

* *Sud de France*

Vins du Languedoc Le soleil est au beau fixe

Les vins AOC du Languedoc et IGP* Sud de France ont le vent en poupe : la région se place désormais comme celle ayant le plus fort potentiel de développement sur l'année 2014**, notamment à l'international. Côté marchés, les clignotants sont au vert, en France et à l'export. Quant au Millésime 2013, il se distingue par rapport aux dix dernières années et s'annonce "exceptionnel", avec des volumes au rendez-vous. En Languedoc, le climat permet aux vigneronnes à la recherche de l'excellence de produire de grands millésimes, chaque année.

* IGP : Indication Géographique Protégée.

** Baromètre 2013 Sopexa – Wine Trade Monitor 2013 – 14 00 acheteurs interrogés (importateurs, grossistes, distributeurs).



SOMMAIRE

Un vignoble parmi les plus dynamiques de France

Que ce soit à l'export ou en France, le Languedoc-Roussillon fait aujourd'hui partie des vignobles français les plus dynamiques de France. En 2013, tous les clignotants sont au vert, avec une année prometteuse pour les vins du Languedoc.

Languedoc, tendance rosé

L'engouement des consommateurs français pour le rosé ne faiblit pas. Aujourd'hui, un ménage sur deux consomme du rosé. Sur ce marché en pleine croissance, le vignoble du Languedoc-Roussillon fait, en 2013, office de leader.

2014, l'année du Languedoc

Avec un millésime 2013 de qualité en quantité, en hausse nécessaire, le Languedoc détient toutes les réponses pour pouvoir rassurer, les marchés français et internationaux. 2014, l'année du Languedoc.

CONTACTS PRESSE

Agence Clair de Lune
Roxane Pinault & Cécile Luquet
+33 (0)4 72 07 31 95
roxane.pinault@clairdelune.fr
www.clairdelune.fr



LES AOC DU LANGUEDOC & LES IGP SUD DE FRANCE

CONSEIL INTERPROFESSIONNEL DES VINS AOC DU LANGUEDOC ET DES IGP SUD DE FRANCE

* *Sud de France*

Que ce soit à l'export ou en France, le Languedoc-Roussillon fait aujourd'hui partie des vignobles français les plus dynamiques de France. En 2013, tous les clignotants sont au vert, avec une année prometteuse pour les vins du Languedoc.

Une offre bien revalorisée

La mise en place du plan de revalorisation en 2011 avec, pour corollaire, la mise en œuvre d'une segmentation à trois niveaux (Languedoc, Grands Vins et Crus) pour les AOC, ainsi que la mise en place du linéaire commun regroupant l'offre AOP et IGP du bassin ont permis de dynamiser les ventes du milieu et haut de gamme en France et à l'export.

Côté transactions : le volume des transactions pour les AOC est en hausse de + 11 % sur les douze derniers mois, avec plus de 705 000 hl enregistrés en contrat d'achat sur le marché des vins en vrac. Dans le même temps, le cours du vrac continue sa progression amorcée depuis cinq ans, avec un prix multiplié par deux sur cette période. La barre de 100 €/hl est désormais franchie puisque la moyenne des transactions place le prix moyen de l'hectolitre à 108 €. On notera en particulier la belle progression des prix de l'AOC Minervois qui passe de 65,4 €/hl à 103,86 €/hl en cinq ans, l'AOC Corbières de 71,20 €/hl à 92,50 €/hl et le Saint Chinian de 80,3 €/hl à 117,3 €/hl.

Côté AOC : les AOC du Languedoc se recentrent sur le segment des Premium. Les ventes perdent sur les entrées de gamme à moins de 3 € la bouteille pour se renforcer sur les segments plus valorisés. Les AOC du Languedoc sont la catégorie d'AOC françaises la plus dynamique sur le segment au-dessus de 3 € (par exemple, Fitou : + 4,6 % ; Faugères : + 10,3 %). La catégorie des crus est en forte hausse avec le segment des bouteilles à plus de 5 € qui s'envole, affichant une progression en volume de + 20 %. Les foires aux vins de l'automne 2013 en grande distribution confirment la tendance. Les AOC du Languedoc ont progressé de plus de 21 % en chiffre d'affaires en deux ans sur cette période.

Côté IGP Sud de France* : elles sont valorisées par la mise en place progressive du linéaire commun Languedoc-Roussillon. Les IGP cumulent les bons points avec + 5,6 % en volume et 10,1 % en valeur, enregistrant ainsi la plus belle progression de l'ensemble des vins français (toutes catégories, en particulier sur les rosés : voir page 3). Le linéaire commun contribue à une meilleure visualisation de l'offre du Languedoc-Roussillon, une valorisation des IG sur le cœur de gamme sans porter préjudice aux AOC du Languedoc qui trouvent leur place sur des segments de prix mieux valorisés.

* IGP de Département et de zones de l'Aude, de l'Hérault et du Gard.

UN VIGNOBLE DYNAMIQUE EN FRANCE ET DANS LE MONDE

FRANCE

Le vignoble du Languedoc-Roussillon est sans conteste le principal moteur de la croissance du marché en GD* France, et notamment en rosé et blanc. Le Languedoc-Roussillon est le leader de l'offre française avec près de 27 % de parts de marché du rayon des vins à indication géographique. En 2013, Le chiffre d'affaires des vins à IG du Languedoc-Roussillon signe la meilleure performance du rayon en volume (+ 11,9 % en valeur à + 17 % via un développement des ventes à plus de 3 €/col et des bons résultats sur les foires aux vins d'automne 2013).

* GD : grande distribution.

EXPORT

La région gagne des parts de marché et confirme sa position de leader dans un contexte national accusant un sérieux coup de frein. Le Languedoc-Roussillon est la première région exportatrice française de vins. Le volume exporté, IGP et AOC, représente 3,4 millions d'hectolitres soit 453 millions de cols. La région représente 30 % des exportations françaises de vins à Indication Géographique (AOC + IGP). Les AOC du Languedoc-Roussillon font partie des trois vignobles d'AOC les plus dynamiques en 2013 (+ 6 % en valeur à neuf mois en 2013). Globalement, les exportations progressent de + 9,4 % en volume et de + 12,8 % en valeur pour les AOC. Notons que la Chine est en 2013 le premier marché export en valeur pour les AOC. Les IGP progressent de + 5 % en volume et de + 9 % en valeur. Au Canada, et en particulier au Québec, le vignoble est le leader derrière la Californie. Idem aux États-Unis où la Région progresse depuis cinq ans avec une croissance à deux chiffres (+ 26 % en volume et + 31 % en valeur alors que le marché des vins tranquilles est à + 1 %).



LES ROSÉS EN TÊTE DES VENTES

Languedoc, tendance rosé

L'engouement des consommateurs français pour le rosé ne faiblit pas. Aujourd'hui, un ménage sur deux consomme du rosé. Sur ce marché en pleine croissance, le vignoble du Languedoc-Roussillon fait, en 2013, office de leader.

Rosé : un segment qui a le vent en poupe

On estime que plus d'un ménage sur deux consomme du rosé, soit un marché total estimé à 13 millions de ménages. Sur la scène internationale, on observe une accélération des flux mondiaux autour de cette couleur. Une bouteille de rosé sur quatre traverse désormais les frontières avant d'être consommée. La production mondiale de rosé s'élève à 24,1 millions d'hectolitres en 2011 (contre 22,2 millions d'hectolitres en 2002). Elle a progressé de 7,7 % en neuf ans et représente désormais 9 % de la production totale de vin tranquille. La France est le premier pays producteur mondial de vin rosé (6,5 millions d'hectolitres) soit 27 % de la production mondiale, devant l'Italie et les États-Unis*.

* Source : AGREX/CIVP 2011.

Le Languedoc-Roussillon : 1^{er} producteur de vins rosés français

En 2013, le vignoble du Languedoc-Roussillon est le premier producteur de vins rosés à indication géographique avec une part de marché de 32 % de la production française et 9 % de la production mondiale.

Plus de 65 % de la croissance du marché français provient des vins du Languedoc-Roussillon en 2013, en particulier des IGP Sud de France et des AOC du Languedoc (726 395 d'hectolitres contre 598 974 d'hectolitres).

GD : les vins de la région leaders des ventes

L'essentiel de la croissance du marché de la GD française provient des vins du Languedoc-Roussillon en 2013, en particulier des IGP Sud de France et des AOC du Languedoc (8,8 millions de litres gagnés sur 10 pour le marché).

C'est en grande distribution que les rosés du Languedoc-Roussillon sont les plus performants. Les grands gagnants de cette croissance restent principalement les IGP Sud de France. Le rosé est, en effet, la première couleur vendue dans cette catégorie (54 % des volumes en 2013). Elle progresse de + 19 % en 2013. En hyper et en super, 74 % des gains des IGP sans mention de cépages sont à relier aux IGP Sud de France (Gard, Aude et Côtes de Thau notamment). Aujourd'hui, le Languedoc-Roussillon est le premier vendeur de rosés en GD, générant un chiffre d'affaires de 240 millions d'euros. Le rosé est devenu la première couleur vendue en IGP Sud de France en GMS* en 2013, avec plus de 55 % des volumes vendus en GMS.

* GMS : grandes et moyennes surfaces.



AOC LANGUEDOC : UNE APPELLATION SUR LE PODIUM

L'appellation régionale – l'AOC Languedoc – fait partie des deux appellations régionales françaises les mieux valorisées du rayon de la GD avec un prix moyen de 3,47 €/col. En 2013, elle a progressé de manière notoire (+ 11 % en volume et en valeur), tirée notamment par la forte croissance des rosés (+ 15 %) et des blancs (+ 5,6 %).



MILLÉSIME 2013 : DE LA QUALITÉ EN QUANTITÉ

2014, l'année du Languedoc

Aujourd'hui, tous les clignotants sont au vert. Avec un millésime 2013 de qualité en quantité, en hausse nécessaire, le Languedoc détient toutes les réponses pour pouvoir rassurer, les marchés français et internationaux. 2014, l'année du Languedoc.

Des volumes nécessaires pour nos marchés

Côté production, la récolte 2013 est supérieure à 2012 avec 13,5 millions d'hectolitres produits dans la région, soit une hausse de 1,5 millions d'hectolitres par rapport à 2012. Elle revient dans la moyenne des cinq dernières années. Les stocks sont en retrait de 1,4 millions d'hectolitres à 7,344. Le Languedoc-Roussillon est la seule région française à maintenir son niveau de disponibilité à 20 millions d'hectolitres. Le Languedoc-Roussillon a su tirer son épingle du jeu, les autres bassins viticoles ayant été moins gâtés par les conditions météorologiques. En 2013, c'est la première année où les surfaces en production en Languedoc-Roussillon sont en hausse de 1 % (soit 2 000 ha), rompant avec une tendance de baisse de plus de trente ans.

Millésime 2013, une exception française

Froid, soleil et vent auront été le trio gagnant de ce millésime 2013. Vous ajoutez à ces éléments la capacité des vignerons à avoir su attendre pour amener à maturité l'essentiel des cépages, le pari est gagné. Résultat : la qualité est au rendez-vous avec des blancs et des rosés très équilibrés, exprimant plus de fraîcheur que d'habitude. Les rouges quant à eux seront fruités, ronds et gourmands, avec de belles réussites sur la syrah, le merlot, le cabernet-sauvignon et, en particulier sur les cépages languedociens tardifs comme le mourvèdre et le carignan.

2014, l'année du Languedoc

Ronds et frais, les vins du Languedoc s'annoncent parfaits pour les marchés, friands de ce type de produits. Quant aux volumes, ils vont permettre à la région de répondre aux besoins des marchés, là où d'autres manquent de disponibilités, notamment sur le segment des rosés, très prisé.

LES ATOUTS DU MILLÉSIME 2013

- Soleil : 320 jours de soleil.
- Vent : 220 jours de vent avec une dominante de vent du Nord sur les 2/3 du vignoble.
- Pluie : pic au printemps d'où de la fraîcheur et faible entre juin et octobre.

Source : Météo France

ILS ONT DIT

« 2013, UN MILLÉSIME EXCITANT »

Jean Natoli – Laboratoire Œnoconseil à Montpellier

« Ce millésime va produire des vins très expressifs, avec beaucoup d'éclat aromatique, de fraîcheur et de vivacité en blanc, rosé et rouge. C'est un millésime excitant. La maîtrise technique accumulée depuis trente ans couplée à ce millésime donne des vins exceptionnels, dotés d'une belle synthèse et qui vont être dans l'air du temps. »

« LA PLUS BELLE RÉCOLTE DEPUIS 2011 »

Joël Julien – Président des œnologues du Languedoc-Roussillon et directeur de la cave coopérative Les Costières de Pomerols

« C'est un millésime tardif. Nous avons vendangé pendant sept semaines avec quinze jours de retard. C'est la plus belle récolte que l'on ait eue depuis 2011 dans la zone de Pomerols. Les équilibres sont très particuliers avec des degrés élevés tout en conservant des acidités importantes. Les blancs et les rosés se caractérisent par leur fraîcheur. Les rouges devraient posséder un joli tanin. »

« UN BEAU POTENTIEL DE GARDE »

Fabrice Darmaillacq – Responsable technique Château Lynch-Bages (Médoc) et propriétaire du domaine l'Ostal Cazes (Minervois-La-Livinière)

« Ce millésime est exceptionnel dans la mesure où nous n'avons jamais vendangé aussi tard. C'est le contexte climatique qui a décidé de cela ! Ce sont des vins sans astringence, avec une très grande capacité de garde, jusqu'à dix ans. »

CONSEIL INTERPROFESSIONNEL DES VINS AOC DU LANGUEDOC ET DES IGP SUD DE FRANCE

6 place des Jacobins, BP 221 – 11102 Narbonne cedex

Tél. : +33 (0)4 68 90 38 30 – civl@languedoc-wines.com – www.languedoc-wines.com