

Jean-Claude Pellegrin : "Les IGP ne doivent plus être impactées"

Entretien avec le président d'InterVins Sud-Est autour du marché des IGP, des Vins Méditerranéens et de l'actualité de la filière viticole.

► **L'Agriculteur Provençal** : Les vins IGP ont connu une saison plutôt compliquée, comment qualifieriez-vous la campagne ?

Jean-Claude Pellegrin : "Le segment des vins IGP occupe une vraie place sur le marché, mais c'est aussi le plus enclin à prendre des coups en terme de positionnement. C'est paradoxal mais c'est ce que l'on observe. D'un côté, ces vins correspondent complètement aux attentes du consommateur sur leur rapport qualité/prix, on s'aperçoit même que leur qualité continue de progresser, et en même temps, c'est un segment très volatile sur les prix."

► **Comment peut-on expliquer cette situation ?**

J.-C. P. : "Il n'y a pas forcément d'explication rationnelle. Contrairement à 2014 où nous n'étions pas dans une grosse année de production, mais nous avons malgré tout subi une baisse significative de nos cours. Les premiums se sont bien vendus, mais ils ne correspondent pas non plus à l'essentiel des volumes du segment IGP. C'est en réalité cette partie "plus générique" du segment qui a été percutée par les vins sans IG et notamment les vins espagnols. C'est l'ensemble du marché des vins IGP qui se retrouve aujourd'hui confronté à cette situation."

► **Peut-on remédier à ces tensions systématiques ?**

J.-C. P. : "La France a fait le choix il y a quelques années de ne pas servir le marché des vins sans IG. En réalité, les coûts de production et les charges des producteurs français ne leur permettent pas d'être en capacité de le faire. Le problème est que ce marché a été laissé à d'autres. Nous avons construit une pyramide sans ce premier socle de vins sans IG, de vins à bas prix. Il y a pourtant une demande et un consommateur pour ce type de produits aussi. Notre filière doit rapidement s'emparer de cette réflexion au niveau national."

► **Quelles réponses pourraient être aujourd'hui apportées ?**

J.-C. P. : "Les IGP ne doivent plus être impactées. Nos vins ne peuvent et ne doivent pas remplir ce "premier étage de la pyramide". Le signe de qualité n'est pas l'outil adapté. La filière viticole française doit pourtant trouver des solutions pérennes et se doter de moyens pour être en capacité de fournir ce segment afin qu'il ne concurrence plus le marché des IGP en tirant leurs prix vers le bas. Il faut pouvoir accompagner des surfaces dédiées pour lesquelles répondent techniquement et économiquement à des objectifs de production. On peut aussi imaginer que les producteurs soient aidés à produire et à vendre ce type de vins. Des engagements pluriannuels avec les négociants doivent aussi pouvoir s'envisager."

► **Quel bilan faites-vous de la campagne commerciale des IGP du Sud-Est ?**

J.-C. P. : "En dépit d'un début d'année plutôt ralenti sur les sorties, nous sommes



Pour Jean-Claude Pellegrin, "l'assemblage permet une meilleure maîtrise de la typicité des vins méditerranéens et leur donne cette originalité que l'on ne retrouve pas ailleurs."

globalement satisfaits. Nous avons enregistré une progression des volumes vendus en vrac (+ 3 % à fin mai 2017) pour les vins méditerranéens, alors que le marché au niveau national des vins IGP est plutôt sur une tendance baissière. C'est la couleur rosé qui continue d'augmenter (+ 16 % des volumes) pour les transactions en vrac avec ou sans mention de cépage. La progression est encore plus marquée sur les vins rosés sans mention de cépages (+ 23 %).

► **Ces vins d'assemblage restent la marque de fabrique des IGP du Sud-Est ?**

J.-C. P. : "Oui, j'en suis convaincu, et depuis le début. Cela nous permet de maîtriser la typicité de nos vins, de leur donner cette originalité que l'on ne trouve pas ailleurs. Les vins de cépages sont présents partout, à l'étranger aussi. Les vins d'assemblage nous identifient bien et cette orientation indique aux metteurs en marché notre capacité à produire les assemblages qu'ils attendent."

► **Quels sont quelques-uns des objectifs de l'interprofession ?**

J.-C. P. : "L'export est une des orientations fortes prise par le conseil d'administration d'InterVins Sud-Est. Notre production, toutes IGP confondues, atteint 900 à 950 000 hl. Nous sommes en capacité de revendiquer davantage, mais le faire sur le territoire français serait risqué. Les parts de marché à prendre sont pour nous aujourd'hui à l'export et notre objectif est d'aller sur ces marchés. Nous avons participé pour la première fois cette année au salon Pro-

wein. Une opération que nous réitérons car il faut du temps avant d'être identifié et reconnu. Pour accompagner ce développement, il nous faut aussi trouver la façon d'aider aux mieux nos entreprises pour qu'elles puissent prospecter de façon cohérente. Et toujours dans le cadre de l'assemblage.

Ensuite, dans ses missions, l'interprofession a l'ambition d'affiner sa connaissance de l'offre sur le marché des vins IGP pour piloter avec toujours plus de réactivité nos actions."

► **Nous sommes à quelques semaines de vendanges, comment se présentent-elles sur la zone IGP dans le Sud-Est ?**

J.-C. P. : "Avec les dégâts du gel printanier, la sécheresse et la coulure, notamment sur certains cépages comme le grenache (il représente environ 50 % de l'encépagement de la zone IGP dans le Vaucluse et les Bouches-du-Rhône), il faut s'attendre à une baisse de la récolte pour les IGP des départements du Sud-Est d'environ 10 à 15 %."

► **Quelles peuvent-être les conséquences de cette baisse prévisible ?**

J.-C. P. : "Nous sommes toujours dans cette configuration où le volume de production reste la variable d'ajustement du prix. Notre filière n'est pas en capacité de trouver une méthodologie différente de régulation d'un prix. C'est malheureusement toujours ce que nous ne maîtrisons pas qui fixe le prix de nos productions sur le marché. C'est une situation intenable qui concerne le marché du vin en général mais qui fait, à tort, passer en second la qualité du produit."

► **La flavescence dorée poursuit sa progression dans les Bouches-du-Rhône comme dans les départements voisins, comment protéger le vignoble ?**

J.-C. P. : "Pour lutter plus efficacement contre la maladie, nous devons nous mobiliser davantage pour organiser une prospection fine de l'ensemble de

notre vignoble afin d'éliminer les foyers présents. J'ai initié en ce sens une réflexion entre InterVins Sud-Est, InterRhône et le CIVP. Je souhaiterais que les trois interprofessions parviennent à s'entendre sur la mise en place d'une CVO (Contribution volontaire obligatoire) spécifique qui permettrait de dégager des moyens et de piloter cette prospection. Rien n'est encore décidé mais il est indispensable d'aller vite car nous avons déjà perdu un an. En tant qu'organisme de collecte, l'idée

serait que nous puissions définir les orientations et garder la main sur ce qui doit être organisé sur le terrain et de quelle manière, sur les modalités techniques, avec quels partenaires, etc."

► **La fraude de certains vracqueurs doit-elle inquiéter la famille des vins méditerranéens ?**

"C'est inquiétant pour le vin tout court. Elle n'est pas attachée à un segment de production et peut toucher de grandes AOP, comme des IGP ou des vins sans IG. La fraude jette toujours l'opprobre sur l'ensemble de la filière. Heureusement qu'elle reste rare, mais quand elle se produit, c'est l'image du vin qui est toujours ternie." ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
EMMANUEL DELARUE