

La fédération Inter-Med s'est retrouvée en Camargue, au Mas de Rey à Arles, pour faire le point sur la campagne 2023-2024 qui vient de se clôturer. Le constat est là : les vins rouge et rosé ne séduisent plus autant, et l'arrachage comme la distillation ne sont pas des solutions pérennes.

INTER-MED

Trouver la bonne stratégie pour sortir de la crise

Pas la pire, mais loin d'être la meilleure. La campagne qui vient de séculer ne restera pas dans les mémoires, ou du moins pas pour de bons souvenirs. Thierry Icard, président de la Fédération Inter-Med, ne peut que constater : *"Nous traversons une zone de turbulence qui s'accroît depuis 2022-2023."*

En effet, la récolte 2023 est moins bonne que la précédente : la baisse des volumes s'évalue à 8 %, avec un total de 729 000 hectolitres contre 791 000 hl la campagne précédente. Des chiffres qui restent malgré tout dans la moyenne quinquennale. Mais ce qui inquiète particulièrement le président, c'est surtout la récolte 2024 : *"Elle sera encore plus compliquée"*. Dont acte ! Avec une baisse de 20 % en volumes pour l'IGP Méditerranée – la faute à des atëas climatiques désastreux – le total ne dépasse pas les 600 000 hl, 590 000 hl pour être plus précis, *"alors qu'il en faudrait 700 000 pour être à l'équivalent"*, désespère Thierry Icard.

22 % des volumes nationaux distillés dans le bassin

Côte distillation, le Bassin Rhône-Provence représente 22 % des volumes distillés en France sur les trois vagues d'appels. L'IGP Méditerranée correspond à 20 % de ses volumes, pour un total de 129 000 hl (80 000 hl en rosé et 49 000 hl en rouge).

Les volumes commercialisables présentent eux aussi des difficultés. Sur les revendications directes en IGP Méditerranée, y compris les change-

ments de dénomination provenant des autres IGP et les déclassements volontaires en sans IG, la baisse globale est de 12 % par rapport à la dernière campagne, soit 689 897 hl.

La part du rosé reste stable, à 71 % (493 207 hl), le blanc progresse de 5 % et le rouge chute fortement, passant de 144 000 hl à 89 000 hl. Face à une situation qui dure et des moyens mis en œuvre qui ne semblent pas suffisants pour sortir de la crise, les doutes s'installent et les esprits s'épuisent. Le stockage, la distillation, l'arrachage, les rendements, le déstockage des vieux vins, n'auront pas permis d'inverser les courbes.

"Je continue à penser que notre IGP Med a des atouts précieux"

Mais comme dit l'adage, après la pluie, le beau temps. Alors ce n'est pas le moment de baisser les bras, réaffirme le président de la Fédération : *"Je persiste et je signe : je continue à penser que notre IGP Med a des atouts précieux avec ses trois couleurs, ses assemblages accentués sur le rosé qui fait la pige aux AOP"*. Thierry Icard avoue mettre aussi de grands espoirs cette année dans *"les bulles de Méditerranée"*.

Des cépages résistants

Pour avancer, il faut savoir évoluer, en fonction de la demande des clients, du réchauffement climatique, du marché... D'où la mise



Lors de l'assemblée générale, Thierry Icard a rappelé le contexte tendu que doit traverser la viticulture.



Les CHIFFRES clés

Le vin sur le marché français

- ▶ Consommation de vins tranquilles : 18 à 20 millions d'hectolitres
- ▶ Consommation de vins rosés : 6 à 7 Mhl
- ▶ Consommation de vins rosés IGP Méditerranée : 80 % des ventes majoritairement en France, soit entre 350 000 et 380 000 hl (la moitié se vend en grande distribution)
- ▶ En grande distribution : 51 % des ventes des vins tranquilles, en 2023, soit 8,7 Mhl écoulés dont un peu plus d'un tiers en rosé et 170 000 hl d'IGP Méditerranée
- ▶ En CHR : 30 % des ventes de vins tranquilles, dont environ 70 000 hl de vins IGP Méditerranée rosés sur les 385 000 hl de vins rosés
- ▶ Chez les cavistes : 8 % des ventes de vins tranquilles avec 5 % des références de vins tranquilles rosé. En moyenne, les cavistes détenteurs de vins rosés (96 %) proposent 15 références à la vente

"Les volumes modifiés au-delà du 31 janvier 2025 ne seront pas pris en compte pour les revendications IGP"

en place de nouvelles mesures phares. Cela commence par le renouvellement du contingent de la campagne 2024 pour 2025 à hauteur de 10 hectares, et l'intégration de 18 nouveaux cépages dans le cahier des charges. Objectifs : que les vigneronns disposent de cépages présentant une bonne tolérance à la sécheresse et aux maladies. La totalité a été jugée conforme à l'IGP, et le dossier est en cours d'instruction auprès de l'INAO. *"Aujourd'hui, nous avons 149 cépages que l'on a essayé de faire coïncider avec les Bouches-du-Rhône, le Var, le Vaucluse et l'Arèche"*, précise d'ailleurs Thierry Icard.

En parallèle, depuis deux ans, la Fédération se penche sur le sujet de l'élasticité entre segments. Pour protéger les IGP, le conseil d'administration d'Inter-Med a donc décidé d'adopter une date limite pour la prise en compte de la déclaration de récolte des volumes revendicables en IGP Méditerranée à la date du 31 janvier qui suit la récolte. En clair, comme l'explique sa directrice, Axelle Fichtner, *"pour la récolte 2024, les volumes modifiés au-delà du 31 janvier 2025 ne seront pas pris en compte pour les revendications IGP"*.

La mesure est en cours de rédaction et sera présentée au comité national de l'INAO des IGP, pour ensuite être intégrée dans le cahier des charges. Inter-Med a également exprimé son envie d'investir la catégorie vins effervescents. *"Cela fait longtemps que ça nous intéresse, nous aimerions la développer, c'est en réflexion"*, a annoncé la directrice.

Des marchés à renforcer, d'autres à aller chercher

Si le temps est maussade pour la viticulture française, certains chiffres relancent malgré tout l'espoir. Notamment les stocks : ainsi, au 31 juillet 2024, ils enregistraient une diminution de 25 % avec une

baisse marquée sur les rosés (-45 %) et les rouges (-15 %), tandis que les blancs sont, eux, en hausse de 76 %.

Afin de trouver des solutions viables et pérennes, Inter-Med a lancé une étude de marché de l'IGP Méditerranée, en particulier *"comment il se positionne sur le marché"*, explique Axelle Fichtner. En ligne de mire, la baisse de la consommation de vin dans le monde. Si l'information n'est plus une nouvelle en soi, l'enquête montre toutefois que le marché mondial du rosé reste tout de même stable depuis plusieurs années, et représente environ 20 millions d'hectolitres. La France est également le premier marché au monde sur cette couleur, avec plus d'un tiers de l'offre mondiale. En grande distribution, le repli des vins est transversal à toutes les couleurs : les rouges sont à la baisse, les blancs et rosés se stabilisent. A noter également qu'en 2023, les IGP d'assemblages se sont écoulés davantage que les AOP rosés. Un marché qu'il serait intéressant de consolider, afin d'accroître la présence de la marque dans les rayons et inciter le client au rachat, pointe le bureau d'Inter-Med. Autre circuit d'étude : les cavistes. Sur ce segment, l'IGP Méditerranée affiche une présence de 29 % pour un prix médian de 7,90 € la bouteille. Là aussi, le bureau souligne une *"complémentarité à peut-être aller chercher en part de marché"*.

Aller chercher des marchés export

Enfin, à l'export, les vins tranquilles français sont présents à hauteur de 11 Mhl, dont 2,7 Mhl de rosé français. Par ailleurs actuellement, 17 % de la production d'IGP Méditerranée rosé part à l'export. C'est aussi la dénomination qui progresse le plus vite, et la dynamique se poursuit sur les dernières campagnes, avec une hausse continue pour les IGP Méditerranée et IGP Terres du Midi. Ces données exposées ont permis au conseil d'administration et aux vignerons présents de se rendre compte des marchés en croissance sur lesquels se positionner et se renforcer. Des chiffres sur lesquels le président Icard a rebondi dans sa conclusion, afin de finir cette assemblée générale sur une note d'optimisme à l'attention des vignerons : *"Le soleil revient toujours sur la Méditerranée !"* ■

Capucine Lorain



IGP Méditerranée

L'IGP Méditerranée continue légèrement de se développer sur certains marchés.