



## Conjoncture | Régions

### Languedoc-Roussillon

# La montée en gamme se poursuit



Corbières-Boutenac © Gilles Deschamps

Les vins du Languedoc-Roussillon ont fortement progressé ces dernières années, profitant de leur très bon rapport qualité/prix dans un contexte de hausse des prix des autres vignobles. La montée en gamme du vignoble ne fait sans doute que commencer.

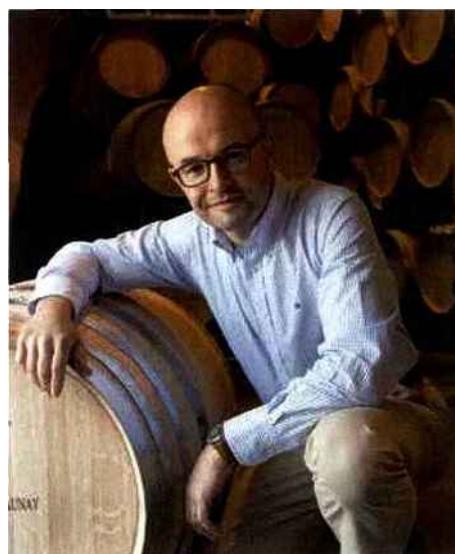
Par  
Bruno  
Carthian

Après plusieurs récoltes moyennes, le vignoble du Languedoc-Roussillon a retrouvé une pente ascendante. En 2015, la vendange a atteint 13,6 millions d'hectolitres, soit 6 % de plus par rapport à la récolte 2014, et un niveau de production plus conforme à la demande. Le soulagement est très net pour les IGP, qu'elles soient "Sud de France" (départementales et de territoires) ou Pays d'Oc. « Nous respirons, car les volumes sont bons et le millésime quantitatif et qualitatif » se réjouit Jacques Gravegeal, le président du syndicat IGP Pays d'Oc. « La production devrait osciller pour ce millésime entre 6,2 et 6,7 millions d'hl, soit 50 % de la récolte en Languedoc-Roussillon, de quoi approvisionner nos marchés. » Face à une demande toujours aussi forte, notamment en rosés, le dirigeant viticole a lancé un appel aux vignerons de la région pour trouver 30 000 à 40 000 hectares supplémentaires.

**« Produire et élaborer dans la région des vins de marque à valeur ajoutée destinés au marché mondial. »**

L'international représente un enjeu majeur pour le Languedoc exportant, selon le président du CIVL Frédéric Jeanjean, 37 % des débouchés des AOC du Languedoc : « Notre 1<sup>er</sup> marché, c'est la Grande-Bretagne, qui a progressé de 25 %. Le succès le plus impressionnant vient de Chine, avec une progression de plus de 90 % ».

L'attrait pour les vins de la région incite les opérateurs à sécuriser leurs approvisionnements. C'est le cas notamment de Badet Clément, qui a repris en janvier 2016 une exploitation de 94 hectares, le Domaine du Trésor, dédiée exclusivement aux vins IGP. « La Maison Badet Clément est implantée depuis une vingtaine d'années dans le Languedoc et y réalise les deux tiers de son chiffre d'affaires (42,5 M€) notamment avec des marques en IGP comme Les Janelles » rappelle Laurent Delaunay, le dirigeant et fondateur de l'entreprise. « Avec le Domaine du Trésor, je souhaitais d'abord équilibrer notre sourcing entre production en propre, achat de vins en vrac et achat de raisin auprès de viticulteurs partenaires, mais aussi imprégner nos équipes de la viticulture locale » explique-t-il. La stratégie de Badet Clément « consiste à produire et à élaborer dans la région des vins de marque à valeur ajoutée destinés au marché mondial » explique Laurent Delaunay, qui exporte les trois-quarts de ses volumes.



Laurent Delaunay © DR

### L'export, une ambition partagée

L'exportation, qui pèse pour près de la moitié des volumes de l'IGP Pays d'Oc, constitue une ambition partagée par les grands vinificateurs de la région, mais aussi par les entreprises coopératives. « Nous avons besoin de chasser en meute pour exporter nos vins en vrac » explique Boris Calmette, le président de la confédération des coopératives viticoles (CCVF). Le dirigeant se félicite du succès des marques

Pays : France  
Périodicité : Bimestriel

ombrelles comme Sud de France mais aussi de la création de l'union de coopératives InVivo Wine qui entend rassembler l'offre française pour développer des marques puissantes à l'export.

La dynamique dont bénéficient les vins du Languedoc tient notamment aux efforts consentis en matière de qualité. Les opérateurs de la région n'hésitent plus à se confronter aux vins des autres régions sur le plan qualitatif, sachant ne pas avoir à souffrir de la comparaison en matière de rapport qualité/prix. C'est notamment ce que l'on a pu constater au "Grand Tasting" en décembre dernier où ont exposé Gérard Bertrand, Paul Mas, Abbots&Delaunay, les Vignobles Jeanjean ou encore les Vignerons Catalans. « C'était l'occasion de faire découvrir au public, sans préjugés, des appellations moins connues » témoigne Selma Regincos, responsable marketing et communication du groupe coopératif catalan, qui a présenté ses vins premium AOP villages du Roussillon.

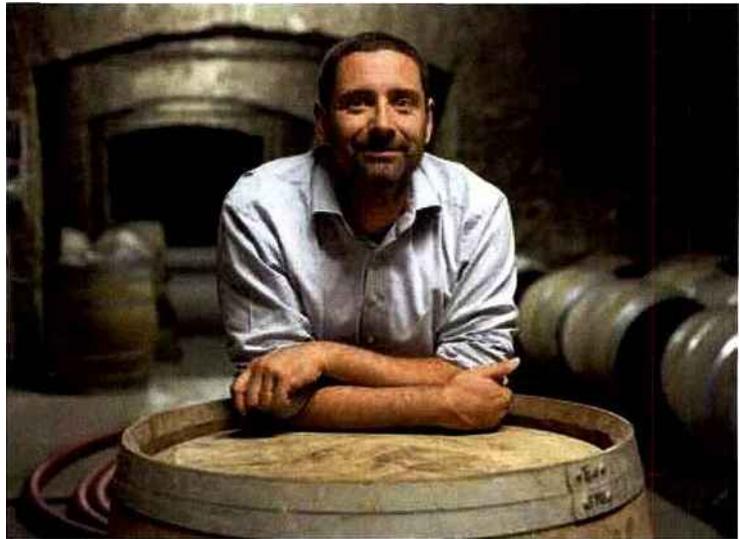
### Plus de bio et des terroirs mieux valorisés

L'émergence du bio dans la région témoigne de cette dynamique qualitative. La campagne 2015-2016 pourrait être celle du décollage pour ce segment. Les contrats sont en forte hausse depuis le début de la campagne, avec 42000 hectolitres engagés en vrac à la fin novembre 2015 contre 18000 à la même date en 2014. Les vinificateurs les plus réputés de la région se sont engagés dans cette filière. Leader du marché des vins bio avec 30000 hl, Gérard Bertrand a bâti deux gammes complètes: Autrement (pour la GMS) et Naturalys (pour le secteur traditionnel) comptant chacune une douzaine de références, dont bon nombre en IGP Pays d'Oc. Quant aux Domaines Paul Mas, ils comptent désormais 92 hectares en bio et proposent plusieurs références bio en IGP Oc comme Chardonnay et cabernet Merlot sous la marque Arrogant Frog.

La montée en gamme du vignoble régional se traduit aussi par la progression régulière de ses appellations. « Avec 33 M de cols vendus, l'AOC Languedoc, appellation "socle" de la région a connu une année 2015 très favorable, avec une hausse de 10 % en volumes et de 12,7 % en valeur en grande distribution et une progression à l'export de 16 % en volume et 28 % en valeur, soit 17 M de bouteilles commercialisées, se félicite Jérôme Villaret, le délégué général du CIVL. C'est l'appellation qui a le plus progressé mais c'est aussi celle qui est la plus valorisée avec la Bourgogne, avec un prix moyen de 4,05 € la bouteille. »

Les grandes appellations de la région ne sont pas en reste. Corbières, passée de 14000 à 10000 hectares en 15 ans, a trouvé un équilibre satisfaisant entre offre et demande, avec une évolution des prix très favorable ces dernières années. Les ventes en grande distribution ont particulièrement progressé sur les segments à plus de 3 € le col, avec un bond sur la tranche de prix située entre 4 et 5 €, un phénomène généralisé dans les appellations du Languedoc et que les professionnels souhaitent entériner dans les années qui viennent.

Mais les professionnels de la région sont nombreux à vouloir aller porter plus haut leurs terroirs. Les vigneron du cru Corbières-Boutenac, qui ont obtenu l'AOC



Pierre Bories © M Lefebvre

en 2005, ont ouvert la voie avec succès. Ce cru animé par une trentaine de vigneron très exigeants et tiré par quelques locomotives comme Gérard Bertrand ou Pierre Bories progresse régulièrement, tant en volume (de 5800 hectolitres en 2013 à 6680 en 2014) qu'en valeur, avec des prix moyens supérieurs à 10 €. Si les rendements de cette appellation magnifiant le carignan sont faibles, le vignoble dispose de possibilités de développement puisque plus de 1400 hectares de vigne figurent dans l'aire d'appellation. « Le cru a réussi à s'imposer par son rapport qualité/prix auprès d'une clientèle exigeante, notamment à l'export, se félicite Pierre Bories, président du cru. Notre objectif est de consolider peu à peu ces positions. » Convaincus de la typicité de leurs vins, les vigneron de Boutenac envisagent d'aller encore plus loin dans la hiérarchisation, en identifiant des climats, voire des "premiers crus". Une démarche d'excellence qui se répand dans le vignoble languedocien. L'appellation Corbières a ainsi engagé une demande de reconnaissance en appellation Villages pour une soixantaine de communes, tandis que le terroir de Durban n'a pas renoncé à son projet d'AOC. Non loin de là, en Minervois, deux dossiers de reconnaissance en AOC communales ont été déposés auprès de l'INAO pour les dénominations complémentaires "Laure-Minervoises" dans l'Aude et Cazelles dans l'Hérault. Si elles étaient reconnues, elles rejoindraient le seul cru à ce jour de l'appellation, le très qualitatif La Livinière. Réunis en assemblée générale en décembre 2015, les vigneron de Minervoises se sont même fixé un nouveau défi: être les premiers en Languedoc-Roussillon à obtenir la reconnaissance de premiers crus. ■

**« Le cru a réussi à s'imposer par son rapport qualité/prix auprès d'une clientèle exigeante, notamment à l'export. »**

### Une AOC communale pour La Clape

Distinguée par le comité national de l'INAO, La Clape est la première appellation du Languedoc à obtenir une AOC communale pour ses vins rouges et blancs. D'une superficie d'un millier d'hectares, La Clape produit 30 000 hl, à partir de 25 caves particulières et de 3 coopératives.