

27 novembre 2013

## Communiqué de Presse

Les chiffres quasi définitifs des récoltes en France, en Europe et dans le Monde pour 2012 sont aujourd'hui connus. Nos prévisions établies début septembre sont confirmées à la baisse !

**La récolte 2012 est historiquement la plus basse depuis que les statistiques existent.**

Nous avons communiqué début septembre, avec réalisme et l'appui des syndicats de défense et de gestion des IGP du Languedoc Roussillon sur la nécessité d'agir sur le marché pour redresser une situation qui semblait se diriger vers une baisse voulue.

La situation était très inquiétante pour un certain nombre de producteurs enclins à céder à certaines rumeurs et pour assurer aussi la gestion de leur exploitation.

En fixant un prix minimum, de seuil, nous avons permis un blocage des cours et des rumeurs !

Aujourd'hui, après une nouvelle analyse des éléments du marché, nous nous devons de **communiquer des orientations de prix ajustées** qui prennent en compte la réalité économique des exploitations et les tendances du marché.

Avec détermination nous affichons ;

- Pour les AOP, l'objectif pour les appellations du Languedoc, rien en dessous de 85 € en vrac avec une orientation à 100 €/hl (Languedoc, Minervois, Corbières, Côtes du Roussillon), 110 € pour Saint Chinian, Faugères ou Fitou, 120 €/hl Côtes du Roussillon Village, 140 €/hl pour les Rivesaltes et **220€/hl pour les Muscats**.
- Pour les AOP Côtes du Rhône, rien en dessous de 100 € avec une orientation à 115/120 €,
- Costières de Nîmes, rien en dessous de 90 €/hl.
- Pour les vins de Cépage rouge et rosé : rien en dessous de 75 € s'orienter vers 80 €/hl sur les cœurs de gamme et plus pour certaines cuvées.
- Pour les vins de Cépage Chardonnay, rien en dessous de 90 €/hl et orientation à 100 €/hl.
- Pour les IGP « département », rien en dessous de 65 € et orientation à 70 €, idem pour les VSIG.
- Pour les IGP « territoire », une orientation à 90€ vrac se justifie au regard des volumes et des opportunités.

Tant qu'il ne sera pas mis en place une véritable politique interprofessionnelle à travers des **contrats équilibrés** entre la production et le négoce, les vigneron Coopérateurs et en cave particulière poursuivront leur concertation. Nous voulons et devons **faire entendre et afficher nos prix objectifs** face à une demande concentrée et stable alors que notre offre multiple, de qualité et d'origine, proposée par les vigneron devient plus rare. Ces orientations sont nécessaires à la défense du revenu et donc de l'existence d'une viticulture forte en Languedoc Roussillon.