



DISTRIBUTION

40 REPORTAGE

# DANS LES COULISSES DES VINS MDD DE SYSTEME U

Le 30 mars dernier, Rayon Boissons a participé aux assemblages de cinq vins d'appellation à marque U dans les locaux de Producta Vignobles près de Bordeaux. L'occasion de mesurer la proximité entre fournisseurs et distributeurs pour sortir des cuvées à gros volume. Et de mettre à l'épreuve ses papilles gustatives.

REPORTAGE ET PHOTOS CHLOÉ QUEFFEULOU



LA FIDÉLITÉ DE SYSTÈME U PERMET AUX COOPÉRATIVES DE S'ENGAGER AUPRÈS DES VIGNERONS »

GÉRARD BRÉGEON, BINÔME PRODUITS U VINS TRANQUILLES ET EFFERVESCENTS

➤ Tout d'abord, un grand merci à Système U pour sa transparence ! Sollicitée par Rayon Boissons pour assister à l'élaboration de vins MDD, l'enseigne, par la voix de Jean-Luc Houdayer, chef de file vins, a répondu favorablement. Rendez-vous a ainsi été donné le 30 mars à 9 heures chez Producta Vignobles à Lormont (33) qui, contexte sanitaire oblige, a accueilli les dégustations de quatre fournisseurs : Cellier de Marrenon, la cave de Gan, Terre de Vignerons et... Producta Vignobles. **1** Jean-Luc Houdayer, chef de file vins de Système U, Gérard Brégeon, son prédécesseur désormais en charge des marques de distributeur, et Alexandre Vigier-Carrière, chef de produits marque U vins tranquilles et effervescents par intérim, s'apprentent à déguster les cuvées 2020 de cinq appellations : ventoux, lubéron, jurançon, monbazillac et bordeaux-supérieur. Pour la MDD, les mots d'ordre sont la fraîcheur, la rondeur et la buvabilité. Comme mise en bouche, l'équipe re-déguste tout d'abord le millésime précédent ainsi que d'autres références présentes sur le marché. **2** Pour le bordeaux-supérieur Chevalier de Landérac, en bouteille de 75 cl et en Bib®, Terre de Vignerons propose 12 échantillons sélectionnés par l'œnologue en fonction des souhaits de l'enseigne et du profil élaboré les années passées. Sachant que le changement de millésime n'interviendra qu'en septembre, les dégustateurs doivent se projeter avec un produit qui évoluera encore au fil des mois. La question d'y mettre une touche de bois pour se démarquer est discutée mais finalement écartée car plus en phase avec la demande des consommateurs. **3** Sébastien Verrons, directeur commercial de Marrenon, connaît également très bien les attentes de l'enseigne. Les deux parties collaborent ensemble depuis une dizaine d'années. Selon le fournisseur, ce partenariat permet un travail de



fond et une régularité qualitative. D'autant que le cahier des charges pour la marque U est considéré comme étant un gage de qualité, notamment avec l'exigence du label HVE qui sera apposé en 2022 sur l'ensemble de la gamme. Une étape importante pour l'enseigne qui tend déjà vers les normes ISO. **4** Serge Bauguil, directeur commercial de Producta Vignobles, présente le monbazillac destiné aux bouteilles de 75 cl et de 37,5 cl. Trois profils assemblés sont dégustés pour trouver le bon équilibre. **5 et 6** Pour compléter quantitativement celui retenu par l'équipe U, Alexandre Vigier-Carrière dicte ses instructions à Mathias Arné, technicien qualité et produits chez Producta Vignobles pour créer un hybride à partir des neuf bases. Il s'agit de préserver la fraîcheur et de ne pas alourdir le profil. Même préoccupation pour l'assemblage de gros et de petit manseng du jurançon proposé par la cave de Gan. Une référence en progression constante au niveau des sorties de l'enseigne. Autant d'indicateurs qui confortent producteurs et distributeurs dans leur travail œnologique.





Retrouvez l'ensemble  
des photos du  
reportage sur le site  
[Rayon-Boissons.com](http://Rayon-Boissons.com)