

# VINS ROSÉS

JUSQU'OU  
VONT-ILS  
ALLER ?

INSTITUT COOPÉRATIF DU VIN

# RAPPORT ANNUEL ASSEMBLÉE GÉNÉRALE 2015



# LE ROSÉ

... une couleur  
et un produit tendance.

Par Denis VERDIER, Président.

O  
T  
D  
E

Notre assemblée générale est l'occasion de dresser un bilan régulier sur l'Institut Coopératif du Vin et sa dynamique. Sur le plan de la situation financière, les comptes de l'ICV sont équilibrés et témoignent à nouveau de la bonne santé de notre union de coopératives. Par ailleurs, les investissements se poursuivent à des niveaux élevés, tant dans l'ICV qu'au sein de notre GIE, afin de maintenir un parc d'équipements performants et d'intégrer de nouveaux outils au service de notre filière vitivinicole. Nous cherchons ainsi à offrir des prestations toujours plus qualitatives, avec un budget maîtrisé. La compétence des équipes fait également l'objet de toutes nos attentions, car en tant que coopérative de services, nos collaborateurs sont à la source de la création de valeur dans nos vignobles. A cet effet, la capitalisation d'expérience, la formation continue des équipes, l'apport régulier de la R&D sont des priorités pour toujours mieux servir nos sociétaires ainsi que l'ensemble de notre clientèle. Avec des indicateurs au vert, l'ICV prépare un avenir en rose !

Attentives aux évolutions de fond et notamment au fort développement des vins rosés, nos équipes se sont engagées auprès des producteurs

dans l'élaboration de ces vins que les consommateurs plébiscitent toujours davantage.

C'est dans ce contexte que nous proposons lors de notre assemblée générale, une réflexion sur le marché du vin rosé.

En effet, hormis en Provence où le rosé occupe depuis longtemps une place dominante, les volumes élaborés sont partout passés d'un stade confidentiel à une proportion très importante. La progression des ventes de vin rosé enregistre des records.

Le style des vins (couleur, arômes, équilibre) a également beaucoup évolué en quelques années. Nous souhaitons ainsi engager la réflexion sur ce produit, pour apporter des éléments de réponse aux questions que la plupart d'entre nous se posent, à propos de la pérennité et de la poursuite du développement de ce marché en France et à l'export.

**Les vins rosés : jusqu'où vont-ils aller ?**



## 01 » COMPTES DE L'EXERCICE

P. 2-3

## 02 » L'ACTIVITÉ DE L'ICV

### DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ

SUMI VITICOLE SUR L'ANNÉE	P. 4
SÉLECTIONS PARCELLAIRES	P. 4
BULLETINS MATURITÉ	P. 5
DIAGNOSTIC VITICOLE	P. 5
LEVURE LALVIN ICV OKAY®	P. 6
MENUS ANALYTIQUES DE CONDITIONNEMENT	P. 6
BACTÉRIES : BIEN PLUS QUE LA MALO	P. 7
SERVICES CONDITIONNEMENT	P. 8
SERVICES VITICOLES	P. 8
HACCP CLÉ EN MAIN	P. 9
VIGNERONS EN DÉVELOPPEMENT DURABLE	P. 9

### INNOVER DANS LES PRODUITS ET SERVICES

CAVE EXPÉRIMENTALE	P. 10
CATALOGUE FORMATIONS	P. 10
AU-DELÀ DES FRONTIÈRES	P. 10
INVESTIR POUR L'AVENIR	P. 11
BOIS POUR L'ŒNOLOGIE	P. 11

### COMMUNIQUER

ENQUÊTE DE SATISFACTION	P. 12
VINITECH	P. 13
PRESSE VITI-VINICOLE	P. 13
LETTRE D'INFORMATION	P. 13

## 03 » LA VIE DES SECTEURS

PYRÉNÉES ROUSSILLON	P. 14
AUDE	P. 15
HÉRAULT	P. 16
GARD	P. 17
ARDÈCHE	P. 18
RHÔNE	P. 19
PROVENCE	P. 20

## 04 » PROGRAMMES R&D

P. 22-24

# SOMMAIRE

## COMPTES, EXERCICE DU 01/09/2013 AU 31/08/2014

Par Eric DEVEZE, directeur administratif et financier

### COMPTE DE RÉSULTAT

La campagne 2013 a été marquée par une récolte en progression sensible par rapport au millésime 2012 (+9.2% sur les départements d'implantation de l'ICV, résultant d'une hausse de 13% sur le Languedoc Roussillon, et d'une contraction de 3% en PACA).

En conséquence, l'activité analytique repart à la hausse, en dépit d'un début de vendanges tardif. La distribution de produits œnologiques enregistre également une progression.

Au gré des restructurations qui se poursuivent entre coopératives viticoles, le nombre de contrats de services incluant du conseil œnologique avec nos sociétaires passe de 232 en 2012, à 226 sur la campagne 2013.

Le chiffre d'affaires s'établit au final à 11.182 K€, en augmentation de 133 K€ (+1%) par rapport à celui de la campagne 2012 (qui était de 11.049 K€).

Sur le plan des charges, cet exercice traduit une maîtrise de ces dernières qui augmentent globalement de 1% (soit +121 K€), dont 93 K€ liés aux frais du GIE, et à l'augmentation mécanique de la masse salariale et des charges sociales en lien avec les progressions salariales induites par la convention collective. Dans un contexte d'augmentation des ventes, les achats de produits restent stables grâce à une gestion rigoureuse des stocks.

Au final, le résultat d'exploitation s'établit à 57.920 €, en augmentation de 41 K€ par rapport à la campagne précédente. Tout comme l'an dernier, le point à retenir, c'est **l'équilibre structurel du compte d'exploitation** de l'ICV depuis la campagne 2010, qui se confirme de nouveau sur l'exercice 2013.

Le résultat net qui s'établit à hauteur de 80.563 €, est le fruit d'un résultat financier de 32 K€, ainsi que d'un résultat exceptionnel négatif de 44 K€ lié à des réajustements de cotisation foncière des entreprises (CFE) des années précédentes.

### RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES 2013-2014 PAR SECTEUR

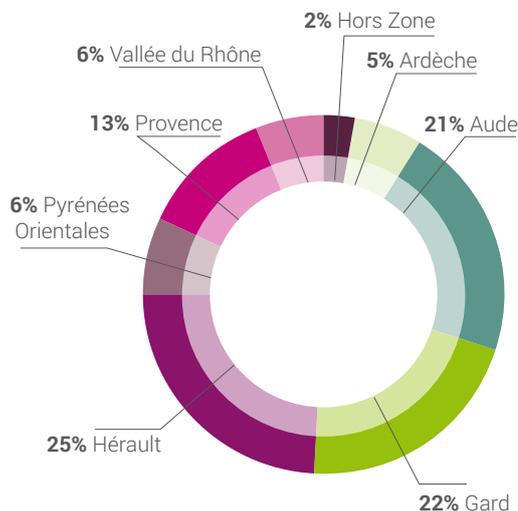
(hors produits des locations)

**11,182 M€**

CHIFFRE D'AFFAIRES

**80 563 €**

RÉSULTAT NET



### RÉCOLTES DÉPARTEMENTALES ZONE ICV

CAMPAGNES	2013/2014	2012/2013	ÉVOL en M/HL	ÉVOL %
DÉCLARATION DE RÉCOLTE (en milliers d'HL) Départements : 07, 11, 30, 34, 66, 83, 84 Source DGDDI	17 628	16 139	1 489	9,2%

**BILAN**

Le bilan actif/passif s'établit à 10 774 915 € au 31 août 2014 (11 624 590 € au 31 août 2013).

Le niveau des fonds propres s'élève à 9 999 405 € contre 9 988 872 € l'année dernière.

La trésorerie à la fin de l'exercice était de 3 080 418 €, et permettait de faire face à notre besoin en fonds de roulement qui s'élevait à 1 579 170 € au 31 août 2014.

Le délai moyen de règlement des clients est de 42 jours de chiffre d'affaires, soit un en-cours clients de 1 304 113 € au 31 août 2014 contre 57 jours de CA pour l'année précédente.

Ces éléments témoignent d'une **situation saine**.

**AFFECTATION DU RÉSULTAT NET DISPONIBLE**

Le Conseil d'Administration ICV soumet au vote de l'Assemblée Générale Ordinaire du 2 avril 2015, l'affectation en réserves disponibles du résultat de 78 625,57 € (résultat net déduction faite des affectations obligatoires, à savoir : résultat sur les opérations avec les tiers non associés et plus-value sur cession d'actifs). ■

**INSTITUT COOPÉRATIF DU VIN  
COMPTE DE RÉSULTAT (EN EUROS)**

EXERCICES COMPTABLES	31 AOUT 2014	31 AOUT 2013	N / N-1	%
VENTES D'APPROVISIONNEMENTS	3 368 810	3 306 657	62 153	2%
PRESTATIONS DE CONSEIL & ANALYSES	7 315 241	7 265 675	49 566	1%
ACTIVITES ANNEXES	498 365	477 122	21 243	4%
<b>CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>11 182 416</b>	<b>11 049 454</b>	<b>132 962</b>	<b>1%</b>
AUTRES PRODUITS	341 213	312 395	28 818	9%
<b>TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION</b>	<b>11 523 629</b>	<b>11 361 850</b>	<b>161 780</b>	<b>1%</b>
<b>TOTAL DES CHARGES D'EXPLOITATION</b>	<b>11 465 709</b>	<b>11 344 588</b>	<b>121 121</b>	<b>1%</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>	<b>57 920</b>	<b>17 262</b>	<b>40 658</b>	<b>236%</b>
RESULTAT FINANCIER	31 786	77 237	-45 451	-59%
RESULTAT COURANT	89 706	94 499	-4 793	-5%
RESULTAT EXCEPTIONNEL	-43 676	6 143	-49 819	NS
IMPOT SUR LES SOCIETES / CREDIT D'IMPOT	-34 533	27 340	-61 873	NS
<b>RESULTAT NET</b>	<b>80 563</b>	<b>73 302</b>	<b>7 261</b>	<b>10%</b>

## SUIVI VITICOLE SUR L'ANNÉE

### UN SERVICE EN PLEINE CROISSANCE



De plus en plus de caves coopératives et de domaines font appel au **suivi viticole annuel** proposé par le Groupe ICV.

En pratique, un consultant viticole assure le suivi phytosanitaire du vignoble, propose des conseils personnalisés pour la plantation, la conduite de la vigne et la fertilisation. Il réalise des diagnostics (maladies, carences), des études de sols, assure les sélections parcellaires et le suivi des maturités en fonction des objectifs de la cave.

Le suivi viticole est aussi bien utilisé par les caves particulières, par exemple dans les Pyrénées-Orientales, que par les coopératives. C'est d'ailleurs le cas en Provence où le centre ICV s'est adapté à la demande en recrutant cette année un nouveau consultant, ingénieur agronome (Guillaume Barraud) : un atout pour assurer auprès des coopérateurs un conseil individuel (bulletins d'avertissements personnalisés, validation et interprétation des cahiers de culture avant vendanges, formations, voyages d'études...).

## SÉLECTIONS PARCELLAIRES

### UN ATOUT POUR AMÉLIORER SA GAMME

De nombreuses caves coopératives sollicitent aujourd'hui l'ICV pour faire progresser leur gamme de vins à l'aide des **services de sélections parcellaires**.

Illustration à la cave de **Tornac**. Pionnière en agriculture biologique dans le Gard, avec un développement de la vente directe au caveau, la cave doit chaque année faire évoluer son offre, aussi bien en vins biologiques que conventionnels.

Ne disposant pas de technicien viticole, la cave fait appel aux consultants viticoles ICV pour accompagner les administrateurs lors des visites parcellaires.

Grâce à une excellente synergie avec l'œnologue ICV de la cave, Sophy Jeanjean, les observations au vignoble permettent de mieux organiser les apports et d'aménager les process de vinification. Le travail de la cave a été reconnu par une médaille d'or au concours général à Paris cette année sur une sélection de Syrah en rosé.



## 44

## BULLETINS MATURITÉ

C'est le nombre de **bulletins maturité** rédigés par les centres ICV pendant les vendanges 2014 dans le Var, le Luberon, le Ventoux, le Gard, l'Aude et le Roussillon.

Ces bulletins hebdomadaires s'appuient sur des **référentiels maturités locaux**, qui permettent de suivre finement l'évolution des maturités. Une attention toute particulière est apportée aux paramètres qualitatifs, comme le potentiel phénolique des rouges, les teneurs en azote assimilable ou la structure acide des raisins.

Au niveau régional, l'**Observatoire ICV du Millésime** apporte des informations particulièrement précieuses pour l'**organisation des vendanges et la gestion des maturités**. Cet observatoire repose sur un suivi très précoce et bihebdomadaire, et sur l'organisation de vinifications des parcelles de référence à la cave expérimentale.

Ce suivi, réalisé depuis de nombreuses années (30 ans pour les parcelles les plus anciennes), a permis de constituer une **base de données unique**, qui apporte au Groupe ICV une **expertise exceptionnelle dans l'interprétation des contrôles de maturité**.



## DIAGNOSTIC VITICOLE

### REPENSER LA POLITIQUE VIGNOBLE DE LA CAVE

Dans le cadre de ses services experts, le Groupe ICV propose aux caves une **analyse technico-économique de leur vignoble** : souvent le point de départ d'une véritable dynamique pour pérenniser et développer l'activité.

Retour sur le cas de la cave coopérative **Les Vignobles du Cap Leucate**.

Après avoir travaillé sur la maîtrise de ses circuits commerciaux (réseau de caveaux et vrac au Val d'Orbieu) et sur la mise en œuvre d'un outil de vinification performant, la cave de Leucate a sollicité l'ICV sur le volet viticole. Objectifs : garantir l'approvisionnement de ses marchés, être capable de s'adapter aux évolutions et consolider durablement la viabilité économique des coopérateurs.

Les consultants viticoles ICV (Laurent Duret et Jacques Rousseau) ont pour cela réalisé un audit approfondi sur 5 jours auprès des coopérateurs.

Résultats : un état des lieux (une carte des zones viticoles avec une affectation produit, une « révolution » selon le Président de la cave) et des propositions d'actions concrètes (adaptation des itinéraires techniques au vignoble, axes de réduction des coûts de production, gestion des terroirs, organisation du conseil technique interne et des sélections parcelles, gestion des maturités...).

Après examen de ce rapport, le conseil d'administration a décidé d'organiser un séminaire interne réunissant tous les producteurs de plus de 6 ha. Suite à cela, la cave a mis en place un programme d'actions à moyen terme portant sur la gestion du foncier, les procédures de sélection et d'organisation des apports, l'adaptation des itinéraires techniques et la rentabilité des exploitations coopératives.

LALVIN ICV OKAY®

100% OK !



Si 400 sociétaires et clients ont testé cette innovation en 2013, plus de 500 ont pu apprécier avec succès la nouvelle levure en 2014. Les quantités vendues ont doublé, preuve du dynamisme des équipes de consultants ICV et de l'intérêt des vinificateurs pour ce fruit de la recherche conjointe entre l'ICV, Lallemand, Sup'Agro et l'INRA.

Primée au Palmarès du SITEVI 2013, Lalvin ICV oKay® présente en effet tous les atouts attendus d'une levure à la fois aromatique et polyvalente : robustesse, **absence de production de SO<sub>2</sub>**, absence d'odeurs soufrées, fruité et douceur en bouche.

Jusqu'ici utilisée quasi exclusivement pour fermenter les rosés ou les blancs, elle commence à être mise en oeuvre sur les **rouges**, plutôt sur les ateliers type «thermo», pour ces mêmes qualités et pour sa bonne synergie avec les bactéries lactiques qui vont réaliser la fermentation malolactique.

Cerise sur le gâteau, le lancement de Lalvin ICV oKay® en Espagne, en Italie, aux USA, en Australie et en Amérique du Sud est aussi très positif : les utilisateurs sont quasiment tous satisfaits et se félicitent des résultats obtenus.

35 000

MENUS CONDITIONNEMENT

Plus de 35 000 **menus analytiques de conditionnement** ont été réalisés dans les laboratoires du Groupe ICV sur les 12 derniers mois.

Enjeu économique majeur, le conditionnement est plus que jamais au cœur de nos préoccupations avec le développement régulier de solutions analytiques adaptées, et à coût maîtrisé : stabilités tartrique et protéique, turbidité, dosage du fer et du cuivre, mesure de l'oxygène dissous, coefficient de filtrabilité...Un objectif : **prévenir les risques** à l'approche des conditionnements.

Coup de projecteur sur le **coefficient de filtrabilité** (CF) avec déjà plus de 600 vins testés dès la 1<sup>ère</sup> année de mise en service de cet indice.

#### Les principaux atouts du CF :

- . plus discriminant que l'Indice de Colmatage (IC) car il peut être également réalisé sur des vins turbides (mais <50 NTU), pas encore forcément « prêts » pour la mise,
- . délai de réponse rapide : 1 jour,
- . édition d'un rapport spécifique avec un 1<sup>er</sup> niveau d'interprétation sur la filtrabilité des vins (optimale, moyenne, mauvaise et non réalisable),
- . approche œnologique plus pertinente sur l'itinéraire de filtration à proposer grâce à la prise en compte de la turbidité et du type de la membrane utilisée.



# BACTÉRIES

## BIEN PLUS QUE LA MALO

**Innovation, renouveau et développement ont caractérisé l'année 2014** pour la gamme des bactéries ICV. Avec le soutien de notre partenaire industriel Lallemand, le « plan bactéries » s'est décliné sous plusieurs axes.

### Refonte de la gamme :

- ELIOS® | **1** - Lancement d'une nouvelle gamme ELIOS® dont les 2 ferments lactiques Elios® 1 et Elios®
- ELIOS® | **ALTO®** Alto® ont répondu efficacement aux exigences du millésime.
- Grille tarifaire revue assurant des coûts utilisateurs compétitifs.
  - Fiches produits et fiches techniques de mises en œuvre selon différents process (co-inoculation, inoculation séquentielle, conditions analytiques particulières ...).
  - Formations spécifiques pour nos équipes : ateliers de travail, sessions scientifiques et techniques autour de la gestion de la malo.



**Développement d'outils analytiques** : le **Test prédictif FML** permettant dans un délai de 2 à 6 jours d'estimer la durée réelle de la fermentation malolactique d'un vinensemencé avec une bactérie de la gamme Elios®.

Accompagnement de caves autour de la malo, dans l'optique d'utiliser les ferments lactiques comme outils pertinents pour **répondre à certaines problématiques** terrain autres que la seule réalisation de la fermentation.

### AU BILAN DE CETTE CAMPAGNE 2014 :

- Une **augmentation de plus de 25% d'utilisateurs** de bactéries Elios®, associée à une très bonne **satisfaction** de la gamme.
- La mise en œuvre avec succès de nouveaux itinéraires techniques, intégrant les bactéries lactiques à différents moments au cours de la vinification.

Et surtout une prise de conscience de l'intérêt des bactéries lactiques, pas seulement comme simple agent de transformation de l'acide malique en acide lactique, mais comme **véritable dispositif d'aide à l'élaboration de vins de qualité**.

Par la colonisation précoce du milieu, les bactéries lactiquesensemencées :

- **limitent la pression des micro-organismes indésirables** (elles constituent par exemple un rempart au développement précoce des *Brettanomyces* lors des vinifications),
- assurent des cinétiques de fermentations malolactiques rapides, **préservant ainsi les profils organoleptiques originels**, sans odeurs négatives parasites (souvent liées à la production d'amines biogènes par les bactéries indigènes ou à des malos « lentes » à s'enclencher).

### RÉSULTAT :

Des vins nets aux profils aromatiques très différents, impactés par le choix de la souche de bactéries Elios® et le moment de leur utilisation (précocement en co-inoculation ou en séquentiel), dont tout le potentiel aromatique peut être ensuite rapidement stabilisé et valorisé.

## SERVICES CONDITIONNEMENT

VOUS EN PARLEZ  
MIEUX QUE NOUS

Directeur de la cave coopérative Les Costières de Pomerols et Président de l'Union régionale des Œnologues de France, Languedoc-Roussillon, **Joël Julien** a fait appel aux services Conditionnement du Groupe ICV et nous fait partager son expérience :

«La Cave Les Costières de Pomerols est une entreprise coopérative située sur le bassin de Thau produisant 130 000 hL. Nous avons 2 lignes de conditionnement : une ligne bouteilles et une BIB automatisée, installée en 2012. A cette occasion, nous avons sollicité les services de l'ICV pour le **conseil à l'investissement**, puis pour une **formation** du personnel sur la mise en fonctionnement, et enfin pour un **diagnostic sur la maîtrise des gaz**.

Dans le cadre de notre contrat, notre œnologue ICV, Jean-Christophe Martin, est très investi à la fois sur la vinification, l'assemblage et le suivi de conditionnement. Mais c'est important pour nous d'avoir l'appui de compétences extérieures spécialisées sur le conditionnement, qui nous permettent d'intégrer rapidement et dans les meilleures conditions ces nouvelles techniques.»

Faisant référence à une formation ICV sur le capsulage à vis, **Gérald Hanifi**, Responsable Conditionnement à la cave Les Costières de Pomerols, ajoute : «Nous avons été formés à connaître et bien utiliser tous les contrôles qui doivent être faits au démarrage de notre outil capsulage à vis. Et c'est vrai que ça a bien apporté et conforté le personnel sur l'utilisation de ce bouchage.»

Retrouvez l'intégralité de cette interview sur notre site [WWW.ICV.FR](http://WWW.ICV.FR)



## SERVICES VITICOLES

UN ACCOMPAGNEMENT  
DANS LE TEMPS



Exemple de l'expertise ICV en parfaite complémentarité avec l'œnologie : **l'accompagnement viticole**.

Illustration au **Domaine Rièr Cadène**. Situé à l'entrée de Perpignan, ce domaine est constitué par un vignoble de 40 ha avec deux terroirs bien distincts.

Depuis plus de 14 ans, le Groupe ICV accompagne le domaine dans son développement viticole. C'est au départ sur les conseils de leur œnologue consultante ICV, Brigitte Soriano, que les propriétaires ont fait appel aux services viticoles. Les objectifs : définir les **choix techniques** et les **améliorations** à chaque étape du calendrier viticole, de la plantation au choix des maturités, **pour atteindre les objectifs de produits**. Ces dernières années, l'accompagnement s'est concentré sur des thèmes plus précis comme la reconversion progressive du domaine à des **techniques biologiques** et une **dégustation** hebdomadaire des **raisins** destinés aux cuvées haut de gamme avant la vendange.

**Les résultats** : la restructuration complète du vignoble, de meilleures conditions de production et l'implantation de nouvelles vignes plus adaptées. Le domaine a pu ainsi mettre en place une gamme de vins totalement revue, développer fortement ses ventes et son image.

# { DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ }

## HACCP CLÉ EN MAIN

«COMMENT RASSURER NOS CLIENTS SUR  
L'ÉLABORATION DES VINS DE NOTRE CAVE ?»

Obligation réglementaire, exigence des metteurs en marché et de la grande distribution, la mise en place d'un système de **Sécurité Sanitaire des Aliments** est aujourd'hui incontournable. Illustration avec la **Cave de Banyuls l'Etoile**.

C'est fin 2013 que Jean-Pierre Centene, Président de la Cave de Banyuls l'Etoile, entreprend une démarche de fond pour engager la Coopérative dans une **démarche qualité HACCP**.

La cave développe en effet un partenariat avec la grande distribution, particulièrement exigeante sur la traçabilité et la sécurité des produits qu'elle achète. Pour répondre à des demandes toujours plus pressantes de transparence et d'innocuité, le Président a interrogé le Groupe ICV sur la manière d'adapter une structure à « l'ancienne » telle que la Coopérative l'Etoile.

La démarche proposée par le Groupe ICV consiste à mettre en conformité la coopérative avec le règlement (CE) n° 178/2002 du parlement européen établissant les principes et prescriptions générales pour la production de denrées alimentaires.

**Bien plus qu'une opération ponctuelle, il s'agit réellement d'une réflexion globale d'entreprise.**

Les objectifs pour la cave sont de :

- répondre aux exigences de la grande distribution pour consolider leur partenariat commercial,
- assurer à la cave un pré requis pour toute autre démarche de qualité ciblée.

**La solution HACCP clé en main du Groupe ICV** engage la cave dans une véritable **démarche de progrès**. Agnès Piperno, CEnologue Consultante du centre ICV de Toulouse, accompagne en effet la cave dans la durée (au moins 3 ans) afin de la soutenir dans sa progression et la maîtrise des évolutions réglementaires. Elle sera également un appui face aux demandes spécifiques des clients de l'entreprise.

Pour la 1<sup>ère</sup> année (2014), l'intervention de l'ICV sur site s'est déroulée sur 3 jours pour :

- évaluer le système qualité de la cave,
- formaliser un plan d'action concret,
- aider à la mise en place de la documentation et du système HACCP.

Ces actions ont permis à la cave de l'Etoile d'optimiser certaines pratiques et de donner satisfaction à l'audit réalisé par leur partenaire commercial en le rassurant sur les évolutions à venir de la structure.

## VIGNERONS EN DÉVELOPPEMENT DURABLE TOUJOURS PLUS NOMBREUX

Après la cave des **Vignerons du Mont Sainte Victoire** (Puylobouvier), le début d'année 2015 a vu la cave bourguignonne de **Lugny** obtenir sa certification VDD et rejoindre les 15 autres Vignerons en Développement Durable engagés dans cette démarche de référence sur le marché du vin.

L'engagement des caves dans l'unique démarche de développement durable spécialisée sur la filière viti-vinicole, et allant de la vigne au verre, poursuit ainsi un **développement ininterrompu depuis sa création il y a 7 ans**.

Initié par le Groupe ICV et des caves du pourtour méditerranéen et de la vallée du Rhône, VDD s'est organisé en association et s'est étendu sur la plupart des grands vignobles français (vallée de la Loire, Bourgogne...). De nouvelles caves sont actuellement en conversion.

Avec un nombre croissant de bouteilles portant le logo, la marque VDD gagne régulièrement en notoriété auprès des distributeurs, mais également auprès des consommateurs. Cette démarche répond à des attentes de fond sur des produits « citoyens » intégrant des valeurs sociétales

Pour en savoir plus et rejoindre vous aussi les Vignerons en Développement Durable, rendez-vous sur

[www.v-dd.com](http://www.v-dd.com)

A CE JOUR, CE LABEL REGROUPE PLUS DE :

**3000**

**VIGNERONS**

**640**

**SALARIÉS**

**20.000**

**HA DE VIGNES**

**64**

**MILLIONS DE BOUTEILLES**



## CAVE EXPÉRIMENTALE L'INNOVATION CONTINUE



Pour rester à la pointe de l'innovation, le Groupe ICV investit régulièrement dans des équipements de Recherche & Développement. Les actions menées en cave expérimentale contribuent ainsi à la conception et la diffusion de l'innovation auprès des professionnels du vin.

En 2011 : la cave est équipée d'unités pilote de **chauffage de la vendange**, construites sur mesure par la société PERA.

Objectif : réaliser sur des lots de vendanges homogènes des expérimentations sur toutes les variantes de la thermovinification (MPC, ThermoMix ...).

En 2012 : un **hydrau-press**, permettant de simuler sur des petites quantités de raisins les pressoirs pneumatiques, vient compléter les pressoirs à plateau.

En 2013, un nouveau **Fouloir-Erafloir** (Bucher Vaslin), assurant un traitement doux et régulier des petits lots de raisin, remplace l'ancien matériel.

En 2014, l'équipe R&D fait l'acquisition d'une **sertisseuse**, permettant ainsi de choisir le mode de bouchage : traditionnel ou **capsule à vis**. En parallèle, étiquettes et bouteilles font peau neuve.

Nous serons heureux de vous accueillir dans notre cave expérimentale et de vous faire découvrir les nombreux vins obtenus et disponibles à la dégustation.

## CATALOGUE FORMATIONS 13 NOUVEAUX PROGRAMMES

Le nouveau catalogue ICV des formations viti-vinicoles est disponible depuis novembre 2014 en format papier ou sur le site internet du Groupe ICV. Comme chaque année de nombreux programmes sont remodelés et de **nouvelles thématiques** viennent s'ajouter.

**Quelques exemples :**

- Optimiser la rentabilité d'une parcelle
- Découvrir par la dégustation l'univers des vins bio / bio-dynamiques / nature / sans soufre ajouté
- Exprimer le potentiel « thiols », du raisin au vin
- Anticiper les risques microbiologiques, du raisin au conditionnement
- Organiser la sécurité du travail en cave
- Les clés du succès pour vendre son vin en GD et dans le e-commerce

Des programmes spécifiques sont élaborés en partenariat avec Coop de France LR (prévention des litiges, gestion sociale et paye) et avec les Vignerons Indépendants de l'Hérault (irrigation qualitative, réduire et maîtriser le SO<sub>2</sub>).



## AU-DELÀ DES FRONTIÈRES

Au-delà de son périmètre historique du pourtour méditerranéen et de la vallée du Rhône, l'**expertise du Groupe ICV** s'étend chaque année un peu plus **en France et à l'international**.

A l'étranger, nos clients se situent aussi bien sur des zones relativement proches, comme par exemple en Espagne (Catalogne), que dans des vignobles plus lointains (USA, Chili, Macédoine, Israël, Maroc).

La **reconnaissance du savoir-faire du Groupe ICV dans le monde** nous amène également à intervenir dans d'autres pays (Australie, Argentine, USA, Italie, Espagne...), dans le cadre d'**animations techniques et scientifiques** ; et cela à l'occasion de colloques et séminaires, mais aussi directement auprès de producteurs, en association avec notre partenaire la société Lallemand.

Des formations sont également organisées à l'étranger, en Italie par exemple avec notre partenaire Vinidèa.



## { INNOVER DANS LES PRODUITS ET SERVICES }

# INVESTIR POUR L'AVENIR

Les Administrateurs du Groupe ICV ont décidé de lancer un programme d'investissements ambitieux sur 2015, pour près de 1,3 millions d'euros.

S'appuyant sur notre structure financière solide, c'est un signal fort de confiance, dans notre capacité à **développer de l'activité et des services innovants**, pour un service à qualité renforcée vers nos sociétaires.

Parmi les investissements engagés en 2015 :

- L'aménagement d'un nouveau **centre œnologique en Ardèche**, pour les vendanges 2016 (déménagement de Vallon Pont d'Arc vers Ruoms).
- L'intégration d'**analyseurs séquentiels**, sur nos laboratoires de Nîmes et Trèbes, en remplacement des flux continus.
- La mise en place d'un **nouveau logiciel comptable**, pour la campagne 2015, facilitant les liens entre les différentes sociétés du Groupe ICV, et proposant la mise à disposition d'indicateurs de pilotage.

Le renforcement de notre expertise dans les domaines :

- du conditionnement (contrôle du profil des cols à vis),
- de la microbiologie (cytomètre de flux, associé à une technique de marquage spécifique des micro-organismes),
- de la dégustation (**système intégré de gestion des analyses sensorielles avec saisie sur tablettes** et traitement statistique en temps réel : une solution Tastel®).



# BOIS

## POUR L'ŒNOLOGIE NOUVELLE GAMME

Toujours à la recherche de solutions innovantes pour ses sociétaires et clients, le Groupe ICV lance sur la campagne 2015 une **nouvelle gamme de Bois** pour l'œnologie en partenariat avec la société **Seguin Moreau**.

Tonnellerie de référence dans le monde du vin, Seguin Moreau a développé une large gamme d'alternatifs ces dernières années. Les équipes de Seguin Moreau disposent d'une **expertise reconnue** sur la sélection des bois et d'un **remarquable savoir-faire** sur l'élevage des bois, sur les synergies et les **échanges entre le vin et le chêne**.

Les vins déjà élaborés sur le marché et de nombreux essais dans notre cave expérimentale nous ont permis de valider la **qualité des produits** et de constituer une gamme adaptée aux objectifs des vignerons du pourtour méditerranéen et de la vallée du Rhône.

La nouvelle gamme sélectionnée par le Groupe ICV offre un choix de solutions pour l'œnologie allant des copeaux aux douelles, pour des utilisations en vinification et en élevage :

- **Oenofirst®** (chips sous forme de bûchettes compressées assurant des gains logistiques et une utilisation facile) et **Oenochips®**,
- Dominos **Oenoblock®**,
- Douelles **Oenostave®**.

Les étapes de présentation de ces nouveaux produits aux caves vont se dérouler dès le mois d'avril.

La **créativité** et la **qualité** des produits sont autant d'atouts pour apporter à nos sociétaires et clients une **véritable valeur ajoutée dans l'élaboration de leurs vins**.

# ENQUÊTE DE SATISFACTION

## COMMENT LE GROUPE ICV EST-IL PERÇU ?

Dans le cadre de notre **politique Qualité** et dans un souci d'**amélioration continue**, nous avons lancé en juin 2014 une importante **enquête de satisfaction** sur le Groupe ICV. Cette enquête a été réalisée par un institut de sondage auprès de l'ensemble de nos clients, sociétaires et tiers, sous forme d'un questionnaire auto administré en ligne.

L'objectif : mesurer la satisfaction de notre clientèle, écouter les attentes, répondre aux besoins exprimés, et mettre en place un baromètre pour des suivis réguliers. Nous en profitons pour remercier toutes celles et tous ceux qui ont répondu à cette enquête.

### Les principaux résultats

concernant les services et produits utilisés :

- **Analyses** œnologiques : note moyenne de 7,9/10 avec de fortes satisfactions sur les délais de restitution et les modes de transmission, les commentaires d'accompagnement, la variété et la précision des analyses.
- **Conseil** œnologique : 8,1/10. La relation avec l'œnologue-consultant, sa capacité d'écoute et sa disponibilité sont perçues très positivement. Les autres points forts : **l'accompagnement dans l'élaboration de vins adaptés à vos marchés**, la capacité à proposer des **solutions innovantes** et des services bien adaptés à vos besoins. A travailler : mieux informer sur les travaux de notre R&D (résultats des expérimentations...).
- **Services expert** (viticoles, conditionnement, développement durable, qualité) : ceux qui les ont utilisés expriment une bonne satisfaction, mais ces services souffrent encore d'un manque de connaissance de la part d'une grande partie de nos clients.

- **Produits œnologiques** : 7,6/10. Les principales satisfactions portent sur l'**accompagnement** de l'œnologue-consultant dans la mise en œuvre, la livraison, la disponibilité, la qualité.
- **Formations** : 7,6/10. Les caves ayant suivi des stages de formation avec l'ICV ont apprécié particulièrement la **qualité pédagogique** des formateurs, la qualité des formations, la documentation et le choix.



La relation avec le **centre œnologique** ICV bénéficie d'une note de 8/10 avec notamment une bonne satisfaction de l'accueil. Les événements organisés par les centres œnologiques sont très appréciés (8/10).

Enfin, en terme d'image, le Groupe ICV est perçu

comme « **une entreprise à qui on peut faire confiance** » (99% des répondants sont d'accord ou tout à fait d'accord), « une entreprise sûre et solide » (93%), « performant, dynamique » (92%), « **proche des préoccupations de ses clients** » (90%), « innovant » (87%).

Au final, **97% des répondants recommanderaient le Groupe ICV à un confrère.**

Une belle reconnaissance pour le travail accompli par les équipes du Groupe ICV.

A nous maintenant de maintenir et faire progresser votre satisfaction.

## { COMMUNIQUER }

# VINITECH

LE DERNIER SALON  
OÙ L'ON CAUSE

Exposant à Vinitech 2014, le Groupe ICV a une nouvelle fois occupé le terrain de l'innovation et suscité l'intérêt des visiteurs de Bordeaux et d'ailleurs.

Au programme : la viticulture de précision sur smartphone avec Oenoview® Start, la maîtrise du profil et de la couleur des rosés, le chauffage des jus ou encore les cépages résistants aux maladies.

Des dégustations de vins produits par les Vignerons en Développement Durable ont permis à chacun de mieux connaître cette démarche de référence dans le monde du vin.



# PRESSE VITI-VINICOLE DES CONSULTANTS CONSULTÉS



Toujours très sollicité pour son expertise technique et sa connaissance du vignoble, le Groupe ICV est apparu, depuis le début de l'année 2014, à plus de 40 reprises dans la presse viti-vinicole ; aussi bien dans des revues locales que dans des titres nationaux et internationaux.

Quels sujets ont le plus intéressé les journalistes ?

Les données issues de notre **observatoire du Millésime** et des centres œnologiques sont toujours très prisées pour suivre régulièrement la progression des vendanges. Notre expertise pointue sur les **cépages résistants** aux maladies a été souvent mise à profit.

Côté cave, nous avons par exemple apporté notre expérience sur la maîtrise des fermentations, la réduction du SO<sub>2</sub>, l'élaboration des **rosés**, l'éthanal ou encore sur les atouts des **bactéries** lactiques.

Enfin, notre savoir-faire sur les démarches de **développement durable** nous permet d'apporter un éclairage sur les différentes solutions qui sont aujourd'hui proposées aux vignerons.

# 40% LETTRE D'INFORMATION

Depuis son lancement en novembre 2013, la **newsletter du Groupe ICV** s'est fortement développée et touche désormais plus de 9000 professionnels du vin en France. Les performances des quatre numéros qui rythment l'année (janvier, avril, juin et novembre) sont très satisfaisantes : le taux d'ouvertures, le taux de clics et le taux de réactivité. Ce dernier indicateur montre que près de 40% des destinataires qui ouvrent l'email, ont ensuite cliqué sur au moins un des liens proposés.

**Abonnez-vous dès maintenant à la newsletter sur le site [www.icv.fr](http://www.icv.fr)**





## PYRÉNÉES ROUSSILLON

### CENTRE ŒNOLOGIQUE DE TOULOUGES

Par Hélène TEIXIDOR, Directeur de secteur



#### LE MILLÉSIME 2014

Un millésime qui se démarque par des **conditions météorologiques atypiques**. Les vigneron et les consultants ont eu un œil sur la météo, un autre sur l'évolution au vignoble pour arriver à récolter au bon moment. Il a fallu bouleverser les habitudes de récolte dans les cépages et les couleurs. Nos consultants ont su adapter les vinifications aux raisins. Au final, nous avons sur le secteur un bon millésime en rouge avec des vins de type septentrional.



#### LA VIE DU CENTRE

L'intégration en mai 2014 de l'**analyseur séquentiel** en remplacement des flux continus permet à l'équipe du laboratoire, réduite à 3 techniciens (Brigitte Magin, Denis Olive, Vincent Ortega) et à Nicolas Marchet, Responsable laboratoire, de maintenir la qualité d'analyse tout en gagnant en productivité.

En novembre 2014, succès de l'audit de surveillance, avec demande de 3 extensions sur les paramètres analytiques : SO<sub>2</sub> libre par colorimétrie sur analyseur séquentiel, acide acétique et acidité volatile calculée sur l'analyseur séquentiel.

A noter une explosion des demandes d'essais de stabilisation tartrique par ajout de CMC. Le laboratoire a mis en place un protocole sécurisé d'évaluation de l'effet de cet ajout.

L'équipe des consultants poursuit le développement de l'activité **à l'international** (Espagne, Israël, USA, Chili, Maroc) dans le domaine viticole cette année, mais aussi au niveau du conseil œnologique et surtout de l'analyse.

#### LES ÉVÉNEMENTS

Chaque année toute l'équipe du centre organise des manifestations. Ce travail d'équipe est très apprécié de nos vignerons. C'est à chaque fois une véritable création : recherche des thèmes, du lieu et des titres avec Brigitte Soriano, mise en forme par Sabrina Buffet notre secrétaire, avec l'aide d'Agnès Piperno, logisticienne avec Nicolas Marchet, Thierry Gibiard et Bernard Marty, partie vidéo projection et photos avec Laurent Duret.

Citons pour ce millésime 2014:

**ICV Taste Dating** au Domaine de Rombeau. Le 27 novembre une centaine de vignerons et d'acteurs du monde viticole se sont retrouvés pour la découverte du millésime avec des vins des terroirs du Roussillon, du Fitou maritime, de l'Empordà et du Maroc.

**Forum dégustation Passion Bio 2014** : découverte par une cinquantaine de vignerons des particularités de ce millésime avec un focus sur les vinifications sans SO<sub>2</sub> ajouté. Laurent Duret, ingénieur agronome à l'ICV, a animé la deuxième partie de notre matinée en exposant les points clés pour une meilleure gestion des besoins en nutriments, azote, oligoéléments et vitamines dans les jus (compléments autorisés au cours de la vinification, dans le respect du nouveau règlement C.E des vins biologiques), sans oublier les possibilités offertes par les apports en amont, directement au vignoble.

#### Autres événements :

- La 30<sup>ème</sup> Journée Œnologique au Domaine de Rombeau le 27 mars 2015 en matinée.
- La matinée de dégustation et de discussion technique sur l'Empordà au mois de mai.





## CENTRES ŒNOLOGIQUES DE NARBONNE ET TRÈBES

Par Christophe ROUX, Directeur de secteur



### LE MILLÉSIME 2014

Le millésime 2014 a été marqué par des **événements climatiques de forte envergure**. Différents épisodes de grêle en début d'été ont ravagé près de 15 000 ha cumulés de vignobles, faisant disparaître en quelques heures un petit million d'hectolitres de production. L'Est audois a également été marqué par un épisode de sécheresse qui a écorché notre potentiel de production. Le conseil d'administration de l'ICV a rapidement pris la mesure de l'étendue des dégâts et a proposé aux caves sociétaires concernées les mesures d'accompagnement adéquates. Malgré ce déferlement climatique, les caves ont trouvé les ressources pour vinifier, au mieux, ce millésime fort atypique.

Plus de 15 nouveaux clients réaliseront les prochaines vendanges avec les équipes de l'ICV à leurs côtés, pour un chiffre d'affaires additionnel d'environ 35 k€.

A noter également, le resserrement des relations opérationnelles entre le groupe Foncalieu et l'ICV, notamment autour du suivi de son laboratoire interne et des contrôles microbiologiques post mises.

Félicitations à toute l'équipe Audoise.



### LES ÉVÉNEMENTS

Deux soirées dégustations «Présentation du Millésime», destinées aux caves coopératives, puis aux domaines, ont regroupé près d'une centaine de techniciens du vin, présidents, administrateurs, directeurs ou propriétaires.



### LA VIE DU CENTRE

Coté consultants, Jérôme Hourdel, œnologue-consultant du centre de Narbonne a rejoint l'équipe marketing et commerciale à la direction générale de l'ICV, en charge de développement commercial. C'est un consultant déjà connu des équipes audoises qui reprend le secteur de Jérôme. En effet, **Olivier Mérieux** avait déjà complété l'équipe, l'année dernière notamment, pour des actions de prospection. Son intégration en est d'autant plus rapide.

Coté **laboratoire**, le centre de Narbonne est désormais réorganisé afin de pouvoir pleinement accueillir les analyses du site de conditionnement du groupe Val d'Orbieu. Cela se traduit actuellement par un gain d'activité analytique de près de 20%.

Rose Lopez, technicienne du centre de Narbonne, devrait faire valoir ses droits à la retraite à la veille des vendanges 2015. Un recrutement a été organisé afin de pouvoir gérer cette évolution dans la continuité. **Antonin David**, après un CDD en laboratoire a été retenu pour ce poste.

Coté **conseil**, un accent particulier a été mis sur l'amélioration du **suivi microbiologique** des cuvées à forte valorisation, ainsi que la diffusion d'Oenoview® auprès de domaines leaders dans leur appellation.

Nous avons également poursuivi, avec succès, notre conquête de part de marché auprès des domaines.





## CENTRES ŒNOLOGIQUES DE BÉZIERS ET MAURIN

par François BOUDOU, Directeur de secteur



### LE MILLÉSIME 2014

Ce millésime restera **le millésime des extrêmes**. Le volume de récolte est en forte baisse sur la grande partie ouest du département, fortement impactée par la sécheresse hivernale ; les pertes atteignent 45 % dans certaines coopératives. Plus à l'est, les volumes sont plus proches de la normale, mais ce sont les fortes pluies du 17 et du 29 septembre qui ont généré des dégâts importants au vignoble et fortement bouleversé la fin des vendanges.

En conséquence, ce millésime aura connu des situations très diverses, avec au final, **une qualité d'ensemble très satisfaisante** et quelques situations où l'évolution des moyens technologiques des dernières années a été pleinement profitable.



### LA VIE DES CENTRES

Des **travaux** de rénovation ont été engagés sur le site de **Béziers** : accueil, bureaux œnologiques et direction, salles de dégustation et réunion, abords. Ces travaux, au-delà de l'entretien devenu nécessaire, ont aussi permis d'améliorer l'organisation du travail, les conditions d'accès et de stationnement, ainsi que l'acoustique et la luminosité de notre salle de réunion.

L'activité analytique de nos laboratoires a été relativement soutenue sur la période des vinifications. En revanche sur le début 2015, le dynamisme du marché et la faiblesse des volumes impactent quantitativement l'activité à la baisse.



### LE MARCHÉ

Avec un faible stock, une petite récolte et une demande forte, le **marché est très dynamique** sur tous les segments. Le département n'échappe pas à l'effet « rosés », avec une forte progression de la production. Grâce à un travail d'enquête des consultants du secteur, nous avons pu évaluer cette production à 29% de la production départementale, contre 24% en 2013.

La forte demande s'est accompagnée d'un travail précoce des caves et d'une forte sollicitation de nos consultants pour préparer les cuvées et permettre la mise en marché rapide des vins.



### L'ANIMATION TECHNIQUE

Fort du succès des années précédentes, nous avons reconduit nos deux événements majeurs :

- **Rencontres du Millésime** : la 4<sup>e</sup> édition s'est tenue le 27 Novembre à VINIPOLIS - Florensac. Un nouveau record de participation avec près de 120 vignerons et techniciens présents qui ont pu déguster une sélection de 100 vins de ce millésime.

- **Quartier d'été** 2<sup>e</sup> édition organisée le 19 Juin, à nouveau dans le magnifique cadre du Château Bas d'Aumelas, autour du Thème « Arômes et Vins ». Près de 90 personnes, sociétaires, clients, partenaires et prospects, ont assisté aux présentations, et participé aux 3 ateliers de dégustation présentant des vins commerciaux de la région, de France, et des autres pays du monde.





## CENTRE ŒNOLOGIQUE DE NÎMES

Par Gérard SANCHEZ, Directeur de secteur



### LE MILLÉSIME 2014

A la faveur d'un printemps chaud et sec et d'un débourrement dans l'ensemble précoce, le millésime 2014 s'annonçait comme un millésime précoce et aux antipodes de 2013. La période estivale, « froide » et humide (des précipitations deux fois plus importantes que la normale sur beaucoup de secteurs), est venue contrarier cette avance pour ramener les maturités de 2014 proches de 2010, 2011 ou 2012.

Les conditions climatiques de l'été ont également accentué la pression phytosanitaire jusqu'à la récolte, obligeant les vignerons à un arbitrage permanent entre maturité et état sanitaire des raisins. Les performances techniques des caves et leurs capacités de tri ont contribué efficacement à présenter les vins de 2014 sous leur meilleur jour.

Mais 2014 restera l'année de la **grêle** pour beaucoup de producteurs. Si l'épisode des 12 et 13 juin sur le piémont cévenol et une partie du Gard méridional a fait des dégâts relativement limités, en revanche, les orages du 20 juillet sur la partie nord du département, avec un gradient Ouest-Est et un épicycle autour de la Vallée de la Cèze, ont entraîné des conséquences dramatiques avec des pertes jusqu'à 100 % sur certaines zones.

Sur le plan quantitatif, le Gard viticole renoue avec des **volumes** plus en phase avec la superficie de son vignoble et en augmentation de 8-9 % par rapport à 2013. A noter que la zone Côtes du Rhône affiche la plus forte progression avec +20%.



### LA VIE DU CENTRE

Après quelques exercices sans gros investissements, des efforts importants vont être consentis cette année dans les **équipements de laboratoire**. Tout d'abord, le choix a été fait de basculer dans une autre génération d'analyseurs (appareils séquentiels) permettant d'accélérer les cadences d'analyses (et par là même des délais de réponse raccourcis) et d'améliorer la polyvalence des techniciens de laboratoire. L'acquisition d'un spectromètre d'absorption atomique (dosage du fer, cuivre et potassium pour l'essentiel) est également prévue.

Au niveau des salariés, Vincent Huguet, technicien de laboratoire depuis 1978 sur le centre de Nîmes, a fait valoir ses droits à la retraite.



### LE MARCHÉ

La clientèle de caves particulières continue de progresser sensiblement, traduisant une bonne adéquation entre les prestations réalisées par les consultants et les attentes des clients.

Le périmètre des actions menées auprès des caves coopératives reste stable. A noter toutefois une évolution significative des prestations réalisées parallèlement au conseil œnologique et pouvant toucher des domaines d'activités divers : qualité, viticole, développement durable, investissements...

Enfin, pour la deuxième année de son lancement, la **nouvelle levure OKay®** a connu un grand succès auprès des œnologues et des caves, et répondu aux attentes exprimées : robustesse, fraîcheur aromatique et diminution des valeurs de SO<sub>2</sub>.



### LES ÉVÈNEMENTS

L'information et le transfert de compétences restent au cœur des préoccupations des consultants du centre de Nîmes. Ceci s'est concrétisé par la tenue de plusieurs manifestations :

#### . Les ateliers techniques :

du 26 juin : l'éthanal dans les vins et le chauffage des raisins et des jus,

du 12 août : redécouvrir le pressurage, la co-inoculation et la recherche de thiols.

. **Les rencontres Millésime 2014** se sont tenues le 27 novembre. 140 professionnels, producteurs, techniciens de caves, œnologues ou coopérateurs sont venus découvrir un assortiment de 135 vins gardois du millésime 2014, méticuleusement sélectionnés par les consultants du centre œnologique de Nîmes.

Autour de 12 ateliers thématiques, chacun a pu, verre à la main, s'imprégner de ce nouveau millésime, de ses atouts et de ses écueils.





## CENTRE ŒNOLOGIQUE DE VALLON PONT D'ARC

Par Christian SAPIN, Directeur de secteur.



### LE MILLÉSIME 2014

Annoncé comme précoce au débourrement, ce millésime a été capricieux et long à se dessiner, avec au final une maturité qui a marqué le pas. Résultat, si le millésime accuse une avance de 7 à 10 jours sur 2013 (historiquement le plus tardif), on se retrouve dans la situation d'un millésime tardif, avec 4 jours de retard sur 2012 (année dans la normale). Démarrées le 19 août, les vendanges ont fini le 17 octobre (vendanges en sur-maturité).

Le premier marqueur de ce millésime est l'**acide malique** puisque les records de 2013 ont été battus cette année. L'été frais et pluvieux et la charge généreuse ont freiné la dégradation du malique sur tous les cépages, tout au long des vendanges.

L'autre facteur important qui a conditionné la décision de récolte a été l'**état sanitaire**. Les passages pluvieux successifs et l'absence du mistral ont fragilisé les pellicules au fur et à mesure que l'on s'approchait de la maturité. La présence de drosophile (*suzukii*) a inquiété les vinificateurs. Une stratégie souvent adoptée a été de **vendanger** les raisins en **légère sous-maturité**. Les vins sont dans ce cas plutôt nets, fruités (peu de végétal malgré l'acidité) avec des bouches maigres et fortement dominées par l'acide malique. En rouge, les structures tanniques sont assez faibles, mais sans agressivité. L'enrichissement a été nécessaire dans de nombreux cas.

L'autre stratégie, plus aventureuse, a été de laisser les raisins atteindre la **maturité phénolique**. Cela a souvent amené à retarder les dates de récolte lorsque l'état sanitaire le permettait. Malgré des maliques élevés, on a atteint des maturités sucrées et phénoliques intéressantes qui ont pu être exploitées en vinification : extraction, parfois trop rapide, de couleur en rosé, cuvaison longue sans tanins agressifs en rouge, finesse aromatique en blanc. Sur ces raisins, la thermo a une nouvelle fois montré son utilité.



### LE MARCHÉ

La filière viticole en Ardèche représente 11 500 ha, des Cévennes à la vallée du Rhône (IGP des Coteaux de l'Ardèche, AOP Côtes du Vivarais, AOP Côtes du Rhône et Côtes du Rhône Villages) et 1 943 exploitations. Avec 20 millions de bouteilles commercialisées, dont 45% à l'export, le vin est la 1ère production et livraison agricole du département de l'Ardèche.



### LA VIE DU CENTRE

Après 4 ans passés au centre de Vallon Pont d'Arc, Mieke Vermeylen notre secrétaire a souhaité prendre de nouvelles orientations. C'est désormais **Christelle Krasousky** titulaire d'un BTS chimie qui la remplace, avec une nouvelle définition de poste : gestion administrative à 30 %, et production d'analyses à 70%. Nous lui souhaitons une bonne intégration dans l'équipe.

A noter également, le départ de Marie Carle agent d'entretien au terme de 19 campagnes dans notre équipe.



### LES ÉVÈNEMENTS

La **matinée technique** s'est articulée autour des sujets suivants :

- **Les vins rosés** : définition de la couleur, ajustement des gammes commerciales, atteinte de la cible en jouant d'une part sur les procédés d'élaboration, mais surtout sur le produit final commercialisé.
- **L'éthanal** ou acétaldéhyde, molécule clef de la gestion du SO<sub>2</sub>. Focus sur les résultats obtenus sur nos vins du Sud Ardèche.
- **Oenoview®**, la viticulture de précision à la portée de tous. Développé et commercialisé par l'ICV depuis 6 ans, ce service viticole s'appuie sur la cartographie satellitaire, et permet de gérer le parcellaire pour une meilleure organisation des vendanges.

**2<sup>ème</sup> édition de la soirée Vignerons Indépendants en Ardèche** : début 2015, nous avons invité les caves particulières à une soirée « Présentation et dégustation du millésime 2014 » Ce fut un succès de l'avis de tous, avec un très bon taux de participation.

#### Le volet formations

- Deux formations réalisées à Vallon Pont d'Arc par **Sylvain Gras** : « Apprendre à déguster et à faire déguster en espace de vente » et « Travailler ses bourbes ».
- Expertise dans l'analyse sensorielle via :
  - Les séances de formation recyclage auprès de l'ODG Ardèche.
  - Participation à la sélection du **TOP 50 des vins du Sud Ardèche**, en collaboration avec l'association 2000 Vins Ardèche.

#### Un projet majeur

Le conseil d'administration ICV a adopté la création d'un **nouveau centre œnologique ICV** à Ruoms. Ce projet comporte l'aménagement d'un laboratoire, de bureaux pour les consultants, d'une salle de dégustation, et d'un espace de stockage des produits œnologiques. Tout en répondant au plus près aux besoins de l'**UVICA** en termes d'analyses par une réactivité accrue, cette nouvelle installation vise également à satisfaire l'ensemble de nos autres sociétaires et clients en caves particulières, avec une garantie de totale indépendance, par le renforcement de nos services via un laboratoire encore plus performant. Le début de la construction est prévu fin 2015 pour un déménagement premier semestre 2016.



## CENTRE OENOLOGIQUE DE BEAUMES DE VENISE

Par Didier ROBERT, Directeur de secteur

### LE MILLÉSIME 2014

Le millésime 2014 permet à la viticulture rhodanienne de retrouver, après deux années de lourd déficit, un **niveau de production plus normal**. La plupart des exploitations ont ainsi pu faire le plein dans les différentes AOP.

Les stocks au négoce étant demeurés au plus bas, les cours du vrac se maintiennent à un niveau élevé, offrant ainsi une appréciable respiration économique aux producteurs.

Les **conditions du millésime** ont été particulièrement **inhabituables** : précoce en début de saison et finalement tardif au moment des vendanges, associé à une récolte abondante sur grenache et une météo capricieuse en septembre, avec localement des épisodes de grêle ... et un développement favorisé des cryptogames. Cela a contraint nos équipes de consultants à une présence dense et soutenue dans les vignes pour aider nos clients à déterminer les meilleures dates de récolte ainsi que pour réaliser les allotements de vendange les plus pertinents ; l'état sanitaire se dégradant rapidement à partir du 20 septembre. Au final, les vinifications se sont déroulées dans de bonnes conditions techniques, sans difficulté particulière eu égard à la richesse en sucres plus modeste qu'à l'accoutumé et à des fermentations malo-lactiques s'enclenchant rapidement.

Le bilan qualitatif est contrasté en fonction des zones de précocité, parfois aggravé par de fortes pertes d'intensité colorante après la malo, mais on déguste actuellement de belles cuvées sur le fruit, avec plus de consistance que l'an dernier. Les rosés et les blancs se montrent aromatiques et équilibrés, bien en phase avec les besoins du marché.

### LE MARCHÉ

Les **regroupements** de structures **coopératives** évoqués l'an dernier continuent à être explorés et certaines caves ont d'ores et déjà franchi le cap : les Vignerons des Dentelles ont vu le jour juste avant les vendanges, résultant du rapprochement de Balma Venitia (Beaumes-de-Venise) et des Vignerons de Caractère (Vacqueyras). La recherche de nouveaux équilibres se poursuit donc dans notre vignoble, avec une sérénité retrouvée.

### LES ÉVÈNEMENTS

En ce début d'année 2015, nous avons organisé nos habituelles soirées de **présentation du millésime**. Nous avons fédéré plus d'une centaine de vignerons et avons été accueillis successivement au Domaine de Fondrèche (Ventoux), au Clos St Paul (Côtes du Rhône et Crus) et au Château Gigognan (Châteauneuf du Pape), dans des conditions toujours professionnelles et conviviales.





## CENTRES ŒNOLOGIQUES DE BRIGNOLES ET LA TOUR D'AIGUES

Par Laurence HUGOU, Directeur de secteur



### LE MILLÉSIME 2014

Une récolte en augmentation variable selon les secteurs de 10% à 25% (Luberon) en référence à la récolte 2013. Les vins rosés de Provence confirment leur totale adaptation à la demande du marché : **clairs et aromatiques**.



### LE MARCHÉ

Le marché des rosés de Provence s'est amorcé confortablement avec les prix de la campagne dernière.

Un **nouveau certifié VDD** : les Vignerons du Mont Sainte Victoire à Puylobier ont rejoint en août 2014 le cercle des Vignerons en Développement Durable.



### LA VIE DU CENTRE

#### Une équipe au « top » !

Christel Bagnis réussit son « Master d'organisation logistique de la distribution de nos biotechnologies », tandis que Marylise Ginestier, Amandine Dezanni et Romain Blanc assurent avec brio et bonne humeur les prélèvements des 1300 échantillons varois destinés à la pré dégustation du Concours Général Agricole pour le compte de la Chambre d'Agriculture du Var.

L'arrivée de **nouveaux clients** et la confiance renouvelée dans le professionnalisme du laboratoire (Lauriane Bernard, Stéphanie Jaillot, Cindy Josserand, Nathalie Suc encadrées par Florence Lemoine) nous assurent encore cette année d'une **augmentation de l'activité analytique**.

Arnaud Morand se fait l'ambassadeur des vins rosés de Provence avec des demandes régulières d'interventions en Italie.

Florent Touzet met au profit de nos clients son regard extérieur pour les avant projets d'investissements dans les outils de production (sites neufs, nouveaux chais). L'appui consiste à dresser les grandes lignes du cahier des charges à soumettre aux cabinets d'ingénierie en charge de la maîtrise d'œuvre.

Gisèle Elichiry est toujours beaucoup sollicitée pour son expertise en analyse sensorielle, pour la maîtrise de l'oxygène et la conservation des vins.

Géraldine Legentil confirme ses compétences commerciales dans la mise en avant de nos biotechnologies auprès d'une clientèle peu connaisseuse de notre gamme.

Laurence Santiago renforce sa notoriété dans l'élaboration des vins rouges de garde auprès d'une clientèle de caves particulières fidélisées et de notoriété indiscutable (Château Calissanne, Château Revelette...). Elle prend en main en 2015 le développement du service HACCP clé en main.

Julien Brochet conforte en permanence ses compétences techniques et met à profit ses grandes qualités relationnelles auprès de sa clientèle, de l'ensemble de notre équipe et du réseau national des œnologues.

Bienvenue à **Guillaume Barraud** qui renforce et rajeunit notre équipe de consultants. Depuis janvier 2015 il a pris en charge le **service viticole** du secteur Provence afin de répondre à la demande toujours croissante de sélections parcelles, de suivis phytosanitaires et techniques du vignoble.

Quant à Olivier Rovegno, sa rigueur nous apporte toutes les réponses sur la formation dans des délais imbattables.

Un grand merci et bonne continuation à Cédric Hallereau (ICV Rhône) et Adrien Debaud (ICV Gard) qui viennent de quitter nos équipes pour de nouveaux horizons et qui ont fortement contribué au succès de nos services, notamment en Provence.



### LES ÉVÈNEMENTS

Focus sur le **panel Provence** :

En dehors des rendez-vous annuels toujours très suivis (matinée technique en juin, soirée côté cour en juillet et présentation du millésime en janvier), l'organisation d'un panel de dégustation des **50 meilleurs rosés de la coopération provençale** a permis une avancée technique.

La problématique : les rosés de Provence ont le vent en poupe et leur part de marché ne cesse de progresser. Couleur, arôme, fraîcheur... y a-t-il un profil « parfait » plébiscité par les consommateurs autant que par les professionnels ? **Comment obtenir techniquement cet équilibre tant attendu ?**

Le panel de dégustation a confronté un jury professionnel à un jury amateur. Plus de 80% des caves coopératives de Provence ont répondu à cette initiative et 50 cuvées de rosés 2013 ont été dégustées par les 2 jurys. L'analyse des itinéraires techniques des vins les plus appréciés a ensuite permis d'alimenter le débat technique qui s'est tenu à la soirée « côté cour ». Un compte rendu est disponible auprès de l'équipe de Provence. Une expérience réussie qui sera renouvelée en 2015.



**Les 16 collaborateurs du Centre Œnologique de Provence**

(ne manque que Guillaume Barraud arrivé après la prise de vue)



Nouveau Monde DDB Toulouse - © DFI - parteur.com

**LALVIN** ICV **OKAY**®



Sélectionnée par le Groupe ICV  
et Lallemand en collaboration avec



## La nouvelle levure 100% OK !

- oK ✓ Très faible production de SO<sub>2</sub>
- oK ✓ Faible production d'acétaldéhyde
- oK ✓ Excellente capacité fermentaire

- oK ✓ Peu de besoins en azote
- oK ✓ Fermentation malolactique facile
- oK ✓ Fraîcheur et équilibre en bouche



L'art & l'expertise du vin

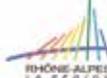
Si vous êtes oKay, rendez-vous sur [www.icu.fr](http://www.icu.fr) ou [lallemandwine.com](http://lallemandwine.com)

**LALLEMAND**

## PROGRAMMES DE RECHERCHE GROUPE ICV CAMPAGNE 2013-2014 :

Par Eric BONTEMPS, Directeur Développement

Nous vous présentons ci après un aperçu des principaux projets poursuivis ou initiés au cours de la campagne 2013-2014 :

PROJETS 2013-2014	OBJECTIFS	PARTENAIRES	COFINANCEMENT
<b>Optimisation d'une filière Jus de raisin (FIJUS-R@isol)</b>	Développer une nouvelle gamme de jus de raisins à valeurs nutritionnelles améliorées : teneur en sucre réduite, riche en polyphénols, acidité maîtrisée. Ce programme a pour objectif de mettre en place une filière dédiée au jus de raisin à partir du Languedoc-Roussillon.	    	   
<b>Etude expérimentale des conditions d'emploi de la caséine permettant l'absence de résidu décelable par test ELISA</b>	Identifier les protocoles qui permettent d'utiliser la caséine, mais sans avoir obligation de la mentionner sur les étiquettes (réglementation allergènes).	 	Contrat de projet Etat Région  
<b>Maîtrise de la production d'éthanal</b>	Adapter les techniques de vinification pour réduire la production d'éthanal et permettre ainsi une réduction des doses de SO <sub>2</sub> .		Contrat de projet Etat Région  
<b>Optimisation de la filtration des vins : filtrabilité et procédés</b>	Déterminer les outils et modes de pilotages les mieux adaptés en fonction des objectifs de produits.	 	Contrat de projet Etat Région  
<b>Validation d'itinéraires techniques de vinification conformes au règlement européen Bio</b>	Déterminer les process permettant d'être en conformité avec le règlement européen, notamment en testant des alternatives à la PVPP, en s'affranchissant de l'azote minéral et en réduisant les doses de SO <sub>2</sub> sur des matières premières issues de l'agriculture biologique.	   	Contrat de projet Etat Région  

» Avec un budget supérieur à **4%** de son chiffre d'affaires, l'ICV affirme son effort de R&D. Par cette contribution unique, par son innovation permanente, le Groupe ICV construit son avenir et celui de ses sociétaires et clients.

PROJETS 2013-2014	OBJECTIFS	PARTENAIRES	COFINANCEMENT
<b>Réduction des teneurs en sulfites en œnologie</b>	Valider et comparer des itinéraires techniques avec des apports faibles en SO <sub>2</sub> .		Groupe National 
<b>Microdiv : diversité des micro-organismes d'altération</b>	Améliorer la connaissance sur les micro-organismes secondaires des vins pour mieux les maîtriser.		Groupe National 
<b>Pilotage de la flottation discontinuée par la turbidité</b>	Par une gestion maîtrisée de la turbidité, proposer des vinifications en blanc ou rosé amenant à des styles de vins différents.		Vignerons des Dentelles 
<b>Conservation des vins rosés</b>	Évaluer les conséquences des conditions de conservation (du stockage vrac au stockage conditionné) sur les caractéristiques des vins rosés.		Groupe National 
<b>Oxygène</b>	Caractériser l'impact du niveau et des types d'exposition à l'oxygène sur les caractéristiques des vins au conditionnement.		Groupe National 
<b>Sélection de biotechnologies</b>	Poursuivre l'évolution de la gamme des biotechnologies ICV (levures, bactéries, nutriments, enzymes...).		

PROJETS 2013-2014	OBJECTIFS	PARTENAIRES	COFINANCEMENT
<b>Essais biotechnologies Essais morceaux de bois de chêne (copeaux, blocs, staves...)</b>	Évaluer les réponses des gammas ICV aux caractéris- tiques du millésime.		
<b>Etude de la stabilisation de la couleur des rouges issus d'ateliers industriels de chauffage de la vendange</b>	Identifier les pratiques œnologiques permettant une préservation de la couleur des vins issus de thermovinification.		Contrat de projet Etat Région    
<b>Evaluation de l'impact d'apports de glutathion à la mise en bouteille</b>	Mesurer les effets analy- tiques et organoleptiques d'un auxiliaire à fort pouvoir antioxydant (NB : auxiliaire non autorisé à ce jour)		
<b>Développement de nouvelles techniques analytiques</b>	Améliorer la performance et le coût des outils de pilotage et de sécurisation des proces- s de vinification, d'élevage et de conditionnement.		

ELIOS

ALTO<sup>®</sup>

ACCOMPAGNE  
VOS VINS  
AU SOMMET

FERMENTS LACTIQUES — souche *Enococcus ceni*

ELIOS<sup>®</sup>



Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.icv.fr](http://www.icv.fr)



# VINS ROSÉS

**ALLER  
PLUS LOIN**  
AVEC LES FORMATIONS ICV

Découvrir  
la richesse des  
vins rosés par la dégustation

1 journée au choix :

- 9 avril à Narbonne
- 14 avril à Beaumes de Venise
- 24 juin à Nîmes

Exprimer  
le potentiel "thiols"  
du raisin au vin

1 journée le 8 juin à Nîmes

Info et inscription sur :  
[www.icv.fr](http://www.icv.fr)

GRUPE  
**ICV**  
L'art & l'expertise du vin