

# BORDEAUX

## Les bulles pétillent

Les crémants de Bordeaux grimpent en flèche. Le bordeaux rosé peine à décoller. Quant aux blancs doux, ils ne sont pas franchement à la fête.

**C**a pétille pour les crémants de Bordeaux ! Un succès en quelques chiffres : les surfaces sont passées de 300 ha en 2012 à 1 200 en 2018 et les ventes de 700 000 cols en 2015 à 1 million en 2017. 20 % des bouteilles partent à l'export où elles bénéficient de la notoriété de Bordeaux.

Pas de quoi faire tourner la tête de Dominique Furlan, le président de la section crémant du syndicat des Bordeaux : « Nous profitons de l'engouement pour le "sparkling", mais il faut être prudent car les coûts de production sont plus élevés que pour un vin tranquille. » Mais un autre défi se profile pour les bulles : se faire connaître dans leur région d'origine. « Pour les Bordelais, Bordeaux, c'est le rouge. Nous réfléchissons à créer un événement autour des crémants pour que le grand public de Gironde s'imprègne de cette AOC », annonce Dominique Furlan.

Profitant de l'engouement, la coopérative Union de Guyenne,

qui a lancé la marque de crémant de Bordeaux « Louis Vallon », a produit 25 000 hl en 2018 contre 12 000 il y a cinq ans. Elle écoule ainsi 10 000 hl en CHR et à l'export et vend les 15 000 hl restants en vins de base auprès du négoce. Même constat au Château de Lisennes, à Tresses, où Jean-Luc Soubie élabore depuis vingt ans des crémants qui complètent sa gamme de rouges et de blancs :

**« Le consommateur délaisse les vins boisés et réclame de la fraîcheur et davantage de fruité. »**

« La demande progresse, surtout à l'export où c'est la dégustation qui détermine l'acte d'achat et non les a priori sur une AOC. »

Le succès est tel qu'un grand nom du Médoc vient de se lancer. Château Maucaillou – AOC Moulis – s'est allié à la société Celene, élaborateur de crémants de Bordeaux. « Nous avons souhaité compléter notre

gamme en signant un crémant de Bordeaux sous la marque "Tentation de Maucaillou", un brut premium », relate Cyril Forget, directeur de la communication. Depuis mai dernier, le négoce a écoulé 18 000 cols.

**Autre tendance : la montée des vins bio.** Au hit-parade des marques bio les plus vendues en grandes surfaces en France, le bordeaux rouge Croix d'Albret est numéro un. Lancé pour le millésime 2015 par Terre de Vi-

gnerons (union de douze caves coopératives girondines et de Duras), ce vin fait un tabac. « Nous l'avons créé pour répondre à la demande de Monoprix qui voulait du bio. En 2018, nous atteignons 200 000 équivalents cols », explique Chloé Maixandeu, chargée du marketing. Confortée par le succès de son initiative, Terre de Vignerons teste un Croix d'Albret en bordeaux supérieur. À ces tendances fortes s'ajoute un changement dans les styles

de vins. « Le consommateur délaisse les vins boisés et réclame de la fraîcheur et davantage de fruité. Il faut s'adapter », reconnaît Philippe Hébrard, directeur de la cave de Rauzan. Cette vague vaut pour les rouges comme pour les blancs. Rauzan s'est donc renforcée dans le sauvignon blanc, plus expressif que le semillon, qui souffre. Entre 2006 et 2016, ce cépage est passé de 30 à 55 % de son encépagement en blanc. De son côté, Terre de Vignerons a lancé l'été dernier un blanc 100 % sauvignon et un rosé sous la marque « Le Petit Baigneur », distribué en grandes surfaces. « Notre objectif est de rajeunir la clientèle. Ces vins sont ronds et fruités. Nous avons cassé les codes du bordeaux traditionnel en cré-

ant une marque qui favorise l'achat d'impulsion », argumente Chloé Maixandeu. 25 000 cols du Petit Baigneur ont été écoulés entre juin et septembre, notamment chez Système U.

**En matière de rosés, on surfe aussi sur les tendances.** Le Château de Lisennes est un des plus gros producteurs de claret de Bordeaux (75 000 cols), un rosé très coloré dont les ventes plongent. Histoire de coller à la tendance impulsée par la Provence, il produit depuis 2013 un vin pâle et fruité. Cette année, il en a vendu 15 000 cols, à 80 % en France. « C'est un rosé que l'on vend l'été. À terme, nous irons plus loin », assure Jean-Luc Soubie. Cependant, le bordeaux rosé ne décolle pas vrai- ●●●

### ET EN BIO ?

**Depuis 2013, le bio ne cesse de gagner du terrain en Gironde.** L'Agence Bio a fait les comptes : le nombre d'exploitations en bio est passé de 485 cette année-là pour grimper à 532 en 2017. Quant aux surfaces en bio et en conversion, elles se sont élevées à 7 577 ha en 2013 pour atteindre 8 756 ha en 2017, soit 8 % des 115 000 ha du département. « La demande tire le marché et la valorisation a été correcte sur la dernière campagne », indique Gwénaëlle Le Guillou, directrice du Syndicat des vignerons bio de Nouvelle-Aquitaine.



JEAN-LUC SOUBIE, du Château de Lisennes, en Gironde, profite de l'engouement pour les rosés et les crémants. © L. WANGEMEZ

### En forme Crémant de Bordeaux

Volumes sortis des chais (en hl)



### En panne Blancs doux \*

Volumes sortis des chais (en hl)

