

Provence

Le millésime 2016 a soif

Vendredi 26 août 2016 par Chantal Sarrazin

Lire plus tard

Commenter

Imprimer

Envoyer



'Les vigneronns vont devoir surveiller les maturités de près', a indiqué Guillaume Barraud, consultant viticole à l'ICV Provence, lors de la soirée Vendanges d'Estandon Vignerons. - crédit photo : Chantal Sarrazin

Depuis la sortie d'hiver, la vigne manque d'eau en Provence. Les baies sont plus petites qu'à l'accoutumée et à l'approche des vendanges les maturités évoluent à vitesse grand V.

« 2015 a été spécial ; 2016 s'annonce encore plus singulier. » Guillaume Barraud, consultant viticole à l'ICV Provence, a donné le ton du millésime à venir dans le vignoble provençal, au cours de la soirée vendanges organisée par Estandon Vignerons à Brignoles (83), le 23 août, en présence de ses fournisseurs. Un millésime, dont le principal fait marquant est le fort déficit hydrique dont la vigne souffre depuis la sortie de l'hiver.

Les maturations s'accélèrent

« La contrainte hydrique est apparue tôt et a perduré durant toute la saison, souligne Guillaume Barraud. Au cours de la période végétative, les apports d'eau ont ainsi été divisés par deux par rapport à une année normale. » Un scénario qui continue à l'approche des vendanges : les températures restent encore chaudes y compris la nuit. « Dans ce contexte, les vigneronns doivent surveiller les maturités de près, poursuit Guillaume Barraud. Nos relevés montrent, en effet, une accumulation très rapide en sucres avec un gain de + 1,5 % vol. au cours des dix derniers jours sur le secteur précoce de Cuers. Les grenaches et les syrahs affichent déjà 10 % vol. sur le secteur tardif de St Maximin. Les prises de couleurs s'effectuent également rapidement sur ces deux cépages. » Bonne nouvelle toutefois, les niveaux d'acidité sont légèrement supérieurs à ceux de 2015, + 0,5 point quelque soit les secteurs, précoces ou tardifs.

Rendements en baisse

Corollaire du déficit hydrique de la saison, les baies sont sensiblement plus petites que les autres années. Elles affichent un poids inférieur de 10 à 15 %, voire 20 % sur le grenache selon les zones par rapport à 2015, d'après les relevés effectués par

A LIRE AUSSI

PROVENCE

Une récolte « moyenne » en volume, mais « suffisante pour les marchés »

RESTAURATION

La Provence, première origine vendue en CHR

l'ICV sur 200 baies. « *Il faut donc s'attendre à des rendements en jus moindres qu'en 2015* », estime le consultant. En attendant, les vigneronns vont devoir redoubler d'attention dans les vignes pour ne pas se laisser gagner par les maturités.

Quant aux vinificateurs, ils devront faire preuve de doigté en cave. « *Il va falloir éviter de faire un copié collé des vinifications des années précédentes*, estime Florent Touzet, œnologue à l'ICV. *Une vendange ayant subi un stress hydrique pose un certain nombre de problèmes, des difficultés de pressurage, des arômes verts, des nuances orangés sur les rosés, des tannins secs sur les rouges... Les solutions existent pour y remédier.* »

Estandon Vignerons en recherche de qualité premium

Au cours de cette soirée, Estandon Vignerons a fait part de ses besoins à ses fournisseurs et adhérents. « *Pour les rouges et les blancs demandés, si vous pensez ne pas pouvoir répondre techniquement à notre demande, prévenez- nous dès que possible* », leur a demandé Philippe Brel, directeur général du groupe coopératif. « *Pour les rosés, les volumes apportés dépendront de la récolte comme chaque année.* »

Cette année, le groupe a défini ses besoins en rosé autour de quatre qualités distinctes au lieu de trois les années précédentes : haut de gamme, marques propres, MDD et générique. « *Les génériques nous n'en demandons pas*, a commenté Philippe Brel. *Estandon n'a pas vocation à alimenter les entrées de gammes. La Provence doit affirmer son positionnement de leader du segment des rosés d'AOP avec des produits valorisés.* »

En revanche, ses besoins sur les qualités haut de gamme et les marques propres sont revus à la hausse. « *Nous avons lancé des cuvées ultra premium qui bien qu'encore confidentielles suscitent l'intérêt*, poursuit Philippe Brel. *Du côté de nos marques, nos dernières créations telles Lumières de Provence en AOP coteaux varois en Provence, Solstice en Côtes de Provence, et Insolence en IGP Méditerranée ont enregistré cet été un beau succès. Au point que nous devrions augmenter de 50% les volumes de Lumière à 300 000 cols en 2017, et doubler les volumes d'Insolence.* » Du côté des MDD, le groupe maintient ses besoins dans la lignée des années précédentes. Sur ce segment, depuis la récolte 2014, les négociations tarifaires sont plus serrées du fait d'un disponible plus important sur le marché, et donc d'une concurrence plus vive.

☛ Tags : Provence Millésime 2016 Campagne 16/17

ANNONCES EN LIGNE

Vitijob.com

LES DERNIERES ANNONCES

- > Adjoint au responsable caveau et œnotourisme (h/f) basé à marlenheim
- > Assistant caviste (h/f) pour les vendanges 2016
- > Ouvrier viticole polyvalent (h/f) basé à dezize-les-maranges

Intervignes.com

VENDRE OU ACHETER SES VIGNES