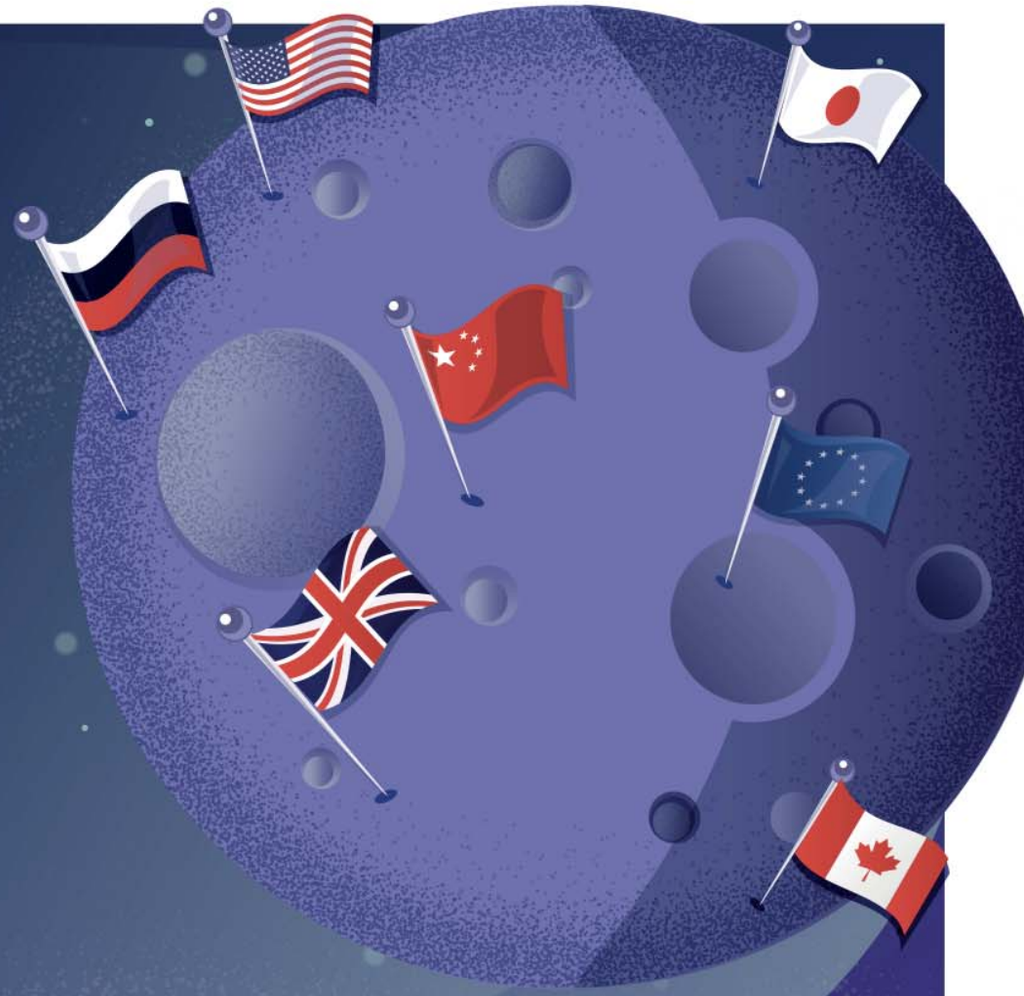
RAPPORT ANNUEL 2019



Décrochez l'EXPORT

GROUPE ICV

L'art & l'expertise du vin

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 1 08/04/2019 15:48

DÉCROCHEZ L'EXPORT AVEC L'ICV !

EDITO

Selon l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin* (OIV), la consommation de vin par les français a chuté de près de 22% entre 2000 et 2017. Ainsi, 27 millions d'hL de vins étaient bus en 2017 contre 34.5 millions en 2000. Bien que le recul annuel de la consommation intérieure soit désormais très modéré, la chute se poursuit inexorablement depuis les années 1960 (-60%).

Avec une consommation annuelle de l'ordre de 51 litres par habitant d'âge adulte, l'Hexagone reste le marché principal des vignerons français.

Mais dans le même temps, la consommation aux Etats-Unis est montée à 12 litres de vin par habitant (encore bien moindre que celle des Européens : Portugal 51 litres, Italie 43 litres, Allemagne 28 litres, Espagne 24 litres,…), faisant des USA le premier pays consommateur de vin de la planète devant la France. En effet, la consommation au pays de l'Oncle Sam est passée de 21 millions d'hL en 2000, à près de 33 millions en 2017, soit un bond de +53% !

Au niveau mondial, l'OIV prévoit une consommation de vin en légère consolidation, autour de 243 millions d'hL pour 2017, alors qu'elle était évaluée à 228 millions d'hL en 2001.

On comprend aisément dans ce contexte, que

«L'EXPORTATION DE NOS PRÉCIEUX NECTARS EST GARANTE DE LA PÉRENNITÉ DE NOS VIGNOBLES ET DES VIGNERONS POUR LES ANNÉES À VENIR.»

C'est pourquoi nous faisons à l'occasion de notre assemblée générale 2019, un focus sur les enjeux de l'export pour les acteurs de la filière vinicole.

Avec l'intervention du Président de la Fédération des Exportateurs de Vins et Spiritueux, Monsieur Antoine LECCIA, nous proposons à nos sociétaires et clients une réflexion sur les **facteurs clés du succès à l'export.**

Pour contribuer à la conquête commerciale hors de nos frontières, nos collaborateurs s'impliquent auprès de chaque producteur qui sollicite nos services :

- **Animation de la réflexion stratégique** (positionnement, objectifs, adaptation de l'organisation et des moyens de production,…).
- **Garanties et engagements** vers les acheteurs et les consommateurs, via le management de la qualité et le respect de cahiers des charges spécifiques.
- **Elaboration de produits adaptés** aux pays / marchés visés.
- **Contrôle de stabilité des vins** en vue du transport vers des destinations lointaines.
- **Analyses et certificats** nécessaires à l'accompagnement des marchandises.

Nos missions régulières effectuées sur les **vignobles étrangers** participent également à notre connaissance tant des marchés, que des techniques mises en œuvre.

Depuis plusieurs années, nos œnologues consultants s'imprègnent des spécificités des **principaux marchés à l'exportation** (flux, principaux acteurs, réseaux de distribution, types de vins, typologie consommateurs, prix à la consommation) pour encore mieux aider chaque cave et chaque vigneron dans son développement des ventes hors de France.

Denis VERDIER, Président

Olivier MERRIEN, Directeur Général

** Eléments de conjoncture Mondiale – Avril 2018 – source OIV.*

GROUPE ICV
L'art & l'expertise du vin

SOMMAIRE

1 COMPTES DE L'EXERCICE

CHIFFRES CLÉS DU GROUPE ICV - CAMPAGNE 2017 P. 2-3

2 L'ACTIVITÉ DE L'ICV

DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ
- Des services viticoles en ordre de marche dans tous les centres ! P.4
- En route vers une chaîne logistique agile P.5
- Formations Intra : au top ! P.5

INNOVER
- Maturité phénolique IRTF P.6
- Le diagnostic métrologique conditionnement P.7
- Morceaux de bois de chêne : du nouveau en 2019 ! P.8
- Nouveau service : accompagnement stratégique P.8
- La transformation digitale en route P.8
- Une bactérie qui ne vous laissera pas de glace ! P.9
- Accompagnement HVE P.9
- Programmes de recherche P.10-11

COMMUNIQUER
- Les tutos ICV P.12
- VINITECH 2018 P.12

3 LA VIE DES SECTEURS

- Pyrénées Roussillon P.13
- Aude P.14
- Hérault P.15
- Gard P.16
- Ardèche P.17
- Vallée du Rhône P.18
- Provence P.19

4 DÉCROCHEZ L'EXPORT

- Bilan 2018 des exportations P.20
- Synthèse en chiffres des exportations P.21-23

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 3 08/04/2019 15:48

COMPTES DE

CHIFFRES CLEFS GROUPE ICV - CAMPAGNE 2017

Exercice du 01/08/2017 au 31/07/2018

Par Adeline Renouard, Responsable Administratif & Financier

Sur le périmètre d'intervention du Groupe ICV, **la récolte 2017 recule de l'ordre de 16.7%** par rapport à la campagne 2016, sous l'effet combiné de la sécheresse, d'un gel printanier dévastateur sur quasiment tous les secteurs, et localement de la grêle (Pyrénées Orientales). De surcroît, une coulure d'ampleur exceptionnelle, notamment sur Grenache Noir, a entraîné des pertes de récolte très importantes sur la Vallée du Rhône et la Provence.

Ce contexte de chute de production a impacté directement l'activité d'approvisionnement qui baisse de 10,4%.

L'activité d'analyses est restée soutenue, en repli de seulement 1% par rapport à la campagne précédente.

L'activité de conseil a progressé de +5.4%, sous l'effet notamment des services viticoles, en développement rapide (+52%), et des services stratégie, qualité, développement durable (+23%).

Le **chiffre d'affaires Groupe** s'établit au final à 16 489 K€, **en baisse de 2,61%** par rapport à l'année précédente.

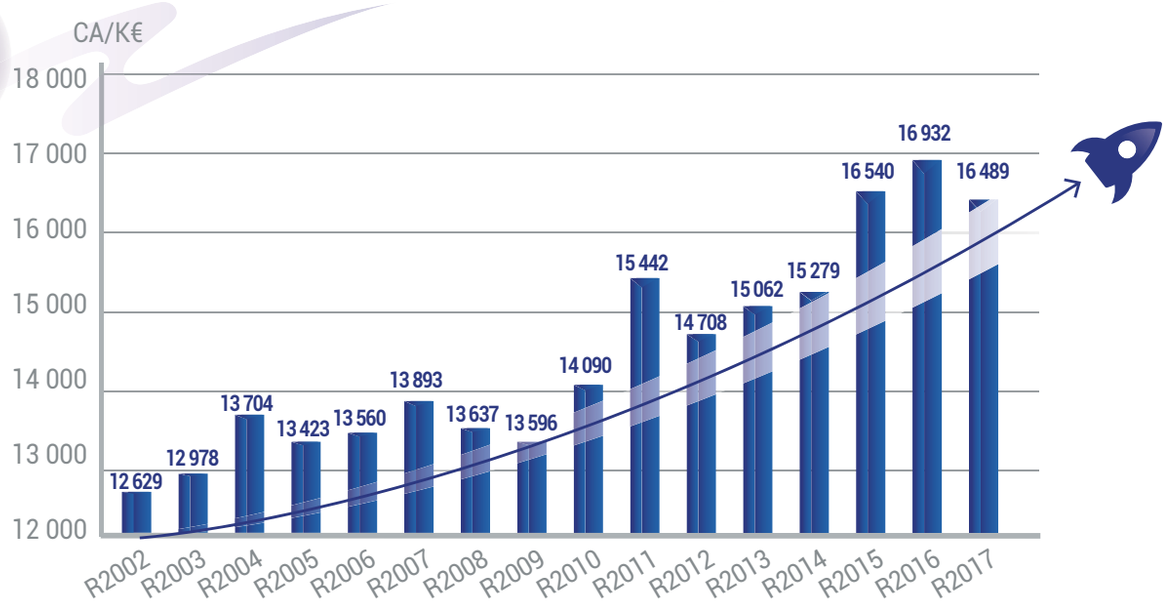
Compte tenu de la faible récolte de cette campagne 2017, le **niveau d'investissements** a été **limité** : pour l'ICV, il s'agit d'aménagements sur les bâtiments des centres œnologiques ICV (50K€), et pour le GIE les principaux investissements concernent les matériels d'analyse, ainsi que les supports au chantier de transformation digitale engagé.

La maîtrise des charges, la mobilisation du Crédit Impôt Recherche, ont permis dans ce contexte difficile de maintenir un **résultat net positif au niveau de Groupe** à +31 782€ (+106 512 € pour VVS ; -74 640€ pour ICV).

CA GROUPE*

16,489 M€

Evolution du Chiffre d'affaires Groupe*



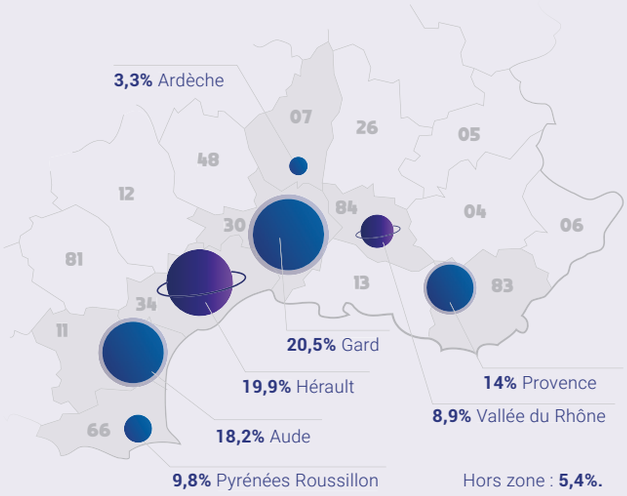
*(*CA consolidé corrigé des opérations intra groupe)*

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 4 08/04/2019 15:48

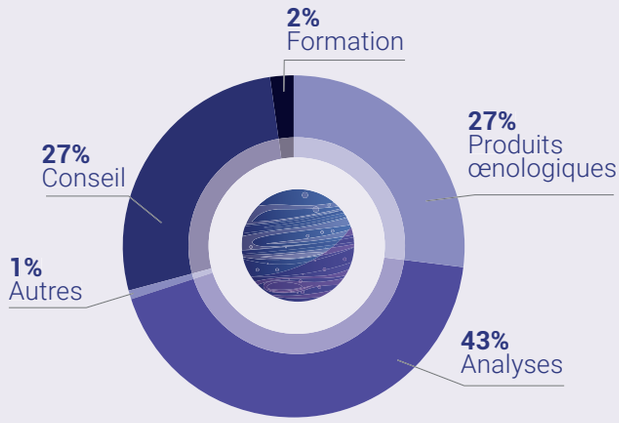
L'EXERCICE

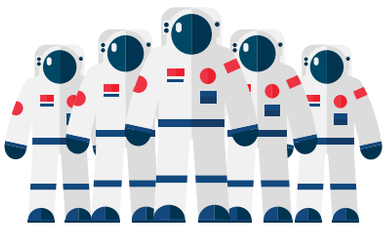
Répartition du chiffre d'affaires 2017-2018

PAR SECTEUR



PAR MÉTIER

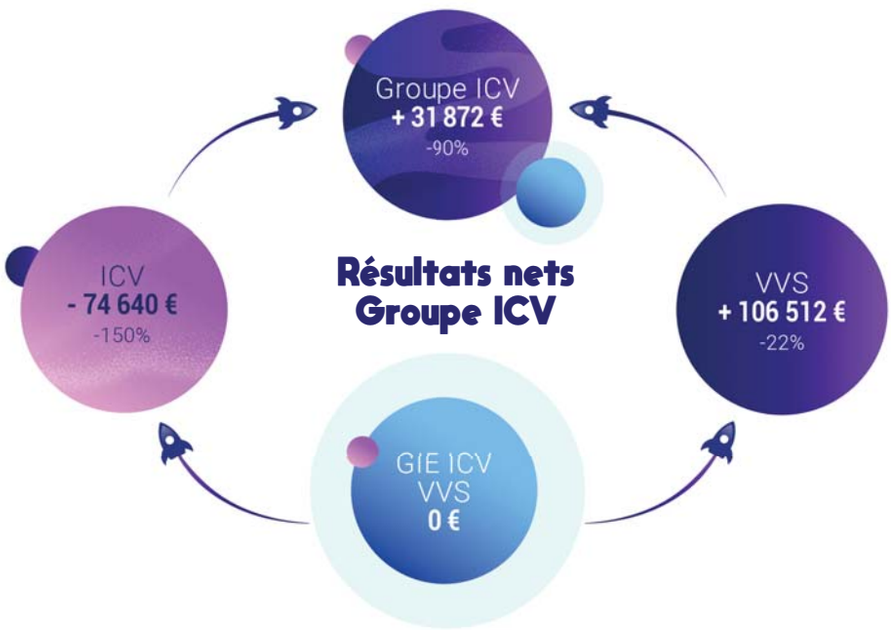




150
COLLABORATEURS
(+1)
AU 31/07/2018

Résultat d'exploitation

	Exercice 2017 / 2018	Exercice 2016 / 2017	Variations €	Evolution %
ICV	- 331 577 €	- 51 117 €	- 280 460 €	nd
VVS	143 619 €	123 451 €	+ 20 158 €	+ 16 %



ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 5 08/04/2019 15:48

2 ACTIVITÉ

DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ

DES SERVICES VITICOLES EN ORDRE DE MARCHE DANS TOUS LES CENTRES !

Tout commence avec les raisins !

Les vignerons en sont plus que jamais convaincus et expriment des attentes croissantes pour du conseil viticole. Pour y répondre, une équipe ICV élargie propose de nombreux services.

L'année 2018 a en effet été l'occasion de concrétiser le programme de **renforcement des services viticoles** avec la création de nouveaux postes. Tous les centres disposent désormais d'au moins un consultant viticole. La garantie d'un conseil de proximité.

Connaissez-vous les nouvelles recrues ?

Vallée du Rhône : Victor Dubois (déjà arrivé fin 2017 à Brignoles pour assurer l'accompagnement HVE des caves de Provence)

Gard : Bernard Genevet, bien connu pour son travail à la Chambre d'Agriculture

Aude : Giacomo Pinna, ancien régisseur de domaines

Hérault : Thomas Gautier, jusque-là employé à la Chambre d'Agriculture de la Drôme

De plus, en Provence et dans l'Aude, le développement des services viticoles rend nécessaire depuis quelques années le recrutement de consultants saisonniers, de 4 à 8 mois par an.

Ces recrutements ambitieux apportent au Groupe ICV l'expérience de consultants expérimentés et la fougue des plus jeunes !

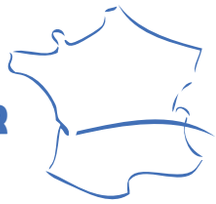
Les consultants proposent un ensemble de services viticoles pour accompagner nos sociétaires et clients :

- Conseil technique (plantation, fertilisation, phytosanitaire, conduite de la vigne, irrigation), audits techniques
- Appui aux sélections parcellaires
- Formations
- Accompagnements dans les démarches qualité (agriculture biologique, HVE, Terravitis…)
- Viticulture de précision avec Oenoview®

Les expériences individuelles sont partagées sur le plan collectif au sein du groupe de consultants viticoles, et sont enrichies par les innovations de la R&D (cépages résistants, fertilisation foliaire, irrigation, taille mécanique….).

De quoi répondre aux multiples problématiques viticoles des vignerons !

UN PETIT VOYAGE D'OUEST EN EST POUR VOUS PRÉSENTER L'ÉQUIPE VITI !



Jacques Rousseau, Responsable des services viticoles

Laurent Duret, (Pyrénées Orientales)

Giacomo Pinna, (Aude)

Laurent Joussain, (Aude)

Thomas Gautier, (Hérault)

Stéphanie Agier, (Gard)

Bernard Genevet, (Gard)

Victor Dubois, (Vallée du Rhône)

Marjolaine De Renty, (Provence)

LE SAVIEZ-VOUS ?

Le GIE ICV-VVS est agréé par le Ministère de l'Agriculture pour son activité de conseil **indépendant à l'utilisation de produits phytopharmaceutiques**, sous le numéro LR01302.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 6 08/04/2019 15:48

DE L'ICV

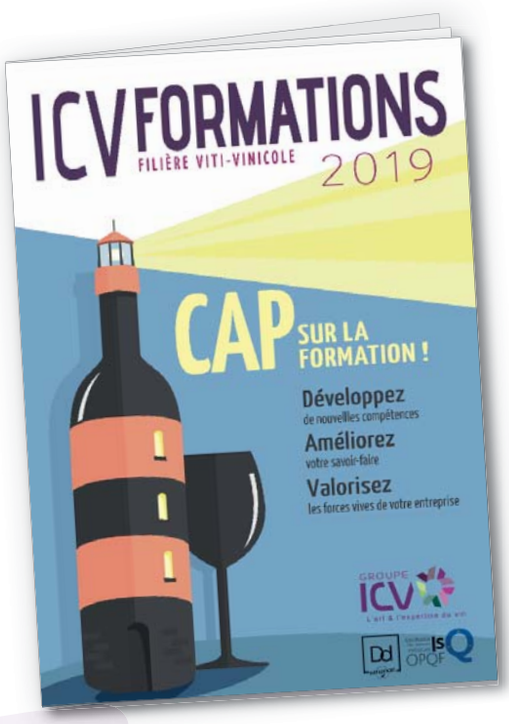
DÉVELOPPER NOTRE ACTIVITÉ

EN ROUTE VERS UNE CHAÎNE LOGISTIQUE AGILE !

Le Groupe ICV revoit le **schéma directeur logistique** de ses **produits œnologiques**. Ce projet s'inscrit dans le double objectif d'améliorer le service aux sociétaires et clients et d'optimiser les flux. Le nouveau dispositif sera déployé en 2 étapes, la première dès ces vendanges, la seconde pour les vendanges 2020.

Dans un premier temps est planifiée une informatisation totale de la **traçabilité** via l'inscription sur les bons de livraison et les factures des numéros de lots et les DLUO des produits livrés, munis d'un code barre. Pour cela, nous mettons en place de nouveaux outils comme un **terminal à lecteur de code-barres** dans les différents lieux de stockage et une application sur Android.

Une nouvelle **plateforme logistique** sur le secteur Ouest permettra la livraison directe des commandes importantes pour les clients de l'Aude, des Pyrénées-Orientales et de l'Hérault, ainsi que le réapprovisionnement des centres. En 2020, le nouveau schéma directeur logistique sera généralisé à tous les centres et tous les flux de marchandises.



1120 !

En 2018 le Groupe ICV a formé **1120 stagiaires**, ce qui représente 172 jours de formation dans nos sessions catalogue ou en INTRA dans les entreprises.

Nos formations «les fondamentaux» : oenologie, dégustation, hygiène, conditionnement rencontrent toujours un immense succès ; en partie grâce au financement particulièrement intéressant pour les salariés de caves coopératives du **dispositif Catalogue TPE PME**. Dispositif reconduit cette année encore, il faut en profiter !

Qualification des Services Intellectuels ISQ OPQF

2018 est également l'année du renouvellement pour 3 ans de la **certification qualité OPQF** du Service Formation. Cette certification, obtenue pour la 1ère fois en 2009, assure de la qualité des formations, du suivi administratif des dossiers, de la compétence des formateurs, de l'indépendance et de la pérennité économique de l'organisme. Cette certification est obligatoire pour être reconnu par les fonds de formation et bénéficier des financements.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 7 08/04/2019 15:48

2 ACTIVITÉ

INNOVER

MATURITÉ PHÉNOLIQUE IRTF

Après 4 campagnes de collaboration en Recherche & Développement analytiques, le Groupe ICV a conclu un protocole d'accord avec la société **FOSS** pour la commercialisation de la calibration « Maturité Phénolique » par IRTF.

Cette méthode automatisée, **basée sur la méthode Glories** pourra permettre aux détenteurs d'un **Winescan IRTF** de la société FOSS et de la nouvelle **calibration « Maturité Phénolique »,** validée par les laboratoires et les consultants du Groupe ICV, d'obtenir de manière rapide et fiable les **5 indices :**

- ApH1 : teneur total en anthocyanes des raisins
- ApH3.2 : teneur en anthocyanes facilement extractibles
- CPT : composés phénoliques totaux : teneur totale en polyphénols
- EA : extractibilité des anthocyanes
- MP : maturité des pépins

L'accord avec FOSS prévoit les engagements respectifs des deux partenaires, ainsi qu'un certain de nombre de dispositions pratiques : ICV fournit notamment, un **kit d'étalonnage**, le **protocole** de préparation des échantillons, un **suivi** régulier des 3 calibrations, ainsi qu'un **guide** d'interprétation.

FOSS commercialise la calibration en France et dans toute l'Europe pendant 2 ans, sous forme d'option aux calibrations usuelles présentes sur les appareils IRTF. A l'issue de ces 2 premières années, la commercialisation s'étendra à toutes les régions viticoles.

À TRAVERS CETTE INNOVATION, LE SAVOIR-FAIRE DES LABORATOIRES ICV RAYONNERA DANS LE MONDE !

LE SAVIEZ-VOUS ?

LES ANALYSES GLORIES IRTF

Ces analyses spécifiques, véritables indicateurs de la maturité phénolique, disponibles dans tous les laboratoires du Groupe ICV, enregistrent sur la campagne 2018 une **très forte progression (+40%)**.

UN FRANC SUCCÈS POUR NOS SOCIÉTAIRES UTILISATEURS DE CES MESURES ANALYTIQUES !

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 8 08/04/2019 15:48

DE L'ICV

INNOVER

QU'EST-CE QUE LE DIAGNOSTIC MÉTROLOGIQUE ?

Obligation réglementaire et normative, le contrôle métrologique du **remplissage** au conditionnement doit être maîtrisé par l'embouteilleur, au même titre que la traçabilité.

Le Groupe ICV propose le **« Diagnostic métrologique conditionnement »** pour faire un état des lieux de vos pratiques ou de celles de vos prestataires, et mettre en œuvre un plan d'amélioration efficace.

Pourquoi réaliser un diagnostic métrologique conditionnement ?

- Pour **répondre aux exigences** réglementaires, aux standards BRC et IFS, et aux normes ISO 22000.
- Pour **maîtriser le processus** de conditionnement (interne ou sous-traité), afin de :
  - > Réduire les non-conformités
  - > Faire face aux responsabilités juridiques de l'embouteilleur en cas de réclamations
  - > Diminuer vos pertes vin dues au surdosage
- Pour apporter des **garanties** à vos clients.
- Pour disposer d'un **plan de contrôle** du process de remplissage complet et efficace.
- Pour engager une **démarche de progrès** auprès de votre personnel sur le thème du contrôle qualité.
- Pour **valoriser** votre démarche et communiquer sur votre capacité à maîtriser le remplissage.

LE SAVIEZ-VOUS ?

LA DGCCRF contrôle le remplissage des bouteilles et BIB.

En 2017, sur l'ensemble des entreprises contrôlées, qui conditionnaient des produits agroalimentaires (dont le vin), près de 12% ne respectaient pas les directives du guide 2014 de la DGCCRF.

Que risque-t-on ?

50 % de ces entreprises sont poursuivies au pénal.

Tromperie volontaire ? Pas vraiment d'après la DGCCRF. La très grande majorité des cas vient de la non maîtrise du contrôle de remplissage sur les lignes de conditionnements (équipements de mesure non adaptés, échantillonnage insuffisant, erreur de critères d'acceptation…).

Au-delà du risque d'amende, les embouteilleurs s'exposent également lors de sous remplissages à des écarts majeurs au cours d'audits et à des réclamations clients.

Nous vous recommandons donc de porter une attention particulière au bon respect du remplissage de vos bouteilles et BIB.

Pour cela, les experts ICV vous proposent un diagnostic métrologique conditionnement. Vous pouvez également vous inscrire à des formations spécifiques sur le sujet.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 9 08/04/2019 15:48

2 ACTIVITÉ

INNOVER

BOIS DE CHÊNE POUR L'ŒNOLOGIE : DU NOUVEAU EN 2019 !

Le partenariat du Groupe ICV avec la tonnellerie Seguin Moreau s'est enrichi ces derniers mois de plusieurs **nouveaux produits** :

• Deux copeaux de finition, les **Oenofinishers® Toast Booster** et **Vanille Booster.** Testés et approuvés par la R&D ICV, ils offrent de nouvelles options gustatives pour le **boisage final** et rapide des vins avant la mise sur le marché. Ils rencontrent déjà un joli succès.

• **Oenochips® Exception** est également très prometteur. Ce bois frais, à base de chêne sessile naturellement riche en molécules sucrantes, les QTT (Querco Tri Terpénosides), confère aux vins **en élevage** une grande **sucrosité**, sans apport aromatique marquant. Les retours sont très enthousiastes sur ce nouveau copeau d'élevage, sur tous les types de vins.

• **Le petit dernier** ! Après 3 ans de développement en partenariat avec Seguin Moreau, de nouveaux **copeaux de vinification** à base de bois **américain** seront prêts pour les vendanges 2019. Là encore, il s'agit de copeaux apportant une grande **sucrosité,** mais avec un **marquage aromatique** plus prononcé. Ils se révèlent particulièrement efficaces sur les vins très structurés, et les **presses**, aussi bien en rouge qu'en rosé.

NOUVEAU SERVICE : ACCOMPAGNEMENT STRATÉGIQUE

"J'ai toujours voulu que l'avenir ne soit plus ce qui va arriver mais ce que nous allons faire." Henri BERGSON

Pour vous aider à piloter et anticiper les développements de votre entreprise, le Groupe ICV vous accompagne désormais dans vos démarches stratégiques :

• Diagnostic
• Accompagnement à la réflexion stratégique
• Mise en place d'un PSE (Plan Stratégique d'Entreprise)
• Soutien sur les outils et la méthode les plus adaptés

La réflexion démarre par un travail avec la gouvernance de l'entreprise.

Faire de la stratégie, c'est voir un peu plus loin que le quotidien, fixer un cap à l'entreprise et faire des choix partagés pour parvenir à ses objectifs.

L'équipe des consultants experts en stratégie / qualité / développement durable est à votre écoute.

Les tablettes sont désormais utilisées pour le conseil Œnologique.

LA TRANSFORMATION DIGITALE EN ROUTE !

Pour enrichir ses services en intégrant les **nouvelles technologies,** le Groupe ICV a engagé depuis 2017 un projet de transformation digitale. Une **interface** accessible sur tous types d'écrans (smartphone, tablette, PC…) est en développement.

Il s'agit de l'**Œnobox**, dont vous découvrez ici les couleurs ! Les clients de l'ICV pourront accéder à cette interface pour retrouver par exemple leurs analyses en ligne, leurs factures et bien d'autres outils et documents liés à leur activité.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 10 08/04/2019 15:48

DE L'ICV

INNOVER

UNE BACTÉRIE QUI NE VOUS LAISSERA PAS DE GLACE !

Depuis 2012, la souche **ALTO**® fait partie de la gamme de bactéries ELIOS® de l'ICV. Sa large plage de fonctionnement en fait la bactérie idéale pour réaliser la fermentation malolactique quand les **conditions œnologiques sont compliquées** (pH bas, degré alcoolique élevé…).

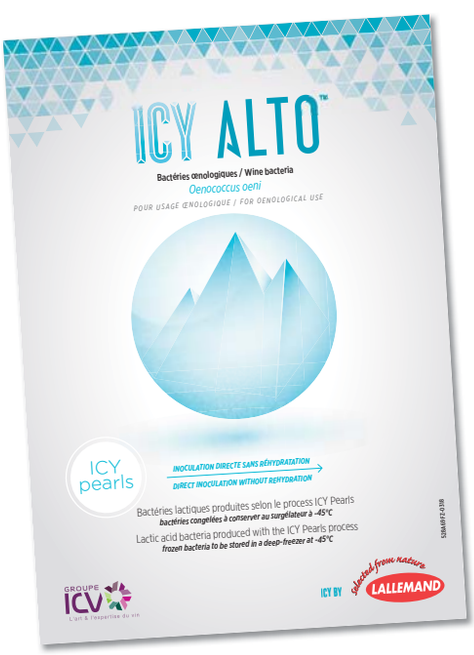
Sa fonctionnalité sur les blancs, rosés et rouges de thermo en fait également la candidate idéale pour stabiliser les profils aromatiques sur des notes **fruits rouges et confiture** (rouges de thermo) et des notes **abricot et fruits blancs** (blancs et rosés).

Innovation 2018, la souche ALTO® est désormais disponible sous un nouveau format **surgelé** avec **ICY ALTO**®. Il s'agit de petites billes, des **«perles glacées»** se conservant dans un **surgélateur**. Ce format est proposé en sachet aluminisé pour traiter 250 hL de moût ou de vin.

La souche ALTO® a l'avantage, sous la forme ICY, d'être **prête à l'emploi** en inoculant **directement sans réhydratation** les perles glacées dans la cuve. Pas de phase de réhydratation ou de levain nécessaire. Elle permet ainsi de traiter rapidement d'importants volumes. Elle est aussi **utilisable en bio !**

ICY ALTO a tenu toutes ses promesses : son lancement pour la campagne 2018 a été **un franc succès** ! Elle a su faire écho aux attentes des vinificateurs tant sur sa praticité de mise en oeuvre, que sur son efficacité et sa robustesse dans différentes situations vinicoles.

Une innovation réussie !



ACCOMPAGNEMENT HVE : LE GROUPE ICV À LA POINTE

La **certification environnementale des exploitations** agricoles, HVE (Haute Valeur Environnementale), vise à créer un socle commun à toutes les démarches environnementales existantes et à valoriser le travail et les bonnes pratiques des agriculteurs avec un **label unique.**

Elle s'appuie sur des indicateurs et une exigence de résultats qui portent sur l'intégralité de l'exploitation.

La démarche comprend 3 niveaux.

Après validation du **niveau 1** (respect de la réglementation environnementale, auto diagnostic de l'exploitation, validé par un organisme habilité SCA - Système de Contrôle Agricole - par la DRAAF), le **niveau 3** (HVE) peut être attribué après audit de l'ensemble de l'exploitation sur quatre thématiques clé : la préservation de la biodiversité, la stratégie phytosanitaire, la gestion de la fertilisation et la gestion de la ressource en eau.

Le nombre d'exploitations certifiées HVE en France double chaque année depuis 2012. La dynamique s'est poursuivie en 2018, avec un nombre passant de 841 exploitations au 1er janvier 2018 à 1518 au 1er janvier 2019.

Le **Groupe ICV** a participé activement à cet essor en mettant en place un **dispositif d'accompagnement** des caves coopératives et particulières pour obtenir la certification HVE. Ce service comprend une formation initiale, la mise à disposition d'outils pour assurer une traçabilité rigoureuse et un audit interne permettant de faire l'état des lieux et de proposer un plan d'action personnalisé pour la mise à niveau des exploitations.

Habilité SCA, le Groupe ICV peut délivrer les certifications de **niveau 1** et accompagne les producteurs pour obtenir les 2 autres niveaux.

Selon les cas, les consultants viticoles du Groupe ICV assurent un accompagnement individuel, et peuvent être appuyés des consultants du service qualité pour un accompagnement collectif (pour les caves coopératives).

La préparation à la certification peut durer de quelques semaines à 12 mois, en fonction du niveau de préparation des exploitations.

En 2018, 6 caves coopératives et 4 domaines de Provence se sont engagés dans la démarche, ce qui représente une centaine d'exploitations. Grâce à la mise en place d'outils de diagnostic et de formation conçus par les services viticoles du Groupe ICV, les consultants ont pu assurer leur accompagnement avec succès.

En 2019, la tendance s'accélère !

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 11 08/04/2019 15:48

2 ACTIVITÉ

INNOVER

Programmes de recherche Groupe ICV Campagne 2017-2018 :

Par Eric BONTEMPS, Directeur Général Adjoint

Nous vous présentons ci-après un aperçu des principaux projets poursuivis ou initiés au cours de la campagne 2017-2018 :

VITIBOOST
Développement de nouvelles applications Oenoview®

OBJECTIF : mettre au point des cartes de fertilisation et des plans d'échantillonnage destinés à améliorer l'estimation de rendement à partir de cartes Oenoview®

PARTENAIRES :

terraNIS – New Information Services · IWD – Cultivons nos expériences · euralis – Nourrir votre confiance

Expérimentations en cave

OBJECTIF : évaluer, en situation réelle de cave, différents procédés viticoles, œnologiques et de conditionnement.

Actions réalisées dans le cadre du groupe des **caves partenaires de R&D**

PARTENAIRE :

Caves Partenaires R&D – Groupe ICV

Sélection de biotechnologies et bois

OBJECTIF : poursuivre l'évolution de la gamme des produits œnologiques ICV (levures, bactéries, nutriments, enzymes, bois…).

PARTENAIRES :

LALLEMAND – Lallemand Oenology · novozymes – Rethink Tomorrow · Seguin Moreau

Soufre et cuivre

OBJECTIF : évaluer l'impact des traitements au soufre et au cuivre sur les profils aromatiques des vins et sur les cinétiques fermentaires.

PARTENAIRE :

LALLEMAND – Lallemand Oenology

Cépages résistants

OBJECTIF : évaluer les aptitudes œnologiques des cépages résistants

PARTENAIRES :

Agricultures & Territoires – Chambres d'agriculture · IFV – Institut Français de la Vigne et du Vin

Financements CASDAR / Région

l'Europe s'engage en Occitanie · Union Européenne · La Région Occitanie · FranceAgriMer · Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «Développement agricole et rural»

Maîtrise et gestion innovantes des populations microbiennes en Bio

OBJECTIF : fournir des itinéraires techniques innovants et alternatifs au sulfitage en pré-fermentaire pour les vignerons bio, maitriser la gestion d'un levain indigène et renforcer la maitrise et la gestion des populations levuriennes en fermentation alcoolique (Biocontrôle).

PARTENAIRES :

SudVinBio – Association Interprofessionnelle Sud de France · Inter Rhône · Agricultures & Territoires – Chambres d'agriculture · IFV – Institut Français de la Vigne et du Vin

COFINANCEMENT :

CASDAR / Région

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale «Développement agricole et rural» · FranceAgriMer · La Région Occitanie

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 12 08/04/2019 15:48

DE L'ICV

INNOVER

Lutte contre *Brettanomyces*

OBJECTIF : étudier les contaminations des vins par la levure *Brettanomyces*, adapter les outils de suivi en laboratoire et créer des outils de lutte en cave.

PARTENAIRES :

Institut Jules Guyot – Inter Rhône – Agricultures & Territoires Chambres d'agriculture – IFV – ISVV – Dicenos Rhône – Microflora

COFINANCEMENT :
CASDAR
(Groupe National)

FranceAgriMer

Profil vin rosé

OBJECTIF : optimiser les systèmes de production pour produire des vins rosés répondant aux attentes des marchés (process).

PARTENAIRES :

ESA – IFV – Centre du Rosé – Agricultures & Territoires Chambres d'agriculture

COFINANCEMENT :
CASDAR
(Groupe National)

FranceAgriMer

Développement de nouvelles techniques analytiques :
- développements sur la chromamétrie
- dosage de l'acide ascorbique…

OBJECTIF : améliorer la performance et le coût des outils de pilotage et de sécurisation des process de vinification, d'élevage et de conditionnement.

Essais biotechnologies et morceaux de bois de chêne (copeaux, blocs, staves…)

OBJECTIF : évaluer les réponses des gammes ICV aux caractéristiques du millésime.

LE SAVIEZ-VOUS ?

La cave expérimentale du Groupe ICV en 2018

- **386** vins expérimentaux conditionnés
- **4172** bouteilles de vins expérimentaux dégustées, dont **75% avec nos sociétaires et clients**

Les jurys experts du Groupe ICV (groupes scientifique, biotechnologies, bois, viticole) utilisent l'Analyse Descriptive Quantifiée pour établir les profils des mini-vinifications.

CRÉDIT D'IMPÔT – AGRÉMENT CIR – RECHERCHE

Innovez avec l'ICV !

Le Groupe ICV est agréé par le Ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation, en tant qu'organisme exécutant des travaux de R&D pour le compte d'entreprises.

Les entreprises qui sollicitent nos services innovation pour leurs projets de recherche peuvent donc bénéficier d'un **crédit d'impôt de 30% de leurs dépenses.**

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 13 08/04/2019 15:48

2 ACTIVITÉ DE L'ICV

COMMUNIQUER

SI UNE IMAGE VAUT 100 MOTS... IMAGINEZ UNE VIDEO !

Les bonnes pratiques du conditionnement : des tutoriels proposés par le Groupe ICV pour mieux comprendre les techniques actuelles.

On peut faire passer beaucoup plus d'informations sur une vidéo que par de longs discours.

Avec l'essor des réseaux sociaux, la vidéo s'impose aujourd'hui comme un outil de communication incontournable.

Le Groupe ICV a ainsi lancé début 2019 une **série de « tutos »** sur sa **chaîne Youtube**. Ces séquences courtes destinées aux professionnels ont un objectif pédagogique pour **illustrer des bonnes pratiques** de la vigne au conditionnement. Elles sont également utilisées lors des formations.

YouTube

Après les tutos viticoles, la thématique 2018 a traité des bonnes pratiques au **conditionnement**, avec une mini-série de 11 courtes vidéos tournées en conditions réelles sur des lignes de conditionnement bouteilles et BIB, fixes et mobiles de Maison du Sud/Jeanjean et de Cazes (via ligne itinérante Invinova).

Les conditionneurs doivent en effet répondre aux exigences croissantes des cahiers des charges et autres référentiels normatifs. La maîtrise du conditionnement passe par la parfaite connaissance des nouvelles technologies (inertage en ligne, CIP ou nettoyage en place et en temps masqué).

La maîtrise de l'hygiène et de l'inertage se décline avec des séquences sur :

- Hygiène filtration bouteille / tirage bouteille / ligne mobile
- Avinage filtration et tirage bouteille / palette et tireuse-rinçage ligne mobile
- Inertage du bloc de tirage et de bouchage
- Rinçage eau perdue bouteille
- Ligne BIB : hygiène cuve / approvisionnement / contrôles qualité

Pour retrouver ces tutos, il vous suffit de taper « Groupe ICV » sur **Youtube**. Sur la **chaîne ICV** vous aurez également accès à de nombreuses autres vidéos sur la vie de l'entreprise.

Enfin, cliquez sur **« S'abonner »** : vous serez avertis de l'arrivée de nouvelles séquences !

VINITECH 2018

Les équipes du Groupe ICV étaient à nouveau présentes sur le principal salon des fournisseurs de la filière viti-vinicole, du 20 au 22 novembre 2018.

Une édition un peu particulière qui coïncidait avec le début des actions des « gilets jaunes » ! Conséquence, une fréquentation en net recul, mais au final des **contacts** très **qualitatifs**. Les visiteurs ayant fait l'effort de se rendre au Parc des Expo de Bordeaux étaient en effet particulièrement motivés et avec des projets bien identifiés.

Très bien situé, le stand du Groupe ICV a offert à ses visiteurs de nombreuses dégustations. Plus de 90 contacts ont été enregistrés dont une grande partie en provenance de l'international (USA, Espagne, Pologne, Ukraine, Israël...).

Notre stand sur Vinitech a également permis aux consultants d'échanger et de partager leurs expériences.

L'IMAGE DE 2018 20 ANS DE T-SHIRTS ICV !

Les équipes ICV vous en font voir de toutes les couleurs !

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 14 08/04/2019 15:48

3 LA VIE DES SECTEURS

CENTRE OENOLOGIQUE DE TOULOUGES

Par Hélène TEIXIDOR, Directrice de secteur

PYRÉNÉES ROUSSILLON

MILLÉSIME 2018

Ce millésime 2018 aura eu deux visages distincts, le viticole, puis l'œnologique.

Le volet viticole 2018 a été des plus complexes à gérer, surement le plus compliqué depuis longtemps.

La production 2018 augmente d'environ 15% sur les Pyrénées Orientales par rapport à 2017. On revient en moyenne départementale sur une année normale de production dans une période de récoltes globalement baissières. Mais avec des contrastes très forts selon les zones touchées ou pas par le mildiou et/ou la grêle.

UNE RÉCOLTE TRÈS ÉTALÉE, DE LA MI-AOÛT À LA MI-OCTOBRE

Les caves ont dû s'organiser pour rentrer les raisins précoces déjà mûrs avant la mi-août avec des températures élevées, impliquant d'avoir le personnel disponible, le matin ou la nuit, du potentiel froid suffisant, une gestion des mises au propre et un élevage avec des températures inhabituelles.

Les vendanges se sont finies tard, fin octobre pour les derniers raisins, impliquant pour la plupart des caves le maintien de personnel sur une période de vendanges record depuis plusieurs années.

VINIFICATIONS

La **gestion des équilibres acides** a été au cœur des préoccupations des vinificateurs. Les fermentations malolactiques se sont déroulées normalement ; les fins de certains sucres étant plus laborieuses.

Les premiers contrôles de microorganismes contaminants identifient un retour en force des *Brettanomyces*, après un millésime 2017 plutôt favorable aux vinificateurs. Un contrôle systématique des cuvées qui doivent être élevées est fortement recommandé pour éviter de gaspiller de belles cuvées qui s'uniformisent à cause d'un élevage inadapté ou insuffisamment surveillé.

Les vins

Les blancs : belle expression aromatique tendance plutôt thiols, acidité totale basse. Un état sanitaire parfait a permis d'avoir une bonne expression des cépages.

Les rosés : robes très claires correspondant à la demande des marchés. L'expression aromatique est de bon niveau mais avec des acidités basses dues à la forte teneur en potassium du millésime.

Les rouges : des tanins plus légers et une acidité moins marquée. On retrouve sur les raisins à maturité phénolique, des vins avec beaucoup de fruits, des notes florales et de belles structures tanniques.

Les Vins Doux Naturels : les muscats ont rapidement révélé une très belle expression aromatique. Le manque d'acidité si elle n'est pas gérée peut donner à l'élevage des vins plus lourds et moins aromatiques.

VIE DU CENTRE

L'équipe du laboratoire se prépare à l'audit COFRAC de transition à la nouvelle norme 17025 qui aura lieu en septembre 2019.

Un second **Stabilab** a été installé afin de répondre aux nombreuses demandes d'analyses pour déterminer le degré d'instabilité tartrique des vins et ensuite faire les essais avec CMC ou polyaspartate permettant d'atteindre la stabilité tartrique.

Les cuvées du millésime 2018 doivent particulièrement être contrôlées par des **IGA**. Brigitte Magin, en charge de ces analyses a ainsi constaté une forte demande en janvier et février. Au laboratoire, Denis Olive et Vincent Ortega ont par ailleurs réalisé de nombreuses analyses d'**éthanal**, et d'analyses de **mise en bouteille** qui, avec les tests protéiques, fer et cuivre, demandent une excellente organisation.

Nicolas Marchet notre Responsable de laboratoire poursuit sa mission d'auditeur technique auprès du COFRAC. Il a réalisé plusieurs audits de laboratoires œnologiques dans différentes régions viticoles françaises.

Les clients du centre de Toulouges vont prochainement pouvoir bénéficier d'un **accueil totalement rénové.** Sabrina Buffet pourra ainsi travailler et recevoir les visiteurs dans les meilleures conditions.

Les Consultants poursuivent le développement de la clientèle de caves particulières. Chaque membre de l'équipe développe son expertise sur des thématiques ciblées :

- Agnès Piperno : groupe « biotechnologies », HACCP clé en main.
- Brigitte Soriano : groupe « digitalisation », animation d'équipes sur la dégustation (ex : caveaux des vignerons du Cap Leucate).
- Laurent Duret : groupe « viti », HVE, international (ex : USA).
- Bernard Marty : groupe « bois », formations.
- Thierry Gibiard : groupe « conditionnement», formations.

ÉVÉNEMENTS

Le Forum «Passion Bio» Aude et Pyrénées Roussillon s'est déroulé en janvier 2019 sur la commune de Calce avec un nombre de participants qui ne cesse d'augmenter.

En préparation : la dégustation sur l'Empordà et les Matinales de l'ICV le 21 juin (dégustation des vins du Jura !).

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 15 08/04/2019 15:48

LA VIE DES

CENTRES OENOLOGIQUES DE NARBONNE ET DE TREBES

Par Christophe ROUX, Directeur de secteur

AUDE

MILLÉSIME 2018

Du très bon mais des raisins difficiles !

La période végétative avait bien débuté : hiver pas trop rigoureux, des réserves hydriques qui s'étaient reconstituées. La sortie était plutôt d'un bon niveau quantitatif.

Hélas, différents évènements climatiques sont venus perturber ce bon démarrage du millésime. Le printemps tropical 2018 a permis au **mildiou** de se développer généreusement sur tout le vignoble audois, d'autant plus que ce parasite est généralement peu présent dans notre vignoble méridional. Par la suite, des épisodes ravageurs de grêle veille de vendanges ont impacté fortement les vignobles de la Malepère ainsi que certaines vallées des Corbières.

Veille de récolte, le vignoble audois affichait deux aspects bien différents : l'un avec une belle récolte pouvant aller à une maturité complète des raisins lorsque la technicité des vignerons permettait de contenir le mildiou ; l'autre avec une récolte amoindrie quantitativement et qualitativement.

Déjà annoncée début août à la réunion de pré vendanges de Coop de France Aude, la quasi-absence de contraintes hydriques a induit des **acidités très basses** bien avant la récolte, d'où des vins blancs et rosés parfois manquants un peu de nervosité. Pour les raisins qui ont pu atteindre la maturité pelliculaire complète, les vins obtenus présentent des aromatiques puissantes et complexes.

VIE DU CENTRE

Côté **conseil viticole**, 2019 est l'année du développement. Désormais, ce sont plus de 1000 ha qui sont concernés par le service **ŒnoView®**, que les utilisateurs soient coopératifs ou en domaines.

Le recrutement d'un agronome, **Giacomo Pinna**, a été réalisé en cours d'année 2018, permettant de muscler notre capacité à répondre à vos attentes. Cette démarche volontariste a permis d'engranger de nombreux contrats récurrents de conseil viticole : appui stratégique, coaching de responsable de domaine, aide à la sélection en cave coopérative, utilisation de l'imagerie satellitaire, optimisation de l'irrigation.

De plus, un partenariat, démarré en 2017, avec le syndicat du Cru Minervois, doit poser les bases d'une meilleure utilisation de l'eau par les vignerons de cette zone.

Autre prestation en fort développement, la mise en place du référentiel **HVE** 3 a mobilisé les équipes durant ce printemps. Au moins une centaine d'exploitations devraient être accompagnées par l'ICV Aude sur cette thématique.

Côté conseil œnologique, un nouveau consultant va intégrer l'équipe, permettant de consolider nos possibilités d'intervention sur la partie littorale du département.

Dernière arrivée au laboratoire de Narbonne, Amélie Brindelle, est venue remplacer Anaïs Izard qui avait souhaité démarrer une nouvelle étape dans sa vie.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 16 08/04/2019 15:48

SECTEURS

CENTRES OENOLOGIQUES DE BEZIERS ET DE MAURIN

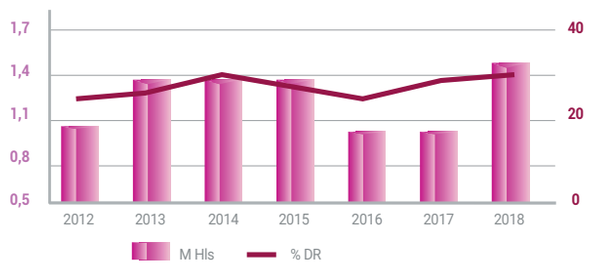
Par François BOUDOU et Laurent VIAL

HÉRAULT

MILLÉSIME 2018

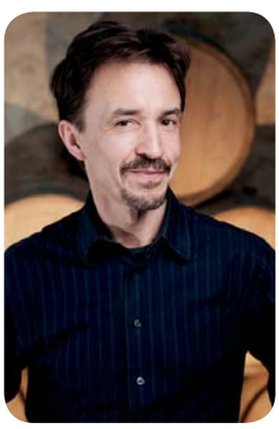
Après la très faible récolte 2017, le département est revenu à une récolte d'un **volume plus habituel.** Comme ailleurs, la climatologie « tropicale » du printemps a toutefois affecté le vignoble, notamment avec des dégâts de **mildiou.** A l'arrivée, le niveau de récolte est variable, avec une hausse d'autant plus marquée que l'on se rapproche de la mer.

Sous l'effet d'une demande commerciale forte, et de stocks au plus bas, la production de rosés a fortement augmenté. Selon nos estimations faites en octobre, la part de rosés s'établit à 30 %, pour environ 1,5 M d'hls, soit un niveau record pour le département.



VIE DU CENTRE

Cette année est placée sous le signe du changement! Depuis fin février 2019, **Laurent Vial** est le nouveau Directeur du Groupe ICV pour le secteur Hérault, à la tête des centres oenologiques de Béziers et Maurin. Il succède à François Boudou qui s'est engagé à l'ICV pendant 33 campagnes viticoles au service de la filière viticole.



Originaire du Beaujolais, Laurent Vial est ingénieur agronome de Montpellier SupAgro, oenologue, et titulaire d'un master d'administration des entreprises. Il est entré à l'ICV 2000 en tant qu'oenologue consultant.

Avec une bonne connaissance du vignoble de l'Hérault, Laurent Vial prend la tête d'une équipe d'une trentaine de collaborateurs ; et cela à une période charnière pour la filière viticole, avec de forts enjeux sur la maîtrise du vignoble et des profils de vins adaptés aux marchés, sur le développement durable, sur la productivité et l'efficience économique.

A Béziers, Xavier Billet a fait valoir ses droits à la retraite après de longues années de bons et loyaux services. La prise en charge de ses clients a nécessité une adaptation des secteurs de consultants.

Guillaume Barraud nous a également quittés pour tenter une nouvelle aventure dans une société régionale bien connue. C'est une nouvelle recrue, **Thomas Gautier,** qui a pris sa place au poste de consultant viti pour le département.

ÉVÉNEMENTS

Encouragé par le succès répété des années précédentes, nos deux évènements majeurs sont désormais bien ancrés dans le calendrier :

• **Rencontres du Millésime :** la 8° édition s'est tenue le jeudi 29 novembre 2018 à VINIPOLIS - Florensac. Plus de 120 vignerons et techniciens présents ont dégusté une sélection de 100 vins de ce millésime, triés comme en 2017, en fonction de leur origine géographique.

• **Quartiers d'été :** la 7° édition organisée le jeudi 14 Juin 2018 dans le magnifique cadre du Château de Malmont à Clermont l'Hérault, autour des thèmes du biocontrôle et des démarches environnementales, a réuni près de 100 personnes, sociétaires, clients, partenaires et prospects, autour de nos présentations et de 3 ateliers de dégustation.

Nous avons également mis en place des réunions techniques et dégustations décentralisées, pour approfondir certains sujets avec nos clients et prospects. Plusieurs thèmes ont été programmés : microbiologie sur le secteur Pic St Loup, cépages résistants, HVE…

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 17 08/04/2019 15:48

LA VIE DES

CENTRE OENOLOGIQUE DE NÎMES

Par Gérard SANCHEZ, Directeur de secteur

MILLÉSIME 2018

Après une récolte 2017 historiquement faible, le Gard retrouve en 2018 une production légèrement supérieure à la moyenne décennale (+3%) malgré les forts dégâts de mildiou, pouvant toucher l'intégralité de la production sur de nombreuses parcelles.

Le Gard méridional et les **Costières de Nîmes** qui avaient moins subi la chute de récolte en 2017 affichent cette année de belles progressions et devancent même 2016, contrairement aux autres secteurs.

En terme de maturité, 2018 s'inscrit dans la moyenne de notre région avec, pour le paramètre de la richesse en sucre, de fortes similitudes avec 2016, 2015 ou 2011.

On retiendra notamment :

- **un poids des baies élevé**, annonciateur d'un rendement en jus conséquent,
- **des acidités particulièrement faibles**, sur tous les cépages, conséquences du régime hydrique subi et de la canicule estivale.
- **des maturités phénoliques** plus précoces qu'en 2017.

Hormis la perte de récolte liée au mildiou, la situation sanitaire au vignoble reste bonne malgré quelques parcelles ou cépages précoces qui ont pu être fragilisés à la faveur de précipitations localement importantes et répétées.

ET EN CAVE ?

Sur les rouges, la préoccupation oenologique majeure est de rééquilibrer les phases solides/liquides, d'optimiser l'extraction des polyphénols et de les stabiliser.

Sur tous les vins, la problématique de l'acidité est particulièrement sensible au regard du potentiel naturel très faible, surtout sur blancs et rosés.

VIE DU CENTRE

Après trois exercices de « pause » concernant les matériels de laboratoire, la réflexion porte aujourd'hui sur le renouvellement de matériels plus anciens, permettant de maintenir les capacités productives du laboratoire.

Par ailleurs le Groupe ICV s'est porté acquéreur d'un terrain jouxtant le Centre de Nîmes pour y implanter un **entrepôt** destiné à stocker les produits oenologiques.

ACTIVITÉ

La forte présence des consultants dans les caves a contribué au bon pilotage d'un millésime 2018 très « technique » et nécessitant des interventions nombreuses pendant les vinifications.

Les vendanges sont aussi le moment d'organiser l'innovation œnologique : nouveautés en biotechnologies, bioprotection, diminution des sulfites…

L'après vendanges sera consacré, pour l'essentiel, à la communication autour de thèmes d'actualité que sont les **cépages résistants, HVE, Terra Vitis.**

Concernant le laboratoire, les relevés d'activités montrent une progression significative par rapport à l'an dernier sur la même période.

ÉVÉNEMENTS

De nombreuses manifestations à l'agenda du Centre de Nîmes :

- **Rencontres Millésimes**, 29 novembre 2018, 130 participants
- Atelier technique « **HVE** », 13 février 2019
- Ateliers techniques « **Cépages résistants** » les 14 février et 14 mars
- **Bactéries et Bioprotection**, 21 février
- **Chauffage des moûts** : 6 juin

…et aussi l'accompagnement de plusieurs ODG dans la formation de leurs dégustateurs.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 18 08/04/2019 15:48

SECTEURS

CENTRE OENOLOGIQUE DE RUOMS

Par Sylvain GRAS, Directeur de secteur

MILLÉSIME 2018

Fragile et friand !

Le millésime 2018 a connu son lot de difficultés mais les vignerons les plus performants ont réussi à passer entre les gouttes d'un printemps très pluvieux. Par la suite, les épisodes « cévenols » de début août (200 à 300 mm entre le 9 et le 13 août) ont fortement marqué la phase de maturation du raisin par :

- Une accumulation de sucres plutôt lente mais régulière
- Des acidités particulièrement faibles et des pH très élevés
- Un potentiel couleur très long à se révéler.

En blanc et rosé, les itinéraires techniques destinés à élaborer les cuvées les plus aromatiques ont parfois déçu. La limitation des doses de cuivre, les stabulations sur bourbes, les macérations pelliculaires ou les élevages sur lies n'ont pas eu les résultats observés ces dernières années.

L'arrière-saison favorable a permis aux vignerons patients d'atteindre de belles maturités en rouge. Les grenaches et les merlots manquent parfois de concentration mais développent un fruité très flatteur et des tanins soyeux. Les syrah sont particulièrement éclatantes et nous réservent de belles surprises en IGP comme en assemblage dans les appellations Côtes du Rhône et Côtes du Vivarais.

Les stocks en cave sont au plus bas et c'est une chance pour tous d'avoir produit des vins sur le fruit frais et accessibles dès maintenant.

ACTIVITÉ

Les **indices maturité phénolique** confirment leur intérêt œnologique.

Cet indice IRTF révèle le potentiel de chaque parcelle. Les Anthocyanes facilement extractibles (ApH3,2) et la Maturité des pépins (Mp) permettent une bonne caractérisation de la maturité phénolique des pellicules. Pour la deuxième année consécutive, les allottements réalisés en fonction de ces indices sont qualitatifs et significativement différents (profil fruit frais ou profil mûr et puissant).

Les vinificateurs ne s'y trompent pas et plébiscitent de plus en plus cette analyse Glories IRTF qui se développe rapidement dans le cadre des contrôles maturité hebdomadaires.

La **diversité** plus importante des **analyses** réalisées par le laboratoire de Ruoms a permis de pallier à la faible récolte 2017. Nous étions en effet inquiets sur l'activité du laboratoire. Finalement, la diminution d'activité de 5% n'a rien de comparable avec les pertes de récolte des caves avoisinant les 40%.

Les caves ont retrouvé un niveau récolte plus classique en 2018 et l'activité analytique repart à la hausse. Les analyses plus spécifiques connaissent un développement particulièrement rapide : **analyses microbiologiques** (IGC et IGA) en forte hausse, **analyses raisins** en hausse (grâce au développement des indices Glories) et forte demande pour les **analyses export** en lien avec le développement commercial de nos sociétaires.

Les formations : un relais d'innovation sur le terrain.

Pendant la période hivernale, les formations dans la salle de réunion de l'ICV battent leur plein. Elles permettent aux vignerons de se mettre au chaud les jours pluies et surtout à chacun de progresser dans ses domaines de compétence.

En 2019, les formations ont fait salle comble et il a parfois fallu pousser les murs :

- 10 vignerons pour « Implanter les cépages résistants » par Marjolaine De Renty
- 15 stagiaires pour « apprendre à déguster en IGP Ardèche » par Paul Pradelle
- 15 stagiaires pour « apprendre à déguster les Côtes du Vivarais » par Sylvain Gras
- 10 vignerons indépendants pour « Perfectionner ses rosés » par Arnaud Morand

ÉVÉNEMENTS

Ce 24 janvier 2019, en clin d'oeil à Olivier de Serres, mort 400 ans plus tôt, nous avons organisé une soirée découverte du millésime 2018 sur son Domaine du Pradel à Villeneuve de Berg.

La trentaine de vignerons présents a apprécié la diversité des vins d'Ardèche. Le Chatus, autrefois cité dans le Théatre d'Agriculture et Mesnage des champs en 1600 a tissé un lien vers Olivier de Serres. Mais nous supposons que cet éminent expérimentateur et père de l'agronomie moderne aurait été curieux de découvrir un Marselan sans sulfite, un assemblage de Jacquez et Villard blanc ou des Mourvèdres élevés en jarre de grès !

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 19 08/04/2019 15:48

LA VIE DES

CENTRE OENOLOGIQUE DE BEAUMES DE VENISE

Par Didier ROBERT, Directeur adjoint du centre

RHÔNE

MILLÉSIME 2018

Un millésime d'œnologue !

Le millésime présente une grande hétérogénéité de production d'un secteur à l'autre. Le printemps pluvieux a favorisé l'apparition du mildiou dès le mois de mai et tout au long du cycle végétatif, le grenache roi de la Vallée du Rhône très sensible a donné bien du fil à retordre.

Les vignerons se sont plus ou moins bien défendus ... et les œnologues ont rencontré tous les écueils : maturités étalées, acidification de rigueur, fins de fermentation parfois difficiles, fermentations malolactiques rapides favorisées par des acidités faibles… pour finalement de jolis résultats.

ÉVÉNEMENTS

Matinée technique sur l'extraction des jus

Notre matinée technique du mois de juin est toujours très suivie par les clients et quelques prospects. Cette année l'extraction des jus nous a permis de réunir des universitaires (INRA), des organisations professionnelles et Edouard Medina, consultant à Nîmes, notre expert pressurage.

VIE DU CENTRE

Une forte activité pour le laboratoire

L'activité du laboratoire de Beaumes de Venise est en forte hausse (+20%), en relation avec l'augmentation du volume de récolte et l'arrivée de plusieurs caves coopératives en clientèle. Bravo à toute l'équipe !

De nouvelles recrues !

Guillaume Valli, œnologue consultant

La dernière expérience de Guillaume Valli comme Directeur vins du Cellier des Dauphins nous a convaincus de lui confier le suivi des caves coopératives et particulières de la vallée du Calavon en zone Luberon Nord, et de plusieurs domaines à Châteauneuf-du-Pape. Sa passion pour le vin, son excellente connaissance des profils des vins de la Vallée du Rhône et son sens aigu de l'organisation en font un collaborateur précieux. Arrivé en pleine période de congés, en juillet 2018, il a su s'intégrer rapidement à l'équipe. Ainsi l'équipe désormais au complet poursuit la prospection active engagée depuis la construction du centre en 2002.

Victor Dubois, consultant viticole en Vallée du Rhône

Après une année remarquée en Provence, Victor Dubois a pris en charge en février le service viticole du secteur Vallée du Rhône. Ses missions sont variées : suivis techniques, audits, sélections parcellaires et accompagnement HVE.

De gauche à droite : Laurence Hugou, Didier Robert, Philippe Cambie, Caroline Delmas, Cathy Ratinaud, Thomas Oui, Victor Dubois, Simon Gauthier, Guillaume Valli.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 20 08/04/2019 15:48

SECTEURS

CENTRES OENOLOGIQUES DE BRIGNOLES ET LA TOUR D'AIGUES

Par Laurence HUGOU, Directrice de secteur

PROVENCE

MILLÉSIME 2018

Notre rencontre du millésime 2018, encore très suivie avec plus de 120 participants, confirme une excellente qualité et la très bonne adaptation des vins rosés de Provence à la demande du marché : très pâles, forte intensité aromatique, sucrosité sans sucres et fraîcheur en bouche.

ACTIVITÉ

Une oenologie pour rosé Haut de Gamme.

Zéro stock, récolte à peine supérieure à 2017, demande très forte des Etats-Unis ont encore entraîné une augmentation des prix pour cette campagne 2018 et une réputation internationale à défendre. La montée en gamme n'est pas une option, mais une nécessité.

Notre réactivité technique est très forte : sélections parcellaires, gestion fine de la maturité et des apports, surveillance fine des ateliers d'extraction des jus et de macération, pilotage de la couleur, précision de la nutrition azotée et gestion fine de l'acidification.

Nos consultants sont en tête dans la compétition internationale du rosé Haut de Gamme : Marjolaine De Renty, Victor Dubois, Jean Andres, Laurence Santiago, Arnaud Morand, Florent Touzet, Gisèle Elichiry, Géraldine Legentil, Julien Brochet et Bruno Siviragol.

ACTIVITÉ (SUITE)

HVE (Haute Valeur Environnementale)

La vision prospective de Marjolaine de Renty et l'efficacité des outils développés par Victor Dubois, repris aujourd'hui par le tenace Jean Andres, permettent aujourd'hui au service viticole de l'ICV Provence d'accompagner à la certification HVE niveau 3 plus de 100 exploitations provençales (6 caves coopératives et 4 domaines).

Une farandole d'échantillons de raisins, de moûts et de vins pour le laboratoire et le service logistique

La multiplication des points de collecte facilitant la logistique des échantillons, l'arrivée de nouveaux clients et l'oenologie de précision entraînent une forte croissance de l'activité analytique.

Le cap des **100 000 échantillons** va être franchi. Une mention «Félicitations du Jury» pour l'équipe du laboratoire sur le pont toute l'année ! Lauriane Bernard, Amandine Dezzani, Stéphanie Jaillet, Cindy Josserand, Florence Lemoine, Nathalie Suc.

Un vent de folie logistique bien maîtrisé par Marylise Ginestier, Sébastien Sorgia et Cristel Bagnis (de gauche à droite).

VIE DU CENTRE

Nouveau centre oenologique !

Tant attendus, les travaux débutent enfin le 18 mars 2019, donc rendez- vous en 2020 pour l'inauguration ....

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 21 08/04/2019 15:48

DÉCROCHEZ

BILAN 2018 DES EXPORTATIONS DE VINS & SPIRITUEUX FRANÇAIS

Par la Fédération des Exportateurs de Vins & Spiritueux de France (février 2019)

Les exportations de vins et spiritueux français poursuivent leur croissance.

En hausse pour la quatrième année consécutive, les **exportations de vins et spiritueux** français franchissent pour la première fois le seuil des **13 milliards d'euros**. Le chiffre d'affaires s'établit à 13,2 milliards, en hausse de 2,4%. Cette performance s'inscrit sur des volumes en retrait (-2,7%), conséquence de la très faible récolte 2017 sur les exportations de vins. Le solde des échanges continue de s'apprécier (+1,7% à 11,7 milliards d'euros), confirmant la place de second excédent commercial du secteur.

Après le rebond enregistré en 2017, les **volumes de vins français** repartent à la **baisse** (-4,6%), dans la lignée de la récolte historiquement faible de 2017. Cette moindre disponibilité contribue à **l'augmentation en valeur** des exportations de vins, qui atteignent 8,9 milliards d'euros (+2,6%).

Les exportations de **spiritueux** poursuivent leur **croissance**, avec un chiffre d'affaires en hausse de 1,8% à 4,3 milliards d'euros. Toujours portés par Cognac, les volumes progressent également pour dépasser les 53 millions de caisses (+1,9%).

Si l'**Union européenne** enregistre une deuxième hausse consécutive de son chiffre d'affaires (+2,2%, à 4,5 milliards d'euros), les résultats 2018 confirment une nouvelle fois l'importance des pays tiers dans le développement des exportations des vins et spiritueux français.

Avec un taux de croissance de 2,6%, contribuant à près de 70% à la hausse du chiffre d'affaires en 2018, les **pays hors UE** représentent les **deux tiers de la valeur de nos exportations**. Premier client des vins et spiritueux français, les **Etats-Unis** conservent un rythme de croissance soutenu avec des exportations en hausse de 4,6% sur un an, à 3,2 milliards d'euros.

Dans un contexte de ralentissement de la croissance économique et de tensions commerciales internationales, les exportations directes vers la **Chine** se replient à un milliard d'euros (-14,4%). Pour Antoine Leccia, Président de la FEVS, « *le marché chinois est largement approvisionné via Hong-Kong et Singapour, ce que ne reflètent pas les chiffres d'exportation. En 2018, avec 2,5 milliards d'euros, nous enregistrons notre deuxième meilleure année pour les vins et spiritueux français exportés vers l'ensemble Chine / Hong-Kong / Singapour, confirmant la dynamique de long terme du marché chinois* ». Le reste de la zone Asie progresse fortement avec un chiffre d'affaires proche du milliard d'euros, en hausse de 4,7%.

En dépit des incertitudes liées au Brexit, les exportations à destination du **Royaume-Uni** se stabilisent à 1,3 milliard d'euros (-0,6%).

Pour Antoine Leccia, Président de la FEVS, « *le résultat de cette année est à mettre au crédit de nos entreprises qui ont su, une nouvelle fois, s'adapter à un environnement changeant et complexe. Les vins et spiritueux français confirment ainsi leur rôle de premier ambassadeur de la France au delà de nos frontières. Nous sommes confiants dans la capacité de nos produits à répondre aux demandes et attentes des consommateurs. Mais le climat d'incertitude actuel nous rend particulièrement vigilants du fait de notre présence croissante sur les marchés du grand export. Nous comptons sur le soutien et l'action des pouvoirs publics pour accompagner nos entreprises face aux enjeux présents et à venir.* »

TÉMOIGNAGE

Le **château de Corneilla** est un des plus grands domaines du Roussillon, situé à Corneilla del Vercol dans les Aspres au sud de Perpignan. Il produit sur 80 ha des Côtes du Roussilon, des CRV Aspres, du muscat de Rivesaltes, du Rivesaltes et une gamme d'IGP.

Wiliam Jonquères d'Oriola a repris le domaine en 2011 après son père Philippe et commercialise près de **40% de sa production** principalement en AOP CDR **à l'export** : Grande Bretagne, Allemagne, Benelux et également USA et Japon, en développement.

«Réussir à l'exportation demande du dynamisme et de s'adapter continuellement au marché. D'abord, le domaine vend son image construite sur son histoire (27 générations de vignerons) et des produits de qualité dont le profil doit être maintenu autant que possible au cours du temps. En effet, l'acheteur recherche une personnalité dans les vins d'un producteur !

Ensuite, il faut s'adapter au profil recherché par les différents marchés : les anglais, par exemple demandent de la sucrosité dans leurs vins, il faut donc augmenter le Grenache dans leurs assemblages. Pour satisfaire à cette exigence d'adaptation, les cuvées du domaine sont toutes issues de sélections parcellaires et les assemblages sont reconstruits fréquemment, avec le conseil de l'ICV. Une grande flexibilité technique et logistique nous permet de répondre au marché et á ses nouvelles demandes.»

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 22 08/04/2019 15:48

L'EXPORT

SYNTHÈSE EN CHIFFRES DES EXPORTATIONS DE VINS ET SPIRITUEUX FRANÇAIS EN 2018

Vins : les exportations en volume 138 millions de caisses de 12 bouteilles, soit 12,4 millions d'hl

(- 594 120 hl par rapport à 2017).

	VOLUME*		VALEUR	
	2018 (en caisses)	Evolution (en %)	2018 (en k€)	Evolution (en %)
TOTAL VINS	**137 908 423**	**-4,6**	**8 894 895**	**2,6**
dont Champagne	12 532 539	0,4	2 880 360	2,1
Vins tranquilles AOC	55 890 937	-9,8	4 444 806	2,2
Vins tranquilles à IGP	39 985 085	-0,1	855 122	3,2
VSIG français avec cépage	9 952 335	1,9	203 339	5,3
VSIG français sans cépage	10 601 216	-11,3	155 256	3,9
TOTAL VERMOUTHS & ABV	**2 333 162**	**9,9**	**54 631**	**22,2**
TOTAL SPIRITUEUX	**53 080 599**	**1,9**	**4 282 314**	**1,8**
dont Cognac	16 703 510	3,4	3 123 092	1,7
Armagnac	125 521	-6,4	16 679	-6,5
Autres eaux-de-vie de vins	9 631 856	-2,9	204 065	17,8
Vodka	12 240 873	-0,4	346 499	-3,2
Liqueurs	3 983 100	2,4	288 817	-5,2
Calvados	261 786	-10,7	15 886	-8,3
TOTAL VINS ET SPIRITUEUX	**193 322 185**	**-2,7**	**13 231 841**	**2,4**

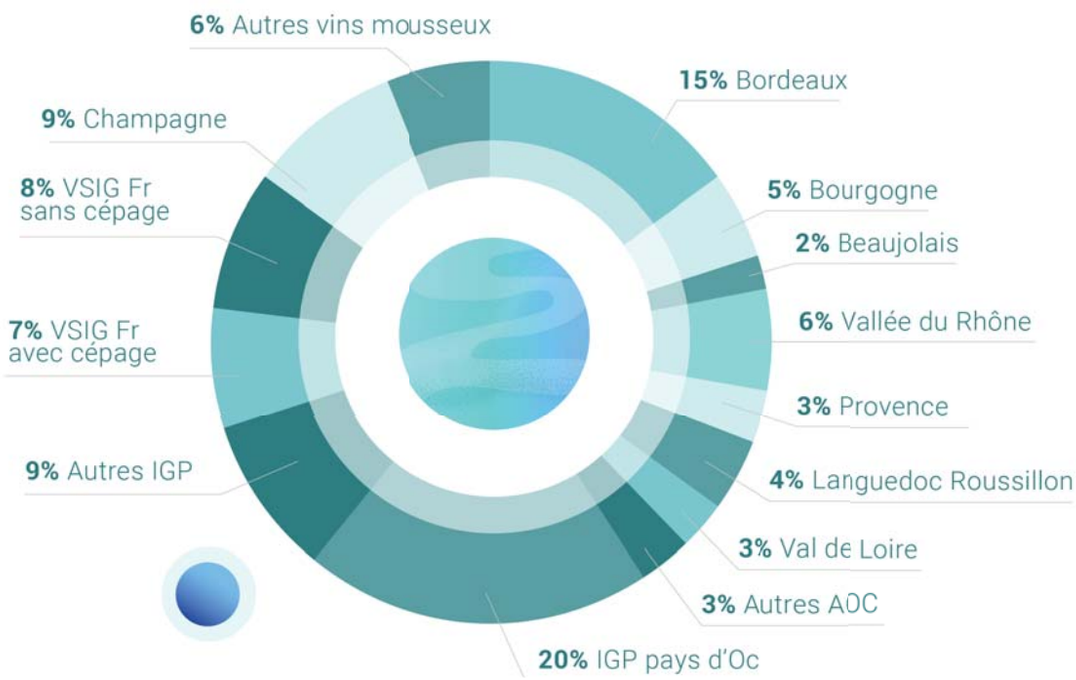
*Vins : caisses de 12 bouteilles, soit 9l - Spiritueux : caisses de 12 bouteilles, soit 8,4l à 40%

	VOLUME* 2018	Evolution (en %)
Champagne	**12 532 539**	**0,4**
Autres vins mousseux	**8 139 042**	**5,9**
Vins pétillants	**515 246**	**63,5**
Vins tranquilles AOC/AOP	**55 890 937**	**-9,8**
dont *Bordeaux*	*20 880 213*	*-13,7*
Bourgogne	*6 243 128*	*0,1*
Beaujolais	*2 323 292*	*-8,4*
Vallée du Rhône	*8 811 332*	*-7,5*
Provence	*4 768 571*	*5,2*
Languedoc-Roussillon	*5 230 890*	*-8,0*
Val de Loire	*3 800 558*	*-3,9*
Vins tranquilles IGP	**39 985 085**	**-0,1**
dont *Pays d'Oc*	*26 891 353*	*0,1*
Vins tranquilles sans IG française avec cepage	**9 952 335**	**1,9**
Vins tranquilles sans IG française sans cépage	**10 601 216**	**-11,3**
Vins de liqueur	**292 020**	**-9,9**
TOTAL VINS	**137 908 423**	**-4,6**

*Caisses de 12 bouteilles, soit 9l.

Après le rebond enregistré en 2017, les volumes de vins exportés repartent à la baisse, subissant notamment l'impact de la récolte historiquement faible de 2017.

Répartition par type de vins (volume)



ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 23 08/04/2019 15:48

DÉCROCHEZ

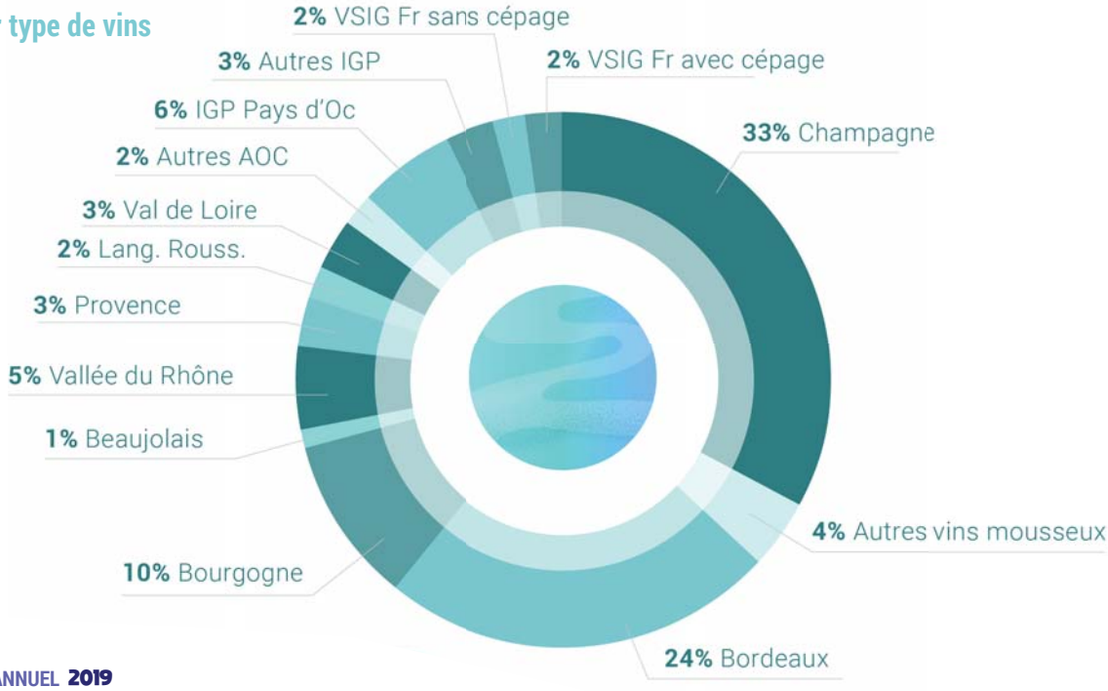
SYNTHÈSE EN CHIFFRES DES EXPORTATIONS DE VINS ET SPIRITUEUX FRANÇAIS EN 2018

Vins : les exportations en valeur s'élèvent à 8,9 milliards d'euros (+ 229 millions € par rapport à 2017).

Cette année encore, la plupart des régions et catégories de produits vitivinicoles contribuent à la croissance du chiffre d'affaires.

	2018 (en k€)	Evolution (en %)
Champagne	2 880 360	2,1
Autres vins mousseux	319 835	8,6
Vins pétillants	20 120	61,6
Vins tranquilles AOC/AOP	4 444 806	2,2
dont *Bordeaux*	*2 087 970*	*3,1*
Bourgogne	*903 381*	*3,6*
Beaujolais	*101 173*	*-8,2*
Vallée du Rhône	*467 474*	*2,9*
Provence	*273 538*	*14,1*
Languedoc-Roussillon	*211 535*	*2,0*
Val de Loire	*222 911*	*0,9*
Vins tranquilles IGP	855 122	3,2
dont *Pays d'Oc*	*561 895*	*2,3*
Vins tranquilles sans IG française avec cepage	203 339	5,3
Vins tranquilles sans IG française sans cepage	155 256	3,9
Vins de liqueur	16 053	-4,4
TOTAL VINS	8 894 895	2,6

Répartition par type de vins (valeur)



ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 24 08/04/2019 15:48

L'EXPORT

SYNTHÈSE EN CHIFFRES DES EXPORTATIONS DE VINS ET SPIRITUEUX FRANÇAIS EN 2018

Vins : les pays d'exportation en volume

Rang	Pays	VOLUME* 2018	% total monde	Evolution (en%)
1	Allemagne	21 244 279	15,4%	-3,9%
2	Etats-Unis	18 293 347	13,3%	4,7%
3	Royaume-Uni	16 379 572	11,9%	-7,2%
4	Chine	12 819 868	9,3%	-25,1%
5	Belgique	12 677 673	9,2%	-1,4%
6	Pays-Bas	9 391 745	6,8%	-3,6%
7	Canada	6 684 321	4,8%	5,7%
8	Japon	5 918 666	4,3%	-3,4%
9	Suisse	3 974 017	2,9%	-4,0%
10	Suède	3 415 854	2,5%	-0,6%
11	Italie	1 970 325	1,4%	-1,9%
12	Australie	1 900 687	1,4%	8,6%
13	Danemark	1 729 235	1,3%	5,2%
14	Singapour	1 636 398	1,2%	-3,9%
15	Hong-Kong	1 509 795	1,1%	-2,4%
TOTAL MONDE		137 908 423	100%	-4,6%

*Caisses de 12 bouteilles, soit 9l.

Vins : les pays d'exportation en valeur

Rang	Pays	VALEUR* 2018 (en k€)	% total monde	Evolution (en%)
1	Etats-Unis	1 664 545	18,7%	6,4%
2	Royaume-Uni	1 111 466	12,5%	0,6%
3	Allemagne	725 943	8,2%	5,4%
4	Chine	555 283	6,2%	-16,4%
5	Belgique	539 205	6,1%	2,8%
6	Japon	494 215	5,6%	2,5%
7	Hong-Kong	452 694	5,1%	8,8%
8	Canada	373 458	4,2%	5,9%
9	Suisse	359 965	4,0%	4,9%
10	Singapour	348 491	3,9%	0,1%
11	Pays-Bas	296 823	3,3%	4,4%
12	Italie	194 282	2,2%	7,7%
13	Suède	175 135	2,0%	6,3%
14	Australie	149 791	1,7%	6,3%
15	Danemark	113 790	1,3%	8,8%
TOTAL MONDE		8 894 895	100%	2,6%

Après le rebond constaté en 2017, les volumes de vins repartent à la baisse (-5%), conséquence directe de la faible récolte 2017.

Si les effervescents restent en croissance (+3%), les vins tranquilles perdent près de 90 millions de bouteilles à l'export sur un an et enregistrent leur plus mauvaise année depuis vingt ans avec 116,4 millions de caisses expédiées (-6%).

Cette situation se manifeste en particulier sur les marchés de proximité à forte élasticité prix (Allemagne -4%, Belgique -1%) ou dans des pays plus lointains ouverts à la concurrence internationale, en particulier sur l'entrée de gamme (Japon -3% ou Chine -25%).

Représentant 65% de la baisse globale des volumes, le marché chinois a réduit ses importations de vins en provenance de la quasi-totalité de ses fournisseurs en 2018.

Ce ralentissement économique ne devrait néanmoins pas remettre en cause, sur le long terme, la demande croissante des consommateurs chinois pour les vins français. Les volumes disponibles se tournent quant à eux vers les marchés les plus porteurs. Etats-Unis (+5%), Canada (+6%) et Australie (+9%) affichent une hausse cumulée de 1,3 million de caisses de vins.

La forte croissance des Etats-Unis (+6%), premier client des vins français, et les augmentations de prix liées aux moindres disponibilités de produits portent le chiffre d'affaires des vins au seuil de 9 milliards d'euros (+3%), nouveau record historique.

60% de ce montant est réalisé hors Union européenne.

Si la baisse des volumes entraîne un recul du chiffre d'affaires réalisé en Chine (-16%), la bonne tenue de Singapour (+0,1%) et le dynamisme de Hong Kong (+9%) viennent tempérer ces résultats. La valeur des exportations de vins à destination de ces trois pays se maintient à 1,4 milliard d'euros.

De même, le chiffre d'affaires réalisé au Royaume-Uni (+1%) résiste aux incertitudes du Brexit et aux fluctuations de la Livre sterling et reste légèrement supérieur à 1,1 milliard d'euros.

Au global, les quinze premiers marchés, qui représentent 85% des exportations modiales de vins et spiritueux français, voient leur chiffre d'affaires progresser de 3%.

ICV-rapport annuel AG 2019_Version numerique 080419 ok.indd 25 08/04/2019 15:48

NOTES

COLLOQUE

VINS BIO

Super Héros de demain ?

23 mai 2019

Vignoble de la Voie d'Héraclès

INTERVENANTS

Agence Bio / Carrefour / Cazes / Crédoc / Gérard Bertrand / Groupe Chiroptère LR
Groupe ICV / IFV / Itab / Kedge Business School / Lallemand
Montpellier SupAgro / SudVinBio / Vignoble de la Voie d'Héraclès

GROUPE ICV
L'art & l'expertise du vin

ICV FORMATIONS

FILIÈRE VITI-VINICOLE

2019

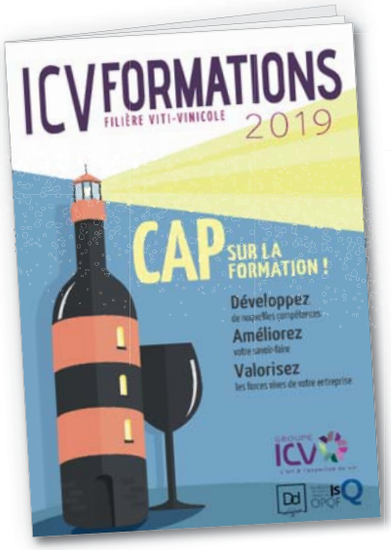
RETROUVEZ TOUTES LES FORMATIONS SUR

www.icv.fr

- PROGRAMMES DÉTAILLÉS.
- RECHERCHE RAPIDE PAR THÈME, LIEU OU DATE.
- INSCRIPTION EN LIGNE.

OU DANS NOTRE

Catalogue 2019



SUIVEZ LE GROUPE ICV SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

GROUPE ICV

L'art & l'expertise du vin

Groupe ICV - Mars 2019 - Crédit photos : ICV

Groupe ICV - La Jasse de Maurin 34970 Lattes - Tél. 04 67 07 04 90