOUTES LES ADMINISTRATIONS SUISSES
À S'APPROVISIONNER AVEC DES VINS SUISSES.
- PAS DE SEGMENTATION DE L'AOC.
- NV, SWISS WINE PROMOTION.
- TRÈS FAIBLE LE RÔLE DE MARQUE VALAIS.
- FACILITER L'ACCÈS DU CONSOMMATEUR AU PRODUCTEUR VITICOLTEUR.
- CONNAÎTRE VES VOLUMES ET LES PRIX
DES VINS VENDUS EN VDRAC.

2.2

LE NET...

• Augmenter la visibilité des livraisons

• Deux cibles où l'argent de la confédération doit aller

• Soutien à l'exportation (administratif etc...)

• Marché principal : Suisse - Allemagne

• Amener une image positive des vins du Valais en Suisse - Allemagne

• Améliorer l'accueil (jours ouverts etc...)

• Augmenter la visibilité générale

• Pini → demande du marché

• Limiter les cépages AOC (communiquer un peu de cépages) "meneurs"

• Réseaux sociaux

• AOC : exemple du prix en Champagne

Problèmes du prix des vins de pays parfois plus chers que l'AOC

• Changement complet de l'AOC

• Contrôle des densités de plantation etc quasi inexistant

• AOC uniquement si le raisin est payé

• Promotion : repartir de zéro et créer une solution unique

• Prix indicatifs ne servent à rien

• Problème de représentation au sein de l'IVV (vigneron / vigneronne etc.)

• Marque Valais : ne sert à rien / un label du trop / aucune valeur ajoutée
↳ besoin du consommateur ? pas vraiment

Problème de cohabitation entre privé / agriculteur

Manque de lien entre les offices du c^e Etat (CCO / OVvin)

3.2

les vins Valaisans / promouvoir les vins : il faut parler des vins Valaisans,
ne pas citer des labels avec exigences supplémentaires pour le producteur

marchés à développer : CH - allemande

4.2

ségmentation de l'AOC : NON, ne pas compliquer les démarches.

→ plutôt accepter la création de réserves climatiques

→ plutôt faciliter l'utilisation des noms de domaines (Clos, Château...)

Oenotourisme : si on veut promouvoir l'oenotourisme, il faut
l'autoriser ! Enlever les obstacles administratifs / simplifier !

Autres mesures : il y a beaucoup trop de contraintes + d'administration.

- Positionnement des vins VS

- manque de chiffres
- baisse de consommation
- crédibilité
- AOP / IGP
- label
- mettre les romans ensemble

IGP $\begin{cases} \text{Fdl} \\ \text{garnay} \\ \text{Rose} \\ \text{Pruvi} \end{cases}$

- Imio pour vendre 5.50 à le
60 ? Garantie de prix et
prise en charge

- faire le prix depuis le bas

- solidarité entre nous

5.2

- Observation du marché

- Importation $\begin{matrix} \text{gestion / limitation} \\ \nearrow \end{matrix}$

- seulement par les caves

- faiblesse de distribution $\rightarrow$ à renforcer

Promotion < ^{JUV}
SWP

- réseaux locaux ^{et} pour la vente (décentralisée)
- indicateurs de d'efficience sur la promotion
- une vie interprofession → voir Gruyère AOP
- Marque Valais ??? renforcer ou à oublier ?
- faciliter les constructions < brevets, guérites
l'exploitation pas de patente
simplifier / réduire les aspects juridiques et admin.
- sanctionner plus rapidement les fossoyeurs
interdire de travailler
- garantir la traçabilité 5.2

- Cadre légal ne permet pas de faire de l'oenotourisme
(ex: les empêchent de transformer des grappes en gites, ...)

- Assouplir la législation.

- Plus de synergies avec les offices du tourisme / stations.

→ ~~travailler~~ travailler avec les stations

→ les CH, AH, Vaudais / GE viennent de nous
passer leurs vacances: faut intéresser la collaboration.

→ obligation pour les restaurants / hôtels de

→ dégustation à domicile.

↳

travailler avec les
vins du VS

→ ~~Augmenter~~ Augmenter la part de consommation

→ Réadapter les contingents

→ Introduction d'une taxe carbone

→ Obligation de toutes les entités soutenues par les
collectivités publiques de présenter uniquement des
vins CH.

6.2

- Prendre des parts de marché en CH. Allemagne
↳ des restaurants en CH-D n'ont pas de vins
valaisans (et CH).

- Image des vins (suite aux scandales).

- Faire de vins valaisans des produits "Trendy"

- ~~Prendre~~

- Améliorer présence des vins valaisans ds les restaurants. En VS.

- Travailler un vin emblématique (ex: et) et créer deux
marques valaisannes (ex: Fendant moderne).

- Créer un vin moderne pour une classe moyenne

→ Créer une marque ~~moderne~~ liée au terroir et
non au cépage VDV

- Pourquoi pas un VDP Valais

↳ plus libre ds la législation.

- Gût est plus bon (+ de rendement)

- Segmentation n'a pas créé la demande

(ex: Grand Cru / Marque VS)

↳ pas de déstabilisation des ventes.

- Plus qu'un organe de promotion

~~pour promouvoir~~

↳ Trop peu de moyen par l'IVV face au
marché. ~~Est~~ Concentrer les moyens sur SWP
ou WWP.

- Marque Valais n'a pas trouvé son public.

↳ label de plus → (Vitivinif, IP suisse), plutôt travailler avec
labels existants.

— Axer plus sur les vins blancs
— Cépages identitaires Heida, Petite Arvine,
Johannisberg: . . .

— Adapter l'encépagement aux besoins du marché

— Obliger un prix fixe des vracs par la grande distribution. Obliger un prix fixe des raisins.

— — Priorité du marché sur la Suisse allemande

— Priorité à la communication des vins pour les jeunes adultes.

— AOK

7.2

— Pas de ~~segmentation~~ ~~down~~

— Flexibilité des acquits.

— Participer aux campagnes nationales
Renforcer les réseaux de vente,

— Oenotourisme.

Assouplir les normes de construction pour les guérites d'accueil dans la vigne

- 121
- P 1) Promouvoir une viticulture héroïque et alpine.
Communication positive.
Définir un canevas de communication commun à tous les acteurs.
Préciser côté alpin.
Se concentrer sur un cépage "Petite Spécie" dans la communication.
- 2) En priorité il faut comprendre le cœur des Suisses sans négliger les marchés porteurs à l'étranger.
Clientèle urbaine et branchée.
- 3) Non la segmentation est déjà suffisante. Il faut valoriser les grands Cvs et unifier les règlements communaux.
- 4) Chaque organisme à sa rôle à jouer, il faut analyser l'utilisation des moyens éviter doublons et redondances.

8.2

5) Le label Suisse Valais est trop (complexité) compliqué à communiquer, il complexifie communication, il y a des redondances avec d'autres labels BIOCH. par exemple.

6) II Favoriser les initiatives qui augmentent la qualité paysagère en réorientant la production (olivier, figiers etc)

ÉCONOMIE ET MARCHÉ

- augmenter les contrôles de l'AOC - dégustation
- deux gammes dans l'AOC ? NON
⇒ une AOC + qualitative.
- miser sur des vins de qualité
→ restrictions des aides publiques pour ceux qui ne respectent pas des critères de qualité
- développer le marché de
 - la clientèle privée
 - la restauration
- politique pour inciter les restaurateurs à mettre des vins suisses à leurs cartes.
- redéfinir les exigences de l'AOC / augmenter
 - minimaux de sucre
 - quotas de production

} critères basés sur la qualité et pas sur le marché.
- garantir un prix minimum pour le raisin AOC
- diminuer les surfaces de vignes du canton
- utiliser les restaurants pour promouvoir les vins suisses
acteur à favoriser : Swiss Wine (et si possible des vins de pigneron-encaveurs)
- différencier négociants, propriétaires-encaveurs
vignerons
- augmenter les conditions ~~par~~ à l'obtention des aides à la promotion du tourisme (% de produits valaisans, etc).
- changer la législation pour que l'oenotourisme soit possible
- partenariat avec hôtels / chambres d'hôtes pour proposer des expériences oenotouristiques sans tout gérer soi-même

Q1: Adaptation au marché
Agir sur une politique fédérale moins libérale
Investir passivement dans un marketing ciblé et adapté
Facilité ~~en~~ accompagnement administratif pour rendre l'exportation
Attrayante.
Créer Une "ambassade" des cépages autochtones axé
sur une réelle valorisation du terroir

Q2: Marché "identité locale", et haut de gamme
l'exportation.
Maintien de financement alloué dans un marketing ciblé
Règlement ~~de~~ AOC adapté selon les réels besoins du Marché (ex. Pinot Gamay)

Q3: Oui absolument, 1. Diminution des cépages cultivables
2. Mise en valeur des cépages ~~po~~ traditionnels
3. Meux réglementer l'outillage économique (à la baisse ↘)

Q4:

Positionnement vins valaisans

- sortir du canton, chercher des événements où le Valais est trop peu représenté.
- promotion valaisanne commune en dehors du Valais

Association

- on s'y perd. Nébuleuse. Qui fait quoi?
- redéfinir le cadre des tâches. Communiquer?
- Qst de la "dôle" : on s'y perd. On ne sait plus ce qu'il y a dedans.
- trop d'acteurs, ne perd-on pas de forces.
- Comment améliorer la promotion des vins valaisans?
- il nous manque une image commune et forte. Parler de notre région si particulière. Unir le valais.
- investir dans les supports de promotion.

Marchés étrangers

- tout seul, on est trop petit.
- problème du prix (Allemagne). Il faut encore réduire le coût de prod.
- taxes énormes de certains pays.
- Pas d'organe informé sur l'exportation. Il manque une personne informée.

Solutions à l'exportation

Segmentation AOC

- AOC et IGP (pour zones - favorables). Un autre label pour vins de moins bonne qualité. Avoir le droit de marquer "Valais" sur la bouteille pour le vin de pays sinon impossible de concurrencer avec Genève mécanisée.
- AOC : obliger à tout faire en Valais (HEB, ...)
- mieux protéger le nom du "Valais".

Oenotourisme

- chacun pour soi.
- trop compliqué chez nous. Trop de restrictions.

11.2

- ① - Positionnement: "Haut de Gamme" permettant de couvrir les frais de productions élevés
- Mise en évidence de la durabilité de notre orgueille.
-

②X - Oite - Somme → Suisse - Argent - Densité de Population.
- Tous les marchés permettant d'utiliser du raisin Valaisien et générant une marge.

③X - Il nous paraît important de segmenter la production afin de couvrir les différents segments de commercialisation.

④X - L'IVV pour la Partie Centrale / SWP pour la partie Suisse

⑤ Permettrait l'unification du "Vin Valais" 12.2

⑥ Accessible / Dynamique / professionnel / favorisant les synergies entre les secteurs économiques

moins d'importation vin étranger
quota

Faire du bon vin
rester rigoureux

Plus de publicité

AOC pas seulement quantité - aussi qualité - vin
(IVV fait des contrôles)

On ne peut pas valoriser tout à la fois -

Valoriser les bons terroirs, autres terroirs VDP =
réglementations pour performer le marché avec du haute qualité

EU: les grands vins sont pas tous de l'AOC

coût du GCrV $\Rightarrow$ 1kg Arvise entre 8 et 10.-

vin local ds le contexte urbain Suisse (Allemands)

Suisse allemande: qualité des vins vs pas assez stable

marché d'internet: l'image des vins valaisans doit être rafraîchi

taxe encadrement : $\sim 8-10 \text{ ct/m}^2$
+ taxe vignoble
promotion + service de la branche

Optimisation

mettre de l'argent en externe? ex. GCrV

une marque Suisse et pas Valais
pas assez d'argent dans la promotion

Marque Valais $\rightarrow$ récompense
les efforts du bio parcelles

centourisme: prod. constr. zone agricole

Swisswine: logement insolite mais ne pouvant pas être réalisé ~~tout~~ en zone agricole

13.2

Q1

- 1) prix de la vendange → prix indicatif dirigé par le marché et non par l'IVV
prix indicatifs ne sont pas respectés et faussent la perception du prix réel du marché.

Q2

- 1) possibilité pour les vignerons - encaveurs de garder leur statut de vignerons encaveurs tout en pouvant encaver de la vendange provenant d'un autre fournisseur.

Q3

- 1) plan de traitement plus précis et ^{mieux} vulgarisés
- 2) Renforcement des compétences en matière de conseil
- 3)

14.3

- Positionnement vers le "haut" → image

⚠ positionnement vers le bas → pas d'avenir envers les vins d'import.

- Élargir le bassin des consommateurs
- Moins de cépages, reconcentration sur les cépages autochtones
à faciliter la communication globale
- Sources d'image et de communication
- Plus de transparence au niveau de l'IVV, de où va et à quoi va nos redevances et cotisations.
- Moins d'administration
- discours clair et simple
- Protéger le patrimoine
- Améliorer l'image des vins du Valais auprès des autres cantons et à l'étranger
- Changer l'AOC valaisienne en se focalisant sur moins de cépages et pas obligé d'avoir le 99% des vins en AOC
- Simplification de l'AOC de son discours et dernière le subventionner pour le promouvoir
- Promouvoir les Vins du Valais avec une association (1 acteur) → action ciblée, transparence des comptes et autres, Réunir les forces
- Favoriser les petites ~~construct~~ innovations dans le vignoble : ^{guêpe} et... ^{rémo} pour ^{refaire}
- Subventions indirectes à l'export et/ou pour le consommateur suisse

- Mettre en avant ^{= communiquer} caractéristiques typiques vins valaisans /
 - ^{côté social / passion} cépages autochtones ≠ Dole
 - viticulture "héroïque" + montagne.
 - parcellaire.
 - diversité? ^{artisanal}
- Faire de la pub pour le vin qui est cher et ~~donc~~ qui se démarque des vins bon marché importés.
- Garder le contact avec la clientèle. Faire de la pub pour que le client continue de venir chez le vigneron
- Formation au goût depuis le plus jeune âge, et à l'agriculture.
- Développe Faire venir HoReCa à la cave le + possible
- Diminuer le nombre de cépage pour avoir une identité plus forte.
- AOC plus souple qui tienne compte du climat. Autre label qui mette en avant relation vigneron - acheteur "Fair trade".
- Union IUV et Valais/Wallis pour la promotion. Redéfinir rôle et stratégie de chacun.
- \$ Qu'est-ce qui différencie AOC de Marque Valais? Pas clair pour le consommateur... Travail à double pour le producteur?
 - ⇒ communiquer sur 1 label et être très transparent avec le consommateur.
- ~~Cent~~ tourisme avec station de ski, restaurants de station de ski.
- Q
- Mettre + d'argent dans la communication.
- Réserve climatique.

16.2

- - Changement taxes douanes
- Image négative (Giroud)
 - ⇒ remonter comment ?
- Traçabilité ⇒ numéro acheteur
- concurrence brasseries (jeunes)
- marketing, publicité
- répartition des marges équitables (producteurs / encaveurs / grande distribution)
 - négociants
- - marchés privés, HORECA
 - ↳ fidéliser
- vision nationale (Suisse)
- marche de cépages ⇒ plusieurs fois / année
- événements, visite (tavolata, etc...)
- ↳ attirer les jeunes
- AOC = cahier des charges ⇒ revoir contraintes clients pas attentifs à l'AOC
- 3 régions pour AOC ⇒ trop petite région
- - avec tous les acteurs ⇒ même cahier des charges
- collaboration

17.2

- - Marque Valais ⇒ nouveau cahier des charges
 - ↳ AOC Valais + 2,3 critères
- trop labels ⇒ clients perdus
 - ↳ 2 labels suffiraient
- marque = région mise en avant
 - = cépages autochtones
- - balades vignes, dégustations
- VTT électriques
- bus encaveurs
- tavolata
- caves ouvertes samedis, dimanches ⇒ touristes (Alsace, Italie)
- hébergements, gîtes
 - ⇒ simplification (Etat)

positionner sur le marché :

- augmentation des prix de tous les vins
faire connaître les vins Suisse à l'étranger

travail sur l'image du vin Suisse

marché Suisse

AOC = critères de qualité n'est plus
respecté

manque de connaissance sur la différence
entre grand cru ...

AOC => plus limitant

voir les décrets de AOC

Commission de dégustation

promouvoir les régions par spécialité

promotion : cave ouverte

création événements organisés

par commune / région

Exemple Petite Arvine de Fully

18.2

Economie et marché

- positionnement / marchés

- 9 millions

- taxes douanes, rééquilibrer prix
- Suisse-allemande, manque visibilité
- minimum d'offres suisse en restauration / Epêc Safrax
- manque option petit encaveur marché hors-canton
- ~~budget communication~~ retour argent aux producteurs (rabais)
- cibles hors-canton
- export sur cépages cibles / aide à l'export (subvention)
↳ autochtones / identité du Valais
- ↳ aide administrative / financière pour export / monopole d'état
- cibles les cépages autochtones

- segmentation

- pas de communication Gd Cru
- cohérence Gd Cru à l'échelle VS ?
- contrôles Gd Cru
- appellation inférieure
- identification usuelle de la segmentation
- lier la segmentation au parcellaire

Marque VS → double, inutile, comme à double

→ pertinence entreprise

Oenotourisme → gérer à grande échelle

→ chacun son vitier

19.2

ÉCONOMIE ET MARCHÉ

- SEGMENTER L'AOC (AOP, IGP)
- GARDER DANS L'AOP LES CÉPAGES INDIGÈNE ET IDENTIFIÉ (cépages)
- ET LES AUTRES CÉPAGES EN IGP
- AFFIRMER NOS IDENTITÉS SUISSE, ALPIN...
- ABANDONNER LES CAMPAGNES DE LA PROMOTION DE LA DÔLE AU PROFIT DES CÉPAGES INDIGÈNES
- METTRE EN AVANT LES GRANDS CRUS
- PLUS DE COMMUNICATION ENTRE L'IVV ET LE SERVICE DE L'AGRICULTURE
- FACILITER LES DÉMARCHES POUR OBTENIR LA MARQUE VCAIS
- TRAVAILLER AVEC PLACE TO BE, CAMPING, AMÉNAGEMENT GUÉRITÉ
- CHANGER LES LIEUX DE PROMOTIONS ET DE COMMUNICATION DES ACTEURS DES VINS ET LES FUSIONNER (PAS COÛTEUX D'AVOIR AUTANT D'ACTEUR)
- PLUS DE Bli Bla Blo
- ARRÊTER LES CONTRÔLES ET LA VIGUE AUMONT VENDUES PAR L'IVV ET MANDATER UN AUTRE SERVICE POUR LE FAIRE
- ARRÊTER LES CONTRÔLES (TROP D'INVESTISSEMENT POUR QUOI ?)
- UN MARCHÉ QUI COUVRE LES FRAIS DE PRODUCTION "AU MINIMUM"
- PENSER À DÉVELOPPER LES MARCHÉS EN SUISSE ALÉMANIQUE

Q1: - Valoriser cépages autochtones/indigènes
- Segmenter IGP/AOP/VDP plus clairement

Q2: - Problématique CH-D → Réputation dégradée
→ Concurrence Italie (Esp./FRANCE)...
- Export: ↑ notoriété, ↑ moyens, ...

Q3: - Simplification $\begin{matrix} \nearrow \text{AOP} \\ \searrow \text{IGP} \end{matrix}$
- ↓ nb. cépages en AOC
Rép: Non, à une segmentation + gde.



Redefinir Pyramide

Q4: - Promotion commune à conserver
- Autre fonctionnement à trouver à l'IVW
+ transparence
- IW, fonctionnement conjoint avec d'autres?

Q5: Aucun

212

Q6: Oenotourisme en zone agricole à développer
(législation contre-productive dans ce but)

Q7: Protection des marchés: → quotas

Economie & Marché

> Image du métier : la presse ne nous aide pas !
Contar les belles histoires, pas que de la
presse à scandale !

> Prix : Protéger les prix sur certains vins, en
fixant des minimums.

> Clientèle : Ramener les gens à la cave (les jeunes)
Sensibiliser les enfants aux produits du terroir.

> Promotion : IUV -> caves ouvertes décembre à
⊕ promouvoir

> Marché : le marché haut de gamme va bien.
Il faut développer l'HORECA

• la gamme au "milieu",
à peu de VA.

trouver une
solution pour rémunérer tous
les acteurs

Segmenter : — AOP / IGP ? —> haut de gamme,
valeur ajoutée
⊕ réglementée
— AOC ⊕ permissive, permettre des
économies, dégager des marges

▷ Promotion : ⊕ de cohésion

Valais / Wallis - IW - SWP - Presse
Etats généraux "Promotion"

▷ Marque Valais : . trop de labels tue le label !
· Pas du tout valorisé, pas connu.
· Charge administrative supplémentaire

▷ Devotourisme : . trop chouspasse
· pour quel bénéfice ? → rien ...

22.2

· le Valais viticole doit être promu
par les organes de promotion (avec
notre argent)

Q1

- stabiliser le prix du raisin pour ne pas se retrouver avec des prix cassés sur notamment les spécialités
- AOP / IGP
-

Q2

- ↑ l'export
- mettre en place une force de vente Valaisanne pour l'export
- promotion d'un produit unique commun
- limiter les contingents d'importation
- inciter les restaurateurs à mettre @ de vins suisses / Valaisans sur leur cartes.

Q3

- NON. La segmentation existe déjà, et n'est pas connue du public.

Q4

- avec des actions ponctuelles marquantes hors canton et hors suisse

Q5

- ■ aucun. La marque Valais est trop restrictive et ne peut pas convenir à tous les acteurs des vins valaisans.

→

Q6

- faciliter les démarches pour l'accueil des clients (potentes, exploitations etc)
- favoriser les touristes suisses
- associer le vin à un ^{autre} produit

232

Q7

- mise en place d'une redevance aux importateurs de vins étrangers
- rééquilibrage de la consommation 1.1L vin suisse • 1.1L vin étranger

Positionnement vins VS

- Marché haut de gamme à développer

- Ch-allemande

- Export.

- ↑ la visibilité des vins VS

- à l'étranger

- en CH-allemande

- Renforcer la consommation de produits locaux.

- Aide administrative à l'export.

- Jouer sur l'image du vin "social" "culturel" "storytelling"

- Encourager le vieillissement des vins → élevage → qualité.

Education
des consommateurs

DURABILITÉ ÉCONOMIQUE

- Demande de financement auprès de l'état sur un stock "lithes" VRAI en cave/bouteiller. → réserves climatiques.
- Caves de stockage & ?

SEGMENTATION AOC

- Grand Cru: oui →

- Autre: non

- Notion de terroir à mettre en avant → clos?

PROMOTION — insuffisant sur marketing digital.

- IVV pour la technique

- Sentiment que Valais/Wallis est plus performant en marketing digital

- Marque Valais: 1 label de plus / 1 contrôle de plus: contraignant.

- ↑ la visibilité digitale du vin VS en CH.

- ↑ Concours internationaux :

- Représenter vins CH
- Mettre au concours (fair pr SWP) des vins du coffret des vins du Valais.
-  Relayer résultats ds presse
- soutenir autres vignerons.

Oenotourisme

- Dulp des activités avec des spécialistes du tourisme
 - le vigneron forme le  au terroir - vin...
 - pas de présence du vigneron pdt les activités.

24.2

Valorisation des ventes et des parts du marché

- Position Mettre en avant la position géographique de la viticulture valaisanne
 - ↳ terroir unique
 - ↳ vendre le Valais → revaloriser le Valais
 - ↳ terroir héroïque → vins des héros
- • Taxe sur l'importation (augmentation)
- Encourager les restaurateurs à avoir du vin suisse et fier (valorisation de notre produit)
- Maintenir les parts du marché dans la grande distribution ↳ % minimum
- Est-ce que le budget promotion est suffisant?
- Promouvoir un oenotourisme → Expériences viticoles
- Oenotourisme à développer et à maintenir
 - ↳ créations d'événements
 - ↳ Soirée à thèmes
 - ↳ Tavolata
- Communication sur d'autres événements comme pour les portes ouvertes.
- Maintenir la promotion (ou développer) des vins ~~suisse~~ (VALAISANS)
- ~~Accroître~~ la promotion vers la jeunesse
 - ~~Améliorer~~ Axer ↳ événements éducatifs œnologiques
- Vente en ligne

25.2

Questions n° 1 : - Segmenter le vignoble par zone de production :
- Valoriser les terroirs, clos, coteaux.

26.2

n° 2 - Développer le marché Suisse Allemand.
- Promouvoir nos vins à l'étranger. (Haut de Gamme)
- Promotion sur les zones touristiques !
- Formation des sommeliers / organiser des cours sur le vin valaisan.

n° 3 - Création d'une AOP / IGP
- Valorisation des cépages emblématiques, zones de production intéressantes.

n° 4 - ~~diminuer~~ diminuer les conditions d'admission à la marque Valais
- Via l'IVV

n° 5 - Défendre l'AOP à l'échelle du Canton.
~~Mettre en Avant les~~

n° 6 - Voir les modèles Italiens notamment en Toscane
- Tourisme pédestre dans le vignoble / organiser des plans de randonnée par les OT.

- Mieux valoriser les cépages locaux du Valais (4-5 cépages)
 - promotion
 - AOC + restrictif? sans complexifier l'administratif
- Marché du vin sur 5 cépages en Suisse Allemande
- DVP ~~et~~ l'HOReCA en Suisse Alld
- Pas de complexification -> les clients ne comprennent pas. Mieux définir et restreindre les Grands Crus?
- Tous les acteurs: Vins / Tourisme / Agriculture
 - > Toucher les marchés Suisse Alld
 - > Vendre l'émotion
 - Terroir
 - Produit du terroir
 - Paysage / biodiversité
 - Maîtrise de la production de notre produit (vs produit étranger)
- Trop de label -> pas de croyance en ce label
NON.
- DVP les espaces du Terroir (ex: Cuvagne) + dno hors Vs
 - L'œnotourisme devrait être un ⊕ pour les exploitations mais pas une nécessité
 - Pb législatif (LAT) vs pratique -> guérite et dégustation
Restauration/hebergement dans les vignes impossible
 - DVP une app. ou un lien client/touriste vs producteurs - réserver une dégustation pour la punice
- réserver une balade
 - Meilleure valorisation des Vins Vs en Station -> + de lien
Plaine montagne

- Meilleure répartition des marges du secteur vit/vivide

27.2

PROMOTION VINI VS

- travailler pour l'export
- Ou $\begin{cases} \text{populaire} \\ \text{exclusif} \end{cases}$
 comme $\begin{cases} \text{haut} \\ \text{bas} \end{cases}$
- Moyen / haut gamme
- Offre compacte
- Cépage Autochtone!

Visibilité du oeil
 à la main
 à l'œil

PROMO - VINI

- ~~Marketing~~
- Acteur Unique
- OK plusieurs objectifs mais cible unique
- Vin Valais = Vin Suisse d'unique valais

MARQUE VALAIS

- Ø de demande
- VINAURA - MARQUE VALAIS NOME COMBAT
- LE TRAVAIL EST FAIT

AUTRES MELANGES

MARCHE - DURABILITE

- Export
- Botteille / Taille / Année
- Mix d'origine
- GD $\rightarrow$ Prix de Revient correspond au prix réel

SEGMENTATION AOC

- Δ UN ACTEUR ACHAT REPRESENTE LE 60 %
- Δ AOC + MARQUE COMMUNE
- IGP + UNIQUEMENT EN VALAIS
 ex: PETITE ARVINE
- GRAND CRU $\rightarrow$ REVOL / BICAN
- ROSE $\rightarrow$ NOM UNIQUE POUR ROSE DU VALAIS

OENOLOGIE

- ORIENTATION DANS LA CREATION D'ETIQUETTE
- AUTHENTICITE

* Orienter hors VS la promotion (en VS pas utile)

* mettre accent sur cépages autochtones

* campagne SWP trop "réglementée" (on ne voit pas de bouteille!)
par les lobbies antialcool

* limiter la promotion aux vins plus chers que x (10.- / 15.- ?)
pas de pub pour les vins bon marché

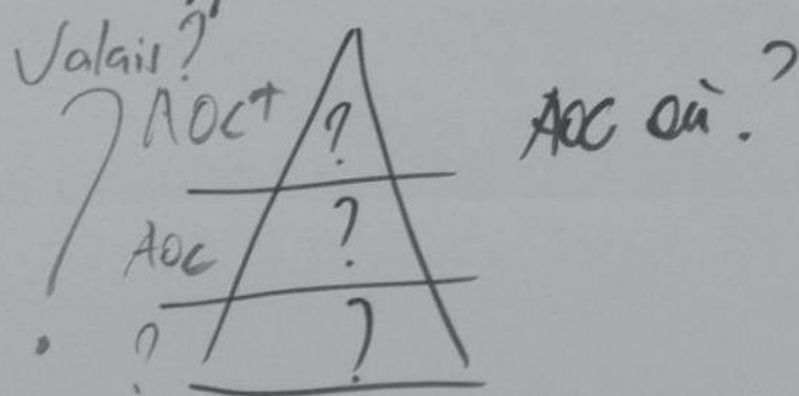
* Base légale œnologique à revoir (dégustations payantes autorisées)
"patente" spéciale cave

* Valeur relative AEC

29.2

* "marque
vélos

- Valorisation AOC avec pour certaines spécialités Min en bouteille en VS
- Trop d'AOC tue l'AOC (à réévaluer)
AOC présent dans tous les niveaux de prix.
- participation aux expositions internationales avec participation au frais par l'ajout de promotion.
- Développer la clientèle privée dans toute la CH.



- moins de cépages pour plus de diversité
- Valais comme destination d'écotourisme en facilitant l'utilisation des petites et cahutes (légalitatif)
- développer une vision pour le vin de la vallée avant de déterminer qui fait quoi.
- Export : stratégie ou opportunités ?

Positionnement:

- 1) Une majorité vers des vins > 30 . -
Une partie (plaine!) en VDP < 5 . -

- 2) - Des marchés qui augmentent la notoriété du secteur
- gastronomie
- Export cible
- Φ pour les vins < 5 . -

- 3) Segmentation AOC importante. $\rightarrow$ 
 $\rightarrow$ Importance des lieux-dits.

- 4) Promotion: Avec les mêmes armes ^{et mêmes moyens} que nos concurrents

31.2

- 5) Marque VS c'est du pain? (i)

- 6) Oenotourisme: proche des lieux de production (Rester dans les vignes)

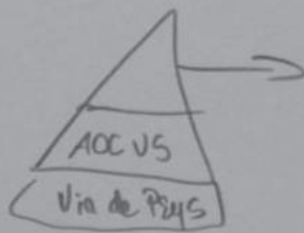
=

- 7) Autres Mesures: associer le LAT (oenotourisme)
Ne pas vendre le VS ~~au travers~~ par le VDP

Economie et marché

- Image du Valais → journaliste / communication
+ question 4
→ interprofession forte et de confiance / réaliste
→ une image fleur de gemme et héroïque
→ traçabilité (vendanges; vinification; mise en bouteilles en VS)

● Suisse Allemagne → horcaz
→ privé



Valoriser 4 cépages emblématiques:

- Arvine
- Cornalin
- Fdt
- Pinot

● Marque VS ↗ mais assouplir cahier des charges

- - Assouplir réglementation pour ne pas freiner les idées
- Diversifier offres (autres prestations)

32.2

Valoriser vins valaisans

- Taxer les vins étrangers (méthode Trump)
 - ↳ homogénéiser les prix de vente (minimum) entre vins étrangers et suisses en grande distribution
- Promotion et communication améliorées sur l'AOC Valais
 - ↳ revaloriser cépages autochtones

Ordres à développer

- Accroître la promotion du vin suisse à l'étranger → se concentrer sur le territoire suisse, particulièrement en Suisse - Allemagne
- IVV se concentre sur les gôles et les prix de la vendange au lieu de la promotion à l'étranger
- A Attention à la communication de l'IVV lors des actes de fraude → fait encore plus de mal à la profession

Appellations

- Non, déjà assez de label → se concentrer sur l'appellation Grand Cru
- Associer quelques règles de l'AOC ?

Promotion

- Aide financière pour les stands dans les foires
- IVV à organiser + de présence dans les foires de Suisse, tenir un stand → promouvoir vins VS

Marque Valais

- Trop de label $\rightarrow$ se concentrer sur l'ADC et les Grand Cru
- Marque statique ? Pourquoi ?

Oenotourisme

- Chacun son métier ! (Plan d'œuvre supp, charges +, ...)
- Trop de contraintes : législation, SDA, SUT $\rightarrow$ guérites inutilisables (lois) = valoriser le patrimoine
- Inégalité entre certains cas de construction (SDA, ...)

332

- améliorer nos parts de marché en Suisse allemande
- Valorisation des terroirs, des lieux-dits (cartographie qualitative du vignoble)
- Synergie des différents acteurs promouvant le Valais (HORECA, stations, ...)
- Assouplissement des lois pour la revalorisation des guérites et espaces de dégustation
- favoriser / laisser entreprendre les buvettes / commerces itinérants
- développer le Valais ~~sur~~ comme destination touristique
- formation du personnel de restauration sur les vins Valaisans
- Grand Cru / AOP / VDP 34.2
AOC / IGP

Q1: le Positionnement

- Meilleure communication moderne et authentique
- Solidarité des producteurs
- Trop de vins en grande surface
- Pas assez d'ambassadeurs en Suisse Allemande.
- Segmentariser la production
- Valoriser le haut de gamme
- L'image des vins valaisans en Suisse Allemande est restée aux années 80-90 en surproduction. La rajeunir.
- Valoriser la mise en bouteille au domaine.

Q2: durabilité économique

- Viser le haut de gamme qui tire en haut le reste.
- Diminuer le nombre de cépage en AOC?

Q3 Segmentation: oui

- AOP, Grand Cru, IGP, vin de pays, vin de table ou une autre échelle à inventer. Ces termes sont surfaits et mal compris. Unité fédérale? Pour la communication facilitée.
- Valoriser la mise en bouteille au domaine

Q4 Promotion: par qui?

- Plus d'image en Suisse allemande
- Convaincre des ambassadeurs: subventionner la différence dans les marges du restaurateur
- Qu'il importe vite

35.2

Q5 Marque Valais

- Un label parmi tant d'autres. Trop de labels.
- Engager un ambassadeur en Suisse Allemande

Q6 oenotourisme

- Moins de contraintes (lat, surface d'assolement^{etc})

- Pas. prix > 10.- / lt.
- Renforcer la traçabilité et contrôles + des sanctions en rapport aux bénéfices potentiels
- Moyens de contrôles adaptés → RDN / Dégustations
- Restreindre le nombre de cépages en AOC.
- Interdiction de mettre en bouteille des AOC hors canton.
- Durcir les contrôles de manière proportionnelle aux risques
 - Grandes maisons → chaque année
 - Petites exploit. → tous les 4 ans
- Contrôles moins abstrait et en cohérence avec la réalité technique!
- Export ≠ Etranger ; ≠ Ch. Allemande
 - ↳ Cartes restaurant : min. légal 30%
 - ↳ Valorisation circuits courts / empreinte carbone
- Abandon du facteur multiplicateur en restauration.
 - Favoriser le "droit de bouchon".
- AOC = Contrôles = administration = coûts ↗
 - Plaque / Noms locaux plus intéressants à valoriser!
- AOC ≠ Critères de qualité car pertes de crédits
- Promotion plus vive sur les réseaux sociaux
- Agrotourisme = effort collectif et coordonné par offices (culticulture / Tourisme / hôtellerie)...

la Réserve climatique seulement avec des vins en bouteilles.
Paiement des voisins ?

Fixer un prix indicatif.

Renforcer l'AOP

AOP ~~IGP~~ sur cépages autochtones

Grandes caves à l'extérieur du VS
avec visibilité

importateurs avec vins
suisses
obligatoire

IGP sur le reste

X GI Cru à revoir

l'œnotourisme est
un métier. Pas le nôtre !
Cibée à chacun des organisateurs.

le Terroir est très important

Développer le marché suisse, principalement la Suisse Allemande.

37.2

Marque Valais est une marque privée.
donc rien à faire dans la pyramide.

Valais - Vallis doit faire la promo
de tous les vins valaisiens.

1. Positionnement

: AOC ne veut plus rien dire → de 4,- à 60,-
AOC: la totalité du processus devrait être fait dans la région
ye mise en bouteilles. Aurait aussi 1 sens au niveau environnement
Trop de cépages → identité diluée

2. Marchés

↳ développer l'export ? bon pour l'image

3. valorisation par segmentation ?

valoriser les vins de pays ?

l'AOC n'est plus une garantie de qualité
Avoir une AOC qui ait un sens

4. Promotion

arrêter de promouvoir la Dôle et valoriser les cépages autochtones
l'appellation Grand Cru n'est pas valorisée
plus travailler sur des appellations village

5. Marque Valais

les organismes* doivent trouver des solutions pour améliorer la
promotion, c'est leur travail * IVV, VVP, SWP

6. oenotourisme

Il y a trop de labels: AOC, Grand Cru, Bio, Marque Valais, ...
obligation d'avoir la patente pour faire des dégustations payantes → trop
lourd → simplifier les démarches et les autorisations

- beaucoup de vignes sont travaillées en bio mais ne sont pas valorisées en bouteille
- simplifier l'administratif et unifier entre le canton et la Confédération
- simplifier voire supprimer le contrôle à la vigne
- mieux former les restaurateurs aux vins valaisans

38.2

- Segmenter l'AOC
- Valoriser les vins de coteaux
- Relancer la réflexion sur l'IGP / AOP
- Développer la vente aux privés
- Développer la culture du vin aux consommateurs Suisses jeunes
- Promouvoir les vins en Suisse alémanique
- Enlever l'AOC aux tricheurs
- Trouver un Balifard de vin
- Proposer des cours d'Allemand aux vendeurs de vins
- Faire connaître les vins valaisans aux sommeliers (surtout Suisse alé)
- Vins de proximité, la Biodiversité
- Limiter les Labels, valoriser La Coccinelle, Bio Bourgeon
- L'œnotourisme, n'est pas forcément le travail du vigneron, peut-être trouver des collaborations avec les pros du tourisme

39.2

- Export ↑ Walliser Export-Zentrale
- Einheimische Vermarktung attraktiver gestalten (Restaurants) ✓
- Einfacher Zugang zur Marke Wallis
(Produktion + Abfüllung)
mehr nicht = Kontrolle über Weinhandelskontrolle
⇒ gemeinsames Erscheinungsbild (Südtirol, Österreich, GR)

Promotionsakteure zusammenfassen
"weniger ist mehr"

40.2

Einheitliches AOC für ganze CH
(Oe, Chips, MCR etc.)

1 - Vorgaben Horeca.

↳ zbsp. 50% Listerweine von CH

- Anpassung FOC - Reglement

2 - Anpassung der Rebfläche

- Story Telling

- Grössere / Gezieltere / Sinnvolle
Finanzierung Branchenverband

- Social Media

- Marke VS $\Rightarrow$ "Walliser
Wein"

- Bewilligung
Öenotourismus in Landwirtschaftlicher
Th. 1 Fördern + Bewilligen!

Wirtschaft und Markt

- Mindestpreis für AOC-Weine
- Walliser Wein an erster Stelle (Karte)
Lo + Mindestanteil Walliser Wein
- Berufsverband dominiert von einem ~~Player~~ Player
Kampagne Döle → keine Wertschöpfungskette
- Keine Förderung für Kollektive
- Label "Valais" zu bürokratisch, zu kompliziert

42.2