

L'IGP Méditerranée veut surfer sa vague porteuse et pas subir le tsunami de vins rosés AOP

Les professionnels réunis au sein Inter-Med, l'organisme de défense et de gestion de l'IGP Méditerranée, insistent sur la nécessité de rendre les segment d'IGP et d'AOP plus étanches. Des mesures ont été prises dans ce sens.

VITISPHERE Par Paul Coste Le 27 janvier 2025



L'étanchéité entre IGP et AOP reste un sujet de pilotage clé pour les vins à indication géographique. - crédit photo : Intervins Sud-Est

Pas question de déstabiliser de précieux équilibres. Inter-Med, l'organisme de défense et de gestion de l'IGP Méditerranée, a donc décidé d'avancer la date limite des volumes pouvant être revendiqués dans cette dénomination au 31 janvier qui suit la récolte, au lieu du 31 juillet jusque-là. « *Notre potentiel de commercialisation s'élève à 700 000 hectolitres environ chaque année,* indique Thierry Icard, président d'Inter-Med, lors de son assemblée générale, le 20 janvier à Arles. *Il nous faut préserver notre marché en limitant les reflux venant des AOP vers notre label d'autant que la conjoncture nationale et internationale est chahutée de toutes parts.* » Dans ce contexte, l'IGP méditerranéenne, qui produit 70 % de vin rosé, a toutes les cartes en main pour tirer son épingle du jeu.

Elle a en effet apuré ses stocks. S'élevant à près de 336 000 hl au 31 juillet 2024, ils présentent un niveau inférieur de - 25 % par rapport à la période précédente grâce à la distillation et aux mesures de régulations de l'offre instaurée l'an passé. Pour les rosés, la saignée est encore plus importante : - 45 %, soit 141 000 hl.

Tout 2024 vendu

La récolte 2024 étant parallèlement en baisse de - 20 %, à 590 000 hl, les opérateurs méditerranéens ne devraient donc pas avoir de souci pour écouler sereinement leur production. Surtout que le marché est dynamique. « À date, nous avons vendu l'intégralité de nos volumes d'IGP Méditerranée produit en 2024, soit 22 500 hl, indique ainsi Didier Pauriol, président de la cave coopérative Les Vignerons du Roy René située à Lambesc. *Nous avons même manqué de vin pour répondre à la demande.* » La cave a même écoulé ses vins à un prix moyen supérieur à ceux de l'an passé 105 €/hl versus 95 €/hl au cours de la campagne 2023/2024.

« Les ventes de la dénomination sont tirées par le marché français, plus particulièrement le débouché de la grande distribution, souligne de son côté Renan Francastel, responsable du service économie d'Intervins Sud-Est. *Dans ce circuit, elle l'une des seules à avoir progressé en 2024 sur le segment du rosé. Et, il existe encore des perspectives de croissance en grande surface.* » Autre levier, l'export où les expéditions se sont élevées à 83 000 hl en 2024. « *Nos ventes s'y développent dans un contexte de recul global pour les rosés* », indique Renan Francastel. La dénomination a également des parts de marché à conquérir dans le réseau traditionnel où elle est encore peu présente.

Bulles IGP

Parallèlement, les professionnels tablent notamment sur les vins effervescents. L'IGP Méditerranée est en effet l'une des rares à avoir la possibilité d'en produire. « *Pour accompagner le développement de ce segment, nous travaillons actuellement à une évolution de notre cahier des charges,* annonce Thierry lcard.

Introduction de 18 nouveaux cépages

L'IGP méditerranée a intégré 18 nouveaux cépages dans son cahier des charges. Ces cépages ont été sélectionnés pour leur bonne tolérance au stress hydriques et aux maladies suite à une étude réalisé avec l'ICV. Parmi eux des variétés dites « résistantes », mais également d'origine étrangères comme l'agiorgitiko, cépage grec, ou le touriga N, provenant du Portugal. Au total, la dénomination dispose de 130 cépages