

DOSSIER 71
BORDEAUX

SOMMAIRE

P. 74
UNE TERRE DE ROUGE
QUI VERDITP. 76
QUAND LE VIGNOBLE
BÂCHE LE BASHING

5,65 €

IL S'AGIT, SELON IRI, DU PRIX MOYEN D'UNE BOUTEILLE DE BORDEAUX EN GMS. CE PVC A PROGRESSÉ DE + 4 % SUR LES 12 DERNIERS MOIS.

RETOUR DE BÂTON
POUR LE 2017

Si la baisse des ventes en hypers et supers était prévisible au regard du très faible millésime 2017, la réalité s'avère particulièrement préoccupante avec un recul à deux chiffres sur les derniers mois. Conséquence, le poids de Bordeaux continue de se réduire en linéaires.

« Je ne sais pas ce que vous disent mes confrères mais celui qui prétend que tout va bien est un menteur. » Ce négociant majeur de la place bordelaise n'a pas l'intention de cacher la réalité. « À quoi bon ?, poursuit-il. Les chiffres d'IRI parlent d'eux-mêmes et correspondent parfaitement à ce qu'on vit depuis un an. » Force est de constater que l'heure n'est pas à la

fête. D'après le panéliste, les ventes globales des vins de bordeaux en GMS ont à nouveau reculé de - 5 % pour s'établir à 116 millions de litres. Soit près de sept millions de litres passés à la trappe en l'espace d'un an. « Avec une récolte déficitaire de - 40 % en 2017, cette baisse des ventes en hypers et supers était malheureusement prévisible, rappelle Stéphanie Sinoquet, responsable marketing France et Belgique

du Comité interprofessionnel du vin de bordeaux. La situation devrait s'améliorer avec l'arrivée du 2018 en mars 2019. » D'ici là, la situation ne va pas s'arranger, loin s'en faut. Sur les trois derniers mois identifiés par IRI, soit juin, juillet et août, le phénomène s'amplifie considérablement avec des chutes à deux chiffres sur des appellations phares : bordeaux rouges (- 16 %), »

Décembre 2018 N° 279 Rayon Boissons

BORDEAUX

» haut-médoc (- 16 %), graves (- 26 %), saint-émilion (- 35 %)... Mais ce n'est pas tout. Comme si cela ne suffisait pas, les remontées des foires aux vins s'avèrent mauvaises et laissent présager de mois de septembre et d'octobre encore plus sombres. D'autant que si les conséquences du 2017 étaient attendues, le coup de mou des opérations d'automne l'était beaucoup moins. Météo, tensions économiques, les hypothèses vont bon train pour tenter de comprendre une réalité que Bordeaux prend de plein fouet. En attendant, le marché donne l'impression d'être à l'arrêt, comme le prouvent les très faibles transactions de vrac enregistrées par les instances du vignoble. « C'est un bon baromètre de l'activité girondine et depuis début septembre, les achats à la propriété sont très faibles », relève un directeur de coopérative.

LA PROMO EN BERNE

Face à cette situation, le plus étonnant est sans doute le fatalisme des acteurs bordelais. « Sur le fond, les épisodes de crise ne font qu'accélérer les tendances de consommation, pointe Thierry Déléan, directeur commercial d'Yvon Mau. C'est le cas actuellement avec un 2017 qui amplifie la valorisation globale des achats au

VERBATIM

STÉPHANE OUDAR,
DIRECTEUR
MARKETING DE
MAISON BOUEY

« Plus que jamais, le salut des opérateurs bordelais passera par la différenciation de l'offre. La traditionnelle proposition constituée de grands crus, de petits châteaux et de MDD ne suffit plus. Nous devons apporter

autre chose à nos vins pour générer de la valorisation. »



Rayon Boissons N° 279 Décembre 2018

rayon vins. D'où l'importance de bâtir sa stratégie avec des produits au positionnement en phase avec la demande. » Et ainsi se détacher de la promo-dépendance, très présente au sein de la catégorie.

« Nous avons anticipé le phénomène en réduisant nos volumes alloués aux opérations afin de nous recentrer sur nos débouchés les plus stratégiques », reconnaît Ludovic Fuhrmann, directeur commercial grande distribution de Terre de Vignerons. Mais pour ceux qui vivent essentiellement de la promotion, la donne s'avère plus compliquée. « Les négociants qui remplissent les camions des enseignes pour alimenter leurs tracts hebdomadaires ont du souci à se faire », observe un négociant médocain. D'autant plus qu'il est toujours plus « facile » de perdre des places que d'en gagner, en promo comme sur les assortiments permanents. Sur ces derniers, les Bordelais semblent au mois s'accorder sur un point. Le quasi-abandon des bordeaux à moins de deux euros la bouteille est une bonne chose. Avec des cours du vrac autour de 1500 € le tonneau de 900 litres, il est en effet devenu très compliqué de jouer dans la cour des premiers prix agressifs. Même s'il va bien falloir combler, au moins partiellement, la baisse de la pression promotionnelle et des entrées de gamme.

DE NOUVEAUX RELAIS
DE CROISSANCE

Plus que jamais, les opérateurs girondins fourbissent leurs armes au moment de lancer les négociations commerciales 2019. Avec, pour objectif, de donner du crédit à la valorisation globale de leur offre. Le bio, le sans soufre, voire les deux, et d'autres démarches environnementales ont la cote (cf. article dans ce dossier). Elles intègrent notamment la création de gammes ou de marques dont le rôle est de supporter de la valeur ajoutée. Reste à voir si cela suffira à séduire les enseignes.

FRÉDÉRIC GUYARD

TABLEAU DE BORD

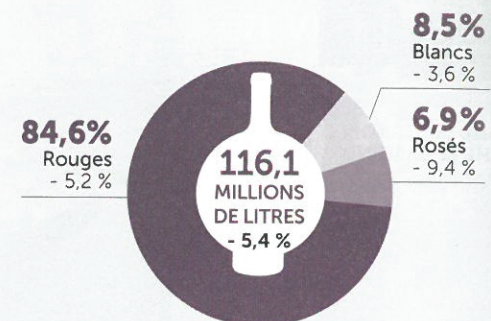
LE MARCHÉ EN GMS

Source : IRI

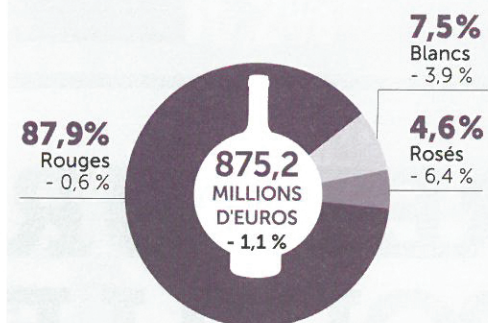
VENTES DE VINS AOP DE BORDEAUX EN HYPERS ET SUPERS DU 21/08/2017 AU 19/08/2018.

Évolutions à un an.

VOLUME



VALEUR



Les rosés dans le rouge

Délaissés au profit des rouges, les rosés ont connu une saison 2018 fort compliquée. Et ce, malgré une météo particulièrement favorable. À nouveau, le manque de soutien apporté par les opérateurs montre la faible considération qu'ils confèrent à la couleur.