

VSB

05 FEV. 2016

www.vsb-lalettre.fr

LA LETTRE HEBDOMADAIRE DES PROFESSIONNELS DE LA PRODUCTION ET DE LA DISTRIBUTION

5 février 2016 - N° 1545

■ L'ÉVÉNEMENT

**2016,
année de croissance
externe pour l'UDP
Saint-Emilion**

L'Union des Producteurs de Saint-Emilion a tenu son assemblée générale le 26 janvier, avec un satisfecit : les comptes clos le 31 juillet ont fait apparaître un chiffre d'affaires de 25 178 139 € en hausse de 14,5 %. Malgré ces bons résultats, Alain Naulet, directeur général de l'UDP, a insisté sur l'obligation de créer de la croissance externe. Elle passe par l'extension de la territorialité pour compenser les surfaces perdues suite aux regroupements ou cessations d'activité. Le principe est acquis avec Lalande-de-pomerol. Philippe Durand Teyssier, président de l'ODG et maire de Lalande, et Georges Briffaut, maire de Néac, autre commune concernée, sont d'accord pour cosigner un courrier destiné aux 160 opérateurs déclarant de l'AOC. L'accroissement des apports passe aussi par l'acquisition de vignobles avec des GFA investisseurs.

**... Avec plusieurs
projets en cours pour
développer l'activité**

L'UDP Saint-Emilion souhaite également changer de nom pour modifier son image afin de prendre un nouvel élan. Elle va restructurer Artevino, sa filiale de négoce, pour conforter ses marges. Artevino a réalisé un chiffre d'affaires de 4 717 446 € pour un résultat net de 54 000 €. L'UDP va restructurer son magasin pour lui offrir une meilleure visibilité, un accès plus facile et augmenter sa gamme pour atteindre les 20 % de produits hors Union autorisés par la loi.

Céline Vuillet

■ L'ESSENTIEL

PRODUCTION & NÉGOCE	Coop : projet de fusion entre Saumur et Bourgueil.....2
	Nouveau recours de la FNPEC pour la protection des AOC crémant.....4
	Cash Investigations épingle le vignoble girondin.....6
DISTRIBUTION	Joseph Cartron distribue les whiskies Duncan Taylor en France.....7
	Concours du Meilleur Caviste De France : les inscriptions sont ouvertes.....8
EXPORT & ÉTRANGER	CIVL : sérieux coup d'accélérateur vers l'Europe du Nord.....9
	Recul des exportations françaises de vin vers l'UE.....9

■ CONFIDENTIEL

**Du showroom
au bar à tapas**

Lionel Osmin & Cie, la jeune société de production et négoce de vins du Sud-Ouest va devoir fermer sa cave-showroom de Pau ouverte en 2013 à défaut de trouver le bon caviste pour faire vivre les lieux, notamment hors saison. Lionel Osmin et Damiens Sartori, les deux fondateurs de l'entreprise qui a atteint 1 M de cols en 5 ans, n'avaient plus le temps de s'occuper de la boutique qui devrait être remplacée par un autre caviste spécialisé dans les vins pyrénéens. Ils développent désormais un concept de cave à vins et à manger, Les Contrebandiers, avec Vivien Durand, champion du monde de tapas. Après Biarritz, Pau et Saint-Etienne, ils recherchent d'autres implantations à franchiser.

■ ENTREPRISES

Coop : projet de fusion entre Saumur et Bourgueil

Les conseils d'administration des coopératives de Saumur et de Bourgueil ont validé le principe d'un rapprochement. Si les assemblées générales des 22 et 26 février l'approuvent également, les deux coopératives vont fusionner. Toutes deux membres du groupement commercial Alliance Loire, les deux structures se connaissent bien. "Il y a une proximité géographique, culturelle et humaine" indique le président de Saumur et d'Alliance Loire, Marc Bonnin. L'ensemble pèsera quelque 120 000 hl, apportés par 200 vigneronnes. (PT)

Le domaine de Saint Hilaire de Montagnac cédé, mais toujours anglais

Les propriétaires Anne et Jonathan James viennent de céder, pour cause de départ à la retraite, le domaine de Saint Hilaire à Montagnac (Hérault). Nick et Lisa Kent, habitués du domaine comme clients des chambres d'hôtes sont les nouveaux acquéreurs. Ils sont anglais eux-aussi, font carrière à Londres dans le cabinet de consulting Accenture. L'équipe actuelle reste en place pour produire 100 000 cols en IGP Pays d'Oc sur 30 hectares de vigne dans un domaine paysagé de 75 ha. Ils ont recruté Jean Hugues Matteini, pour assurer le management du domaine et des cinq chambres d'hôtes. C'est un poste qu'il occupait auparavant dans des domaines de Mendoza (Argentine). (CG)

Canard Duchêne vise les 5 millions de cols...

800 000 cols de champagne supplémentaires à l'horizon de 5 à 6 ans, soit une progression des expéditions de 20%, c'est ce qu'a annoncé Alexis Petit-Gats lors de la présentation cette semaine des résultats de la société. "On essaie de projeter la maison à 5 M de cols dans un objectif de rayonnement de la marque plus que de volume" a précisé le DG de Canard-Duchêne dont l'ambition est également de porter à 70 ou 75 le nombre de pays où s'exporte la marque, contre 55 aujourd'hui. "800 000 cols en plus cela revient, avec 4 années de stocks en cave, à un tirage de 3 millions de bouteilles en plus ce qui représente un investissement important si on ajoute notamment la trésorerie" précise-t-il. Fondée en 1868, Canard Duchêne* est aujourd'hui le 10^e acteur de la Champagne et le n°2 de la vente en GD France (5,8% de PDM, contre 5,4% en 2014) (lire aussi l'article p. 7). En 2015, ses expéditions ont atteint 4,1 M de cols (dont 25% à l'export, +4,5%) en progressions de 8% sur un an, et son CA s'est accru de 7,9%, une performance historique. Pour 2016 la Maison aspire à une croissance en volume de 2%. Pour rappel, l'an dernier Canard Duchêne visait +5%. (PO)

* Marques : Thienot, Canard-Duchêne, Joseph Perrier, Marie Stuart.

... Les innovations Canard Duchêne 2016

Afin d'accompagner la montée en gamme de la Maison, Canard Duchêne va lancer en 2016 un champagne Authentic Réserve. Disponible en fond de rayon au printemps 2016, il sera constitué pour 48% de pinot noir, 35% de chardonnay et 25% de vins de réserve, avec un vieillissement minimum de 3 ans. Prix en réseau GD : 26,50 €. Un Authentic Vintage 2008 va aussi être lancé en mars, en format magnum. Le marché des magnums en champagne en GD est aujourd'hui confidentiel (1 200 flacons vendus en GMS). PVC : 59,90 €. Enfin, la Maison renoue avec les offres coffrets gourmands qui "correspondent à une attente" précise Alexis Petit-Gats. Un Charles VII brut accompagné d'un foie gras sera présent en réseau GMS et BtoB comme offre festive de fin d'année. PVC : 35,90 €. (PO)

Alliance Loire à la hausse

Illustrant parfaitement la hausse des prix des vins de Loire, Alliance Loire a enregistré une hausse de 3% de son CA 2015, à 43 M€, sans avoir vendu une goutte de plus qu'en 2014. Le produit est réparti entre la GD (65%), le secteur traditionnel (18%) et l'export (17%). Le groupement coopératif a performé sur

les rosés (+ 10 %), les bulles de marques (de Chanceny, Greffe, Deligeroy) au détriment des MDD. (PT)

Vranken-Pommery : hausse de 0,8% des ventes de marques, hors effet Listel

Vranken-Pommery vient de publier un chiffre d'affaires 2015 de 296,6 M€ en retrait, en facial, de plus de 8% suite au changement de périmètre issue de la mise en équivalence au 30 juin 2014 de Listel SAS (58,2 M€ de CA en 2015) - rappelons qu'en novembre 2014 Vranken-Pommery et le groupe Castel se sont unis pour donner naissance au n°1 mondial du vin rosé Listel SAS). En retraité, les ventes totales accusent un recul de 1,7% seulement, à 296,6 M€. Grâce au développement des ventes aux Etats-Unis et dans les pays tiers (+15%), notamment en Australie et au Japon, les ventes de vins de marques et de champagne enregistrent une progression de 0,8%, à 273,4 M€. La croissance des marques Pommery et Heidsieck & Co Monopole en Grande-Bretagne a compensé en partie les difficultés rencontrées notamment en France et en Belgique suite aux attentats. Les expéditions de rosé ont également fortement progressé (+8,7%) en particulier vers les Etats-Unis où ils pèsent désormais 20% de l'activité de vins de Provence et Camargue du groupe. Les vins génériques ont en revanche fortement chuté de 23,7% à 23,2 M€. (FH)

Le château de Portets investit 1 million d'euros dans l'oenotourisme

Idéalement situé au bord de la Garonne où il possède un ponton, le château de Portets, monument historique en AOC graves, s'ouvre à l'oenotourisme. Marie-Hélène Young-Théron, sa propriétaire, a investi 1 million d'euros pour la création d'un espace de 400 m2 comprenant notamment deux salles de scénographie mises en scène par Eric Le Collen. L'investissement comprend également la création d'un nouveau cuvier inox. A partir de juin, des croisières oenotouristiques seront organisées en partenariat avec la Cité du Vin et le croisiériste River Cruise. (CV)

La distillerie angevine valorise les sous-produits

CA en légère hausse de 3% à la distillerie de Thouarcé (Maine-et-Loire), la coopérative du groupe UAPL. Elle a vendu pour 2,47 M€ toutes les matières transformées issues des sous-produits de la vinification du vignoble d'Anjou-Saumur. Elle a ainsi vendu des alcools de mares et de lies pour la carburation, des alcools de vins sur le marché des brandies, des mares broyés pour faire de l'amendement, et des matières colorantes et des tartrates de chaux pour l'industrie agro-alimentaire. Son exercice est quasi à l'équilibre. (PT)

Bourgueil : un domaine contraint de changer de nom à cause du magazine ELLE

Anne Rouxelin et Sophie Raimbault ont du se résoudre à abandonner le nom de leur exploitation, le Domaine d'Elles, suite à une mise en demeure reçue cet été du groupe Hachette-Filipacchi Presse, propriétaire du magazine ELLE. Les avocats du groupe ont évoqué une "imitation susceptible de porter atteinte à la renommée de la revue" et une concurrence déloyale pour le Château d'Elle, que le groupe possède en AOC Pécharmant, explique Anne Rouxelin. Les deux vigneronnes, installées depuis 2014 en AOC Bourgueil sur 4,6 ha, ont proposé une solution amiable à Hachette-Filipacchi Presse, mais en vain. Elles se sont choisies un nouveau nom, domaine Ansodelles, né de la contraction de leurs prénoms, et veulent à présent tourner la page de cette affaire qu'elles ont vécue comme une injustice. (IP)

■ PEOPLE

Un nouveau directeur à l'association des Climats du Vignoble de Bourgogne

Bertrand Gauvrit est le nouveau directeur de l'association des Climats du Vignoble de Bourgogne. Il est en charge de la gestion de "l'après inscription", avec Guillaume d'Angerville qui a pris la présidence en novembre dernier. Jusqu'alors directeur-chef de projet du Grand Site de France "Puy Mary - Volcan

du Cantal”, Bertrand Gauvit succède à Krystel Lepresle qui a passé 8 ans à ce poste. Les Climats du Vignoble de Bourgogne sont classés au patrimoine de l’Unesco depuis juillet dernier. (LG)

François Robin,
responsable communication
en Muscadet

Il officiait il y a quelques semaines encore pour Interloire au bureau de Nantes, chargé de promouvoir les AOC nantaises. L’interprofession ayant laissé ses missions locales, François Robin a été recruté par les ODG (muscadet, grospland, coteaux d’ancenis) pour poursuivre ce travail. (PT)

Nouveau RP
chez Gérard Bertrand

Enguerrand Bazin vient d’être embauché par le producteur-négociant Gérard Bertrand pour s’occuper des RP au sein du pôle Communication dirigé par Véronique Braun. Il était entré dans la société il y a 2 ans comme stagiaire et s’occupait déjà du digital, du community management et du suivi de la communication sur les salons (Vinisud, Vinexpo, Grand Tasting...). Après des études à l’école de management de Grenoble, il a travaillé quelques mois à Shanghai. Le groupe n’a plus de collaboration régulière avec une agence de communication depuis plus d’un an mais travaille ponctuellement avec Pain Vin & Company, notamment pour la gamme créée en collaboration avec Selective Line (FH)

Un seul département RH
pour Pernod-Ricard

Dans le cadre de la mutualisation des services des Ressources Humaines de Ricard SA et de Pernod SA réunis en un seul département au 1^{er} avril prochain, Stéphane Dehlinger, actuellement Directeur RH de Ricard SA après avoir tenu a même fonction au siège de Pernod Ricard, devient Directeur des Ressources Humaines des deux sociétés. Basé à Marseille et membre de l’équipe de direction, il sera rattaché au P-DG Philippe Savinel. Eric Douvier qui a rejoint le groupe en 2004 au poste de Directeur RH de Martell, avant de devenir Directeur RH de Martell Mumm Perrier-Jouët en 2010, est nommé directeur des RH de Pernod Ricard Asie à Hong Kong sous l’autorité de Philippe Guettat. François Patschkowski, actuellement Directeur Ressources Humaines de Pernod SA, sera nommé Directeur Ressources Humaines de Martell Mumm Perrier-Jouët à Paris rattaché au P-DG César Giron. (FH)

■ PRODUITS ET MARCHÉS

Nouveau recours de la
FNPEC pour la protection
des AOC créchants

La Fédération Nationale des Producteurs et Elaborateurs de Crémant a annoncé mercredi 3 février avoir déposé huit nouveaux recours auprès du Conseil d’Etat contre la légitimité de huit IGP à produire des vins effervescents. Par un communiqué la fédération rappelle avoir déjà fait invalider par la plus haute juridiction administrative 33 des 36 cahiers des charges des IGP “qui prônaient une élaboration possible sous forme effervescente des vins prétendant à une Indication Géographique Protégée”. Elle réitère son argument de détournement de notoriété auquel s’ajoute le “non-respect des règles jugées par le Conseil d’Etat lui-même”. Les recours concernent les cahiers des charges des IGP “Pays d’Oc”, “Comté Tolosan”, “Coteaux de Tannay”, “Côtes de la Charité”, “Coteaux de l’Auxois”, “Vin des Allobroges”, “Coteaux de l’Ain” et “Méditerranée”. (PO)

Rosés du sud-ouest :
Buzet revendique
la place de numéro 1

Selon les panels IRI, Buzet se serait installé à la première place du classement des rosés du sud-ouest, que ce soit en valeur ou en volumes. La cave des vignerons de Buzet revendique ainsi dans l’univers vins rosés du sud-ouest 29% de PDM avec une progression de 5,5% des ventes sur 2014 et 27% de PDM en volumes (+ 4 %/2014). Dans un marché porteur - le rosé représenterait en 2015 30% de la consommation totale des vins en France -, la cave de Buzet lancera

en mars un rosé premium et s'est équipée de deux pressoirs pneumatiques pour suivre la demande. La cave a réalisé près de 30 M€ de CA lors de son dernier exercice défendu en AG, en hausse de 5,3%, et a abondé sa caisse de péréquation de 300 000 euros. (YK)

Vallée du Rhône : +1,3% de demandes d'autorisations de plantation

858 hectares d'autorisations sous contingent de plantation sont sollicitées dans la vallée du Rhône soit 1,3% du potentiel actuel de production (65 887 hectares). "Nous avons abondé dans une logique de dynamique de marché. La clef de voûte de cette décision repose sur une estimation de croissance des sorties de chais portée par le négoce et évaluée à +2%" explique Philippe Pellaton, le président du syndicat des producteurs. Ainsi les appellations de Cornas (+3%) de Crozes-Hermitage (2,2%) et de Saint Joseph (2%) sont-elles parmi les plus en demande. Les appellations régionales (Lubéron, Ventoux, Côtes du Rhône Village) se situent entre 0,8 et 1,5% alors que les demandes dans des appellations sans foncier disponible sont plus limitées (autour de 0,5%) : Gigondas, Vacqueyras, Châteauneuf. "En Crozes-Hermitage les négociants réclamaient le double" poursuit Philippe Pellaton. Les zones de production des Costières de Nîmes, de Grignan les-Adhémar, du Duché d'Uzès, d'Hermitage ou de Château-Grillet n'ont pas demandé de contingentement. (CG)

La Collection Faure-Brac/Alliance Loire s'agrandit

La gamme lancée il y a deux ans et demi par Alliance Loire, 1^{er} producteur d'AOP du Val de Loire, en collaboration avec le sommelier Philippe Faure-Brac s'est étoffée. Elle compte aujourd'hui 7 références pour la GD de 4,95 € à 9 € (bourgueil rouge, saumur blanc et rouge, muscadet Sèvre & Maine s/ lie, vouvray et 2 touraine sauvignon), et 5 pour le circuit traditionnel entre 7,40 et 12 € (saumur blanc et rouge, muscadet sèvre et maine Clisson, touraine sauvignon et vouvray effervescent). Chaque cuvée est disponible entre 5 000 et 50 000 bouteilles, identifiées par un macaron repère et accompagné d'un livret accroché au col de la bouteille. La gamme bénéficie d'un site dédié www.collection-vin-meilleur-commelier.fr. En 2015, 80 000 cols de la "Collection Philippe Faure-Brac" ont été vendus en GD. D'autres références (un crémant de Loire, un vouvray sec et un coteaux du vendômois) sont en réflexion et des rouges (saumur, chinon et saumur-champigny) en cours d'élevage. (FH)

■ PUBLICITÉ ET PROMOTION

Le Pavillon des vins au SIA 2016

Le secteur vitivinicole va de nouveau être présent sur un espace dédié au Salon de l'agriculture. Le Pavillon des Vins, monté à l'initiative de la CNIV avec le soutien de Vin & Société, de l'ANIVIN de France, de IFV et de FranceAgriMer occupera comme l'an dernier un espace de 330 m². En 2015, les organisateurs avaient estimé à 100 000 le nombre de visiteurs. Pour cette édition "l'accent sera mis sur le concept d'AOP et d'IGP avec notamment une animation tactile autogérée qui fera découvrir l'élaboration des cahiers des charges, les usages et les spécificités des signes de qualité" précise Etienne Laporte, oenologue et consultant en marketing et communication, mandaté par le Cniv pour orchestrer la préparation du stand. On retrouvera également l'animation olfactive « l'éveil des sens » et un atelier pour les accords mets et vins. Rappelons que chaque année l'espace donne également lieu à de multiples rencontres entre professionnels de la filière, mais également avec l'administration et des politiques. Salon International de l'Agriculture, Hall 2.2., du 26 février au 6 mars 2016, porte de Versailles (Paris) (PO)

Angers, place forte des vins de Loire

La 30^e édition du Salon des vins de Loire (du 1^{er} au 3 février) s'est achevée sur un bilan jugé "positif" par les organisateurs qui annoncent une fréquentation en

hausse de 3%. Au-delà du Salon lui-même, qui accueillait quelque 350 exposants, ainsi que 200 bio et biodynamiques dans un espace dédié, les off bio – dont le Salon des Greniers Saint-Jean – ont également fait le plein, faisant d'Angers, une place forte de marché pendant plusieurs jours. En particulier sur l'offre bio. La prochaine édition est annoncée du 6 au 8 février 2017. (PT)

Planète Bordeaux fête le Nouvel An chinois

Le dimanche 7 février, Planète Bordeaux, siège de l'ODG bordelais et bordelais supérieur, convie la communauté chinoise bordelaise à fêter le Nouvel An chinois et la Fête du Printemps. Les Sweet Bordeaux, le Club Chine et l'association viticole franco-chinoise s'associent à la soirée, l'objectif étant d'inciter les Chinois présents à Bordeaux à devenir les ambassadeurs des AOC bordelaises. (CV)

Le retour du Concours des Grands Vins du Beaujolais

Après une interruption d'un an, le Concours des Grands Vins du Beaujolais a fait son retour en 2016. A la demande de l'Union des Vignerons du Beaujolais, l'organisation a été reprise par Inter Beaujolais, via la société Armonia. L'édition 2016 s'est déroulée le 28 janvier au Domaine des Communes à Anse. 213 dégustateurs ont élu les meilleures cuvées parmi les 12 appellations du Beaujolais. Sur les 734 cuvées dégustées, 208 ont été récompensées (79 Médailles d'Or et 129 Médailles d'Argent). L'édition 2015 n'avait pas eu lieu suite à la scission de l'ODG des crus et de l'Union des vignerons du Beaujolais. (LG)

www.concoursbeaujolais.com

■ PROFESSION

Cash Investigations épingle le vignoble girondin

Cash Investigations, l'émission d'Elise Lucet diffusée sur France 2 le mardi 2 février, n'a pas épargné le vignoble girondin, accusé d'être grand consommateur de pesticides. La Confédération paysanne de Gironde a réagi, accusant la filière de "dissimulation organisée, mensonge délibéré". Bernard Farges, président du CIVB, a toujours tenu un discours clair : "La vigne est une plante fragile et nous n'arriverons jamais à zéro traitement... Il faut bannir les pratiques qui ne sont pas cohérentes et rappeler que l'homologation des produits phytosanitaires est la même que celle de des médicaments. Il n'y a pas lieu de sur-traiter car ça n'apporte rien et ça coûte cher". (CV)

Vinosphère : événement destiné aux professionnels bourguignons

La première édition de Vinosphère se tiendra le 11 février au Palais des Congrès de Beaune. Cet événement organisé par l'Interprofession des vins de Bourgogne est destiné aux professionnels. Il abordera le sujet du moment pour la filière : la capacité du vignoble bourguignon à produire et à mettre en marché. "Sans oublier la valorisation de volumes plus importants", note le BIVB. Un thème développé sous l'angle technique et économique. Avec la participation et les témoignages de nombreux cadres des différents pôles du BIVB et de producteurs bourguignons. (LG)

www.vinosphère-bourgogne.fr

Bordeaux Sciences Agro et l'Institut Jules Guyot lancent une nouvelle formation

Bordeaux Sciences Agro et l'Institut Jules Guyot (Université de Bourgogne), proposent une nouvelle formation en anglais concernant la gestion des terroirs vitivinicoles : 5 jours à Bordeaux et/ou 3 jours à Dijon (en collaboration avec la Chaire UNESCO "Culture et Traditions du Vin"). Les deux sessions Bordeaux ou Dijon, peuvent être suivies indépendamment. "Cette formation est une belle occasion de rencontrer des professionnels de différentes régions du monde et d'acquies un savoir-faire technique pour comprendre et valoriser les terroirs vitivinicoles", communique les deux établissements. (LG)

<http://iuvv.u-bourgogne.fr/formation-continue/terroir-and-vineyard-management.html>

■ ENTREPRISES

Joseph Cartron distribue les whiskies Duncan Taylor en France

L'éleveur et embouteilleur écossais Duncan Taylor a retenu le réseau de distribution du liquoriste Joseph Cartron (Nuits-Saint-Georges) pour assurer la distribution exclusive en France de ses whiskies. Dans le cadre de cet accord les deux partenaires ont sélectionné cinq gammes issues d'une sélection des plus belles distilleries d'Ecosse. "La France est pour nous un pays très attractif car les Français sont très amateurs de whiskies haut de gamme et de notre savoir-faire écossais. Aussi, cet accord de distribution constitue une vraie opportunité de développement pour Duncan Taylor en France d'autant plus que nos maisons sont construites sur les mêmes valeurs. Nous allons ainsi bénéficier de la puissance du réseau sélectif de distribution de Joseph Cartron, l'une des plus belles forces de ventes sélective", explique Euan Shand copropriétaire de Duncan Taylor. (LG)

Le portefeuille étranger de Thiénot s'enrichit

Depuis le 7 janvier 2016, Thiénot Bordeaux-Champagne est le distributeur exclusif en France de Treasury Wine Estates, premier producteur indépendant de vin dans le monde, pour les marques australiennes Penfolds, Lindeman's, et de la marque californienne Beringer. Elles sont distribuées dans les réseaux GSM en période de foire aux vins et dans le circuit prescripteurs, cavistes et CHR. Thiénot Bordeaux-Champagne renforce ainsi sa distribution des vins du Monde puisqu'il a déjà en portefeuille le vin argentin Clos de Los Siete (60 000 cols vendus dans l'Hexagone). (FH)

■ PRODUITS ET MARCHÉS

Le Champagne en GSM France en 2015

De janvier à décembre 2015 les expéditions de champagnes en GD se sont inscrites à 45,3 M de cols, en retrait de 0,6 % (source IRI). En revanche, en valeur c'est une hausse de 2 % qui ressort. Commentant ces chiffres Alexis Petit-Gats, DG de Canard Duchêne, a souligné le fort recul des MDD en GSM : -10,5 %, avec 5,6 M de cols ; et la hausse de 3 % pour les Maisons de Champagne (qui représentent 71 % du marché global en 2015). Parmi les 10 premiers acteurs en 2015 on trouve la marque Nicolas Feuillatte en tête avec 8,75 % de PDM, suivie de Canard Duchêne (5,77 % et +5,6 % en sortie de caisses GD France, source IRI à P13 en CAM), Mumm 3° (4,83 %) qui passe devant Rothschild (4,39 %) et Mercier 5° (3,54 %). Enfin, dans les réseaux prescripteurs France, la Maison Canard Duchêne affiche une croissance en volume de 10 %. (PO)

Loire Propriétés : une gamme de rouges pour la GD

Le groupe coopératif Loire Propriétés a ressorti du placard une vieille marque de sa filiale Besombes (Saumur), Marquis de Sublet, pour la remettre au goût du jour et lancer une gamme exclusivement en rouges de Loire. On y trouve huit références dont chinon, bourgueil, saumur champigny, touraine... Elle est exclusivement destinée à la GD France et est déclinée en bouteille 75 cl et Bib 3 l, pour un PVC oscillant entre 4,50 € et 8 € selon les AOC. (PT)

Baie des Perles chez Monoprix

Gérard Bertrand qui avait mis une option sur la collection de bouteilles Selective Line (Verallia) confiée à la créatrice Chantal Thomass sort un AOC Languedoc blanc Baie des Perles commercialisée à environ 7,50 à, en exclusivité chez Monoprix au printemps. Ce blanc, assemblage de grenache, vermentino et clairette millésime 2014 porte le nom du littoral près de Leucate et de l'étang de Thau. Il sera d'ailleurs particulièrement recommandé sur les huîtres et bénéficiera d'une opération de cross-marketing au rayon poissonnerie de l'enseigne. Il est présenté dans une bouteille extra-blanc au collier de perles gravé sur le col et entourant l'étiquette, avec la signature "Design By Chantal Thomas" gravée également et un bouchon en verre bleu. (FH)

■ PUBLICITÉ ET PROMOTION

Concours du Meilleur Caviste De France : les inscriptions sont ouvertes

Les inscriptions au Concours du Meilleur Caviste De France sont ouvertes. C'est la seconde édition de cette compétition organisée tous les deux ans par le Syndicat des Cavistes Professionnels (SCP) avec notamment comme partenaires Champagne Joseph Perrier, Champagne Thiénot et Dourthe (Bordeaux). Les 5 500 Cavistes indépendants ou en réseau adhérents au SCP peuvent concourir. Les premières épreuves de sélection se dérouleront le 14 mars, la demi-finale (des 40 meilleurs cavistes) le 12 septembre 2016. La finale, réunissant les 8 derniers candidats, se tiendra à Paris le 10 octobre. Les 3 meilleurs cavistes, retenus pour leurs connaissances, leur expertise, leur capacité d'accueil, de conseil et de vente, recevront les trophées de Caviste d'Or, d'Argent et de Bronze. Clôture des inscriptions le lundi 29 février. S'inscrire sur www.meilleurcavistedefrance.fr. (PO)

Lidl Meilleur caviste de l'année

Lidl déclaré, pour la première fois, meilleure cave de l'année 2015-2016 par les consommateurs. C'est le résultat d'une enq te réalisée en 2015 par la jeune agence en conseil marketing et développement INMA Strat-Marketing. L'enseigne a été plébiscitée pour ses 4 foires aux vins annuelles, une offre croissante jouant sur un bon rapport qualité-prix et une montée en gamme. Le concept de La Sélection du Caviste pr sentrant des grands crus à partir de 9 à renouvelée régulièrement est désormais déployé sur tous les magasins. (FH)

Nouvelle date pour Les Vinissimes de Nicolas

Les Vinissimes, le premier salon dégustation-vente de Nicolas aura lieu le 24 mars à la Maison des Polytechniciens (Paris 7 ). Une occasion d'échanger avec les propriétaires de châteaux et domaines, de déguster des vins prestigieux et d'en acheter. Au total 56 millésimes seront offerts à la dégustation dont les rares 1945, 1875 ou 1900. Le 1 r caviste de France (494 boutiques) proposera ce jour à la vente 500 de ses 1 200 références. Réservation sur www.les.vinissimes.com. Quatre tarifs de 120 à 300 à déductible des achats effectués. Cette manifestation prévue le 2 décembre avait été annulée à la suite des attentats de novembre. (IB)

La Saint Valentin chez Bacchus

L'enseigne Repaire de Bacchus va fêter la Saint Valentin avec une nouvelle référence, un effervescent rosé made in Portugal, assemblage de différents cépages locaux, élaboré par Antonio Ma anita, un des wine-makers les plus connus du pays, propriétaire et fondateur de Fita Preta. Un effervescent dans une bouteille compl tement habillée de rose baptisée Sexy et qui sera proposée à 14,90 à. L'enseigne mettra également en avant un saint-amour du Clos de la Brosse à 13,50 à. (FH)

■ ENTREPRISES

CIVL : sérieux coup d'accélérateur vers l'Europe du Nord

Le CIVL va miser gros en 2016 sur la promotion à l'export, notamment à destination des marchés de l'Europe du Nord (Grande-Bretagne, Belgique, Pays-Bas, Allemagne, Suisse, Danemark) pour mieux faire connaître les grands vins de l'aire de production Languedoc. "Cette démarche, basée sur la reconnaissance de nos vins haut de gamme, va servir de locomotive pour tirer l'ensemble du Languedoc vers le haut. A condition de clarifier la segmentation : crus, grands vins puis AOC", explique son président Xavier de Volontat. 60% du budget de promotion (soit 3,48 M€) servira à faire connaître les meilleures bouteilles à l'export, via notamment les festivals de vins. Le budget promotion a été porté à 5,8 M€, contre 5,4 M€ en 2015. L'année dernière seulement 45 % de ce budget avait été affecté à l'International. (CG)

Treasury wines Estate structure son activité haut de gamme aux US

En plus du rachat de l'activité vin de Diageo, Treasury Wine Estate vient d'agréments son portefeuille d'importateur US de grandes marques auparavant distribuées par Diageo. Pour mieux gérer ces flux, l'entreprise a créé une structure dédiée, Treasury Chateau & Estate, dont la direction a été confiée à Jonhatan Nahrgang. Le portefeuille est constitué d'une petite vingtaine de domaines de Bourgogne mais aussi de vins de propriétés de Bordeaux, Provence, Languedoc, Espagne et Italie. Objectif annoncé de cette nouvelle division, consolider le segment de marché situé au dessus des 20\$ (18,37€). (YK)

■ PEOPLE

Nouveau directeur au Royaume-Uni pour Sogrape

Gonçalo Sousa Machado sera le nouveau directeur de Sogrape (Portugal) sur le marché anglais. Il est entré au sein de Sogrape en 2011 et s'occupait jusqu'ici du CHR pour le marché Portugais. En plus des vins portugais, Sogrape UK distribue Boisset-Ropiteau, Mateus, Mouton Cadet... (YK)

■ PRODUITS ET MARCHES

Recul des exportations françaises de vin vers l'UE

"Pour la première fois, les exportations de vins français d'appellation vers les pays tiers dépassent en 2015, en volume, celles vers l'Union européenne", dicit les dernières informations diffusées par Agreste. Pour la totalité de campagne 2014-2015, les exportations accusent un recul de 2% en volume, mais gagnent 5% en valeur. Vers l'UE on note une baisse en volume de 7%, alors que vers les pays tiers les ventes progressent de 2%. (PO)

Verlados contre calvados

La cour de justice européenne a renvoyé l'interdiction du nom "Verlados" pour une eau-de-vie finlandaise à la décision de la justice finlandaise, si celle-ci estime que ce nom, proche de celui du calvados français, peut induire les consommateurs en erreur. La Commission européenne, après une plainte déposée par l'interprofession du calvados, avait considéré que l'IGP était utilisée abusivement par la société finlandaise Viiniverla qui produit et commercialise depuis 2001 une eau-de-vie de cidre dénommée "Verlados". (FH)

La Napa convertie à la vente directe

Les vigneron de la Napa Valley cherchent à améliorer leurs marges en développant la vente directe. Selon le rapport 2016 Direct-to-consumer wine shipping, le CA dégagé en 2015 par les expéditions directes a dépassé le milliard de dollars (920 M€). Une expansion générée en particulier par les expéditions de cabernet-sauvignon. Ces ventes directes représentent aujourd'hui 1/3 des volumes et 50% de la valeur totale des vins de l'appellation. Avec pour les rouges un prix moyen de 61,41 \$/col (59,3€). (YK)

■ PLUS LOIN SUR... TERRE DE VIGNERONS

Le développement commercial, priorité du 3^e groupe coopératif viticole français

Terre de Vignerons est née en 2012 de la fusion de l'Union Saint-Vincent et de Prodiffu. En trois ans, ce poids lourd de la viticulture girondine installé à Saint Vincent de Pertignas, dans l'Entre-deux-Mers, occupe la troisième place sur le podium de la coopération viticole française pour les vins tranquilles, derrière Vinadeis (ex Val d'Orbieu/Uccoar) et le Cellier des Dauphins. Terre de Vignerons regroupe 13 caves réparties sur 18 sites de vinification pour une production annuelle moyenne de 840 000 hectolitres, soit un chiffre d'affaires consolidé de 90,7 M€ en 2014 (+6 %). Cinq lignes de production gèrent 40 millions de bouteilles, avec un potentiel de 50 millions. Une ligne installée sur le site de Landerrouat est consacrée au million de BiB produit par l'entreprise. Ils sont destinés essentiellement à la grande distribution française (un tiers des volumes proposés en rayon) et aux pays d'Europe du Nord. Outre les vins de Bordeaux, la production comprend des vins de Bergerac et du Lot-et-Garonne (Duras) segmentés en AOP (86,9 %), IGP (12,6 % et VSIG (0,6 %). Elle est répartie entre les vins de châteaux et les marques propres (35 % chacun) et 30 % en MDD pour la quasi-totalité des enseignes françaises et quelques clients à l'export.

Depuis la fusion, Terre de Vignerons a investi 6 M€ dans son outil de travail, avec notamment une nouvelle cuverie début 2015. L'entreprise est certifiée ISO 9001, IFS (International Food Standard), BRC Food (British Retail Consortium) ainsi que pour la production de vins biologiques, même s'ils ne représentent que 2 % des volumes.

Produire du vin c'est bien, encore faut-il le vendre. L'entreprise structurée en conseil de surveillance et directoire présidés par des viticulteurs a décidé de renforcer son pôle commercial qui compte 18 commerciaux, dont 8 pour l'export. Benoît Berger est arrivé en octobre 2015 avec la double casquette de directeur opérationnel et directeur commercial et marketing, et un recrutement marketing export est en cours. Ce professionnel de l'agro-alimentaire, également consultant en gestion de domaines viticoles, n'arrive pas en terrain vierge. Terre de Vignerons et sa filiale Producta Vignobles, à vocation 100 % commerciale, exportent déjà 34 % de leur production

dans 50 pays. Un pourcentage qui a augmenté de 21 % en 2014 alors que le marché français reculait de 5 %. "Nous visons 50 % à l'export. Nous nous appuyons sur un millier de références avec deux marques leaders, Berticot produit par la cave de Duras, et Mission Saint Vincent créée par Producta Vignobles. Notre stratégie est de produire des vins adaptés au goût des consommateurs dans le respect de la typicité des AOC. C'est une exigence qui entre dans le cahier des charges de nos adhérents", explique le nouveau directeur. Laurent Raimbault, responsable du pôle œnologie, confirme : "Notre salle de dégustation sert à tester les assemblages. Nous travaillons sur la base d'études de marché qui nous permettent de définir en amont quels produits sont les mieux adaptés à nos différents clients. Les Chinois, par exemple, préfèrent des vins plus ronds, avec plus de sucrosité, ce qui suppose un niveau de maturité élevé à la récolte. Les Britanniques apprécient des sauvignons plus vivaces que les Français, etc."

Forte progression des vins à plus de 6 €

La croissance du chiffre d'affaires est liée à la montée en gamme de la demande qui entraîne une meilleure valorisation des produits. "Elle est significative sur l'ensemble des marchés, avec une forte progression des vins vendus à plus de 6 € la bouteille. En Chine, on observe parallèlement une remontée des volumes, en hausse de 22% en 2015", apprécie Benoît Berger.

Terre de Vignerons se veut aussi centre d'innovation. Deux nouveaux produits vont voir le jour en 2016. Roche Belfond, une marque propre portant la mention "vignerons récoltants", destinée à la grande distribution française avec 800 000 cols produits dans les 4 couleurs (rouge, rosé, blanc sec et moelleux) qui sera également déclinée en BiB, hors moelleux, et proposée à l'export. Seconde innovation, le lancement de Croix d'Albret, une marque bio mise sur le marché en avril avec 100 000 cols destinés à la GD. Enfin, Terre de Vignerons va renforcer sa présence à ViniSud et Prowein grâce à des stands plus grands que les années précédentes pour accentuer sa visibilité.

Céline Vuillet