

# L'IGP Méditerranée, une IGP d'assemblage qui mobilise

Depuis 17 ans, l'IGP Méditerranée a multiplié ses volumes déclarés, quasiment par un facteur huit. Une réussite qui marque la stratégie de la fédération Inter-Med de se positionner sur « un sourcing complémentaire aux Pays d'Oc » en proposant des vins d'assemblage principalement, avec des rosés qui pèsent pour 70% des contrats en 2015-2016. Pour demain, de nouveaux relais de croissance se font jour, avec les effervescents, à condition, rappelait le président Thierry Icart, de « renforcer la régionalisation » et de conforter ce segment des IGP, malmené ces derniers mois.

Avec 948 caves particulières (+5%), 130 caves coopératives (-4%, fusion de structures), 6392 apporteurs de raisin (+7%) et 150 négociants (+17%), l'IGP Méditerranée n'en finit plus de séduire ! À l'occasion de l'assemblée générale qui se déroulait le 7 avril dernier au Mas Thibert chez Patrick Henry, administrateur de la fédération, Inter-Med annonce un total de 543 323 hl revendiqués sur la campagne 2015-2016 (-17%), dont 309 745 hl de rosé (57% des volumes), 182 900 hl de rouge (34%) et



L'assemblée générale de la fédération Inter-Med se déroulait le 7 avril dernier au Mas Thibert en Camargue, en présence notamment de son président, Thierry Icart, et de deux représentants de l'INAO : Éric Paul, président du comité national des vins IGP, et Olivier Nasles, président du comité bio.

50 678 hl de blanc (9%). Le Vaucluse, avec 283 151 hl, reste le premier département producteur devant les Bouches-du-Rhône (157 030 hl) et le Var (33 416 hl). « On note sur la dernière campagne une petite baisse du rosé au profit du rouge », notait Adelin Marchaud, président des IGP de la Drôme, précisant par ailleurs que les assemblages représentaient à nouveau les trois-quarts des volumes agréés et les cépages, le quart restant.

Toujours sur la campagne 2015-2016, les contrats vrac ont représenté 347 600 hl (64% des volumes produits) pour un prix moyen de 57 €/hl. Logiquement, le rosé représente 70% de ces contrats avec 242 721 hl (-15% par rapport à N-1) avec un prix moyen de 86,82 €/hl (-5%); 95%

des vins d'assemblage. Le rouge représente 22% des contrats avec 77 345 hl (-50%) et un prix moyen de 84,16 €/hl (-2,5%); 66% sont des vins d'assemblage. Enfin, le blanc représente 8% de ces contrats vrac avec 27 229 hl (-2%) et un prix moyen de 96,45 €/hl (-1%); 61% sont des vins d'assemblage.

« Renforçons la régionalisation. » « L'IGP Méditerranée est une IGP d'assemblage qui fait la particularité de notre région Sud-Est », résumait Axelle Fichtner, la directrice de la fédération. « Cela illustre la volonté de la fédération d'apporter un sourcing complémentaire aux Pays d'Oc, qui fournit préférentiellement des IGP de cépages. Et cette volonté n'a cessé de

s'affirmer depuis 2007 avec l'évolution des volumes. »

Toutefois rappelait son président Thierry Icart, ces bons chiffres ne doivent pas inciter les structures à relâcher la bride. « Renforçons la régionalisation », lançait le président. « Mettons de côté nos positions départementales qui sont louables, mais le débat régional reste complémentaire. Certains ODG valorisent leur IGP, que ce soit en Ardèche, le Var ou l'île de Beauté. Mais l'IGP Méditerranée reste un atout complémentaire et reste la dénomination la plus importante de notre région, la seconde derrière Pays d'Oc. La stabilité de notre IGP, tant en prix qu'en qualité, nécessite un positionnement fort de notre fédération. Arrêtons d'être la variable d'ajustement des AOP et réagissons devant la menace qui vient des VSIG dont certains nous singent en copiant notre image, la place que nous occupons, et nos prix. Reprenons en main notre destin en segmentant bien les AOP, IGP et VSIG, sinon la situation continuera à se dégrader. »

Pour le président, cette reprise en main repose sur trois piliers : ses assemblages, ses rosés et « maintenant ses bulles », puisque le cahier des charges effervescents IGP Méditerranée a été légitimé. « Mettons nous en marche sur ce segment qui nous attend. Bulles et rosé sont

des facteurs de croissance » lançait-il, n'occultant pas pour autant les difficultés rencontrées ces derniers mois sur le rouge (voir encadré).

## Les cépages résistants en débat.

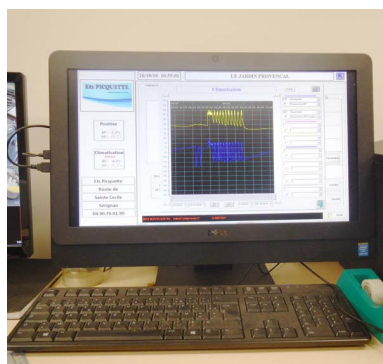
Pour autant, le président tient à se projeter vers l'avenir, à l'image du débat organisé suite à l'AG sur les cépages résistants, avec l'intervention de quatre spécialistes venus traiter du sujet<sup>1</sup>. Éric Paul, président du comité vin IGP à l'INAO, rappelait à ce sujet que « ces cépages résistants ne pouvaient être revendiqués, tant qu'ils n'étaient pas autorisés dans les cahiers des charges. Si on veut les planter, on ne peut les produire que dans le cadre de vins sans IG, la détention de ces cépages étant par ailleurs encadrée par un classement temporaire » (voir encadré). Des propos confirmés par Olivier Nasles, président du comité bio de l'INAO. « Sur ces cépages résistants, nous sommes en phase d'expérimentation. Ne rêvez pas : on ne pourra pas les produire demain matin ! Et les hybrides producteurs directs (HPD) restent interdits pour la majorité », rappelait-il.

CÉLINE ZAMBUJO

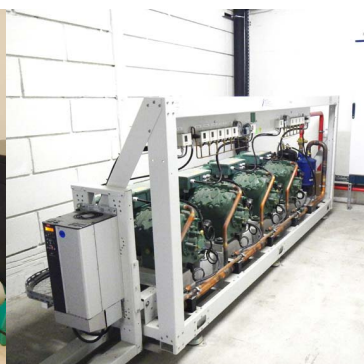
(1) À lire dans nos prochaines éditions.

## SPÉCIALISTE DES ÉQUIPEMENTS FRIGORIFIQUES ISOLATION - PORTES

Nouvelles technologie économique avec régulation de puissance



Régulation des températures avec surveillance à distance



Compresseur à débits variables



Ventilation à vitesses variables en fonctions des charges

SAV 7/7

50 ans d'expérience

Conception chambres froides - thermorégulation vinicole - contrôle de l'hygrométrie

Ets PICQUETTE FROID CLIMATISATION

Maison fondée en 1964

Route de Sainte-Cécile - 84830 SERIGNAN du COMTAT  
Tél 04 90 70 01 99 - picquette@wanadoo.fr - www.picquette.com

## Modalité du classement temporaire des cépages résistants

- Ce classement permet de mettre en place des expérimentations et de commercialiser les vins en VSIG avec mention « parcelle expérimentale ».
- Exemption possible d'autorisations de plantations.
- Variété avec DHS (Distinction, homogénéité, stabilité) : autorisation pendant 10 ans, 20 ha maximum par bassin de production, 1 ha max par site.
- Variété sans DHS : autorisation pendant 5 ans, 3 ha maximum en France.
- Arrachage 15 ans après fin du classement temporaire s'il n'y a pas de classement définitif.

## IGP Méditerranée, une histoire qui s'écrit en quatre chapitres

Depuis 1999, la production a globalement suivi quatre périodes : entre 1999 et 2004, la production de l'IGP Méditerranée a globalement stagné entre 85 000 et 120 000 hl, avant de connaître une période de croissance de 5 ans, jusqu'à la réforme européenne de 2009, avec des volumes multipliés par trois sur cette période et un pic atteint à 375 000 hl. Entre 2009 et 2011, une période de décroissance s'est installée, coïncidant avec la mise en place de la réforme et marquée par une chute des volumes de 25%. Enfin, depuis 2011, la moyenne quinquennale se situe autour de 510 000 hl, « malgré deux petites récoltes en 2012 et 2013 et un record à 650 000 hl en 2014 », précisait Axelle Fichtner.

Par couleur, le blanc reste stable et représente depuis une douzaine d'années environ 10% de la production. Le rosé à l'inverse devient une spécificité de la dénomination à partir de la récolte 2012 et représente aujourd'hui environ 60% des volumes revendiqués, tandis que le rouge a régressé, passant de 50% à 30% aujourd'hui.

De même, les volumes contractualisés en vrac ont suivi une évolution constante jusqu'à la campagne 2012-2013 (350 000 hl) avant de marquer le pas l'année suivante (280 000 hl, petite récolte), puis de reprendre des couleurs en 2014-2015 (450 000 hl) pour rebaisser à nouveau sur le millésime 2015. « Mais si l'on fait un comparatif entre les volumes produits et les volumes contractualisés, l'évolution est quasi identique : malgré tout, les volumes contractualisés représentent en moyenne 70% des vins produits depuis la récolte 1999 et montrent ainsi l'impact de la demande du négoce sur la production en Méditerranée », résumait la directrice. Ainsi, les contrats vrac en blancs sont stables et représentent entre 7% et 10% des contrats (en moyenne : 25 000 hl) ; les rosés doublent à partir de 2009 et représentent aujourd'hui entre 60% et 70% des contrats (en moyenne : 225 000 hl, 250 000 hl en 2015-2016 en baisse de 15%) ; enfin, les rouges baissent depuis la récolte 2010 et, après un sursaut en 2014-2015 (150 000 hl) lié à l'importante récolte, ils retrouvent leur niveau de 2013 avec 77 000 hl (-50%) en 2015-2016.

« Côté prix, on note une augmentation progressive et significative depuis la récolte 2007 : le cours des rosés est en hausse de 55% depuis 2011 à 86,82 €, celui des rouges de 60% depuis 2009 à 84,16 € ; et comme pour les volumes, le prix des blancs est stable à 96,45 € l'hecto en 2015-2016 », détaillait la directrice.

C.Z.