



Le vignoble bordelais a connu des périodes plus fastes. Pesant la moitié de sa production, les ventes de vin en vrac se sont effondrées de 20% en un an.

BORDEAUX VIN

MAIS OÙ EST PASSÉE LA RECETTE DU SUCCÈS ?

Cyrille Pitois

Les vins de Bordeaux traversent une sinistre période. Même si certains refusent de parler de crise, les ventes s'effondrent et les stocks atteignent un niveau exceptionnel. Ce qui laisse planer des menaces à court terme.

Bordeaux n'en finit pas d'accumuler les galères. Le gel du vignoble en 2017, les présidents Trump et Poutine qui menacent de taxer le vin tricolore, la chute de 20 % de ventes de vrac (qui pèsent 50 % de la production du bordelais) entre août 2018 et juin 2019 : les experts et les professionnels n'en finissent plus de lister les causes de ce mouvement de fond qui sape les bordelais depuis plus d'un an. En France, le bordelais est la victime collatérale de l'érosion du modèle de la grande distribution. Quand la croissance des grandes enseignes toussoite, les ventes de vin rouge attrapent une pneumonie. Et pour cause :

dans l'Hexagone, les grandes surfaces alimentaires sont le premier débouché des vignobles (plus de 70 % de parts de marché). Et les rouges, en général, n'ont plus la cote dans les rayons : les ventes en volume y ont chuté de 23 % en dix ans, au profit des blancs (+ 4 %) et des rosés (+ 40 %), selon France AgriMer. En Allemagne, en Belgique, en Grande-Bretagne, le bordelais voit sa cote s'effriter, du fait d'une concurrence de plus en plus forte des autres vignobles. Et le bordelais paie aujourd'hui ses choix passés. L'éclatement de la bulle du marché chinois, sur lequel la filière régionale avait énormément misé, a fini par arriver : l'emballage des prix ne pouvait durer éternellement.

Un grand débat du bordelais

Au château Rollan de By qui réunit 192 hectares et 10 étiquettes de Médoc et Saint-Émilion, le propriétaire, Jean Guyon court le monde 20 jours par mois pour rencontrer des clients. « Je ne parle pas vrai-



GRAND ANGLE

ment de crise, mais il est clair que Bordeaux n'a pas pris le virage d'une image jeune et dynamique.» En cause, une région qui a des circuits de commercialisation bien établis et n'y déroge pas. Illustration de ce système figé: la sélection des crus bourgeois. Chaque année, Quali-Bordeaux l'organisme, sous tutelle de l'INAO, vérifie les règles de production, dresse le classement des crus bourgeois et effectue les prélèvements aléatoires. « C'est sûrement un organisme très sérieux. Mais franchement, ça ne fait rêver personne. Pourquoi ne fait-on pas venir des sommeliers stars du Japon ou des États-Unis pour établir ce classement? Ce serait médiatiquement beaucoup plus porteur à l'export », se désole Jean Guyon. « Bordeaux ne manque jamais de rappeler qu'il est le plus grand vignoble au monde. Mais la Chine va bientôt le rattraper. Le monde bouge autour de nous et les Bordelais continuent de faire leur sauce entre eux. » Au passage, le viticulteur tacle le manque de sens collectif. « On ne sent pas d'esprit de corps sur ce terri-

toire. Les grands crus classés devraient nous aider davantage. Il faut mettre 2000% de nos efforts sur l'image de Bordeaux à l'étranger. Pourquoi ne voit-on jamais une vidéo sur notre appellation dans les aéroports? Il faut que les propriétaires arrêtent de penser que l'étiquette Bordeaux suffit pour vendre. » Représentant de la confédération paysanne, Dominique Techer déplore une prise de conscience trop tardive de ce qu'il appelle, lui, une crise. « Depuis février 2018, les chiffres sont mauvais. Quand on alerte l'interprofession, on passe pour des complotistes et des marchands de mort. À croire qu'ils ne veulent pas tenir compte de leurs propres chiffres. » Et le syndicaliste de déplorer une image dégradée par une chasse à la fraude trop molle et une profession qui vit en vase clos. « Quand on est arrogant depuis des années, on s'expose à l'effet boomerang quand des affaires sortent. » Allusion aux récentes condamnations prononcées par la justice pour des mélanges de vins. « Il faut cesser le jeu de chaises musicales entre soi qui dure depuis 25 ans et qui met l'image en danger. Il est temps de passer les rênes aux jeunes pour se renouveler et prendre d'urgence le train du bio. Il faut



Le viticulteur Bernard Farges a été élu cet été président du Centre interprofessionnel du vin de Bordeaux.

« Je crois au rebond »

Dans quel état d'esprit est actuellement le vignoble ?

Bernard Farges : Le moral est variable selon l'exposition des entreprises sur le marché. Celles qui sont très orientées vers la Chine ou la grande distribution subissent de nets reculs et font face à de grosses incertitudes. Pour d'autres, c'est moins sensible. Je crois malheureusement que Bordeaux est la première région à rencontrer ces difficultés et que d'autres vont suivre. À part Cognac et la Provence qui marchent merveilleusement bien, toutes les autres entrent en tension. Bordeaux est touché plus fort que les autres, parce que nous sommes les plus gros. Et ce n'est pas tant le vin qui souffre, que tout le modèle lié à la grande distribution. Nous y sommes massivement, essentiellement avec du rouge qui est la couleur que le consommateur a tendance à délaissier.

Que faire pour s'adapter à un marché instable ?

B. F. : Les mouvements brutaux du marché doivent conduire à nous adapter. L'engouement pour le rosé, le blanc ou le vin effervescent, est un des critères qui doivent nous orienter. Il n'y a pas de modèle unique qui guiderait un changement de pratiques. Il faut faire la démonstration que nos vins sont toujours aussi bons en qualité, qu'il y a des prix et toujours des histoires originales derrière ce vin.

En réponse à la saturation des stocks vécue cet été, faut-il réduire la surface du vignoble ?

B. F. : Arracher des pieds de vignes ? Je ne peux pas affirmer aujourd'hui que cela n'arrivera pas. Mais ce n'est pas une hypothèse sur la table à ce stade. Pour ma part, je suis confiant dans notre capacité de rebond. S'amputer du potentiel de production ne serait pas une solution pour l'avenir. Il est surtout urgent de tenter des choses à court terme comme réamorcer les promos en grande distribution.



À la tête de 192 hectares, dans le Médoc et à Saint-Émilion, Jean Guyon estime que le vignoble se repose trop sur ses lauriers et doit aujourd'hui se réinventer.

« Bordeaux n'a pas pris le virage d'une image jeune et dynamique. »

Jean Guyon, propriétaire du château Rollan de By

changer de casting et de logiciel. » Passé seulement à 10 % en bio, le vignoble tarde à se convertir aux pratiques de l'agriculture biologique. Pourtant le temps presse, juge l'économiste Jean-Marie Cardebat : « À Bordeaux, la prise de conscience autour du vin bio a été très tardive. Fut un temps, la filière disait avec mépris : "Ce n'est pas bon, on laisse ça aux autres." C'est ce qui s'appelle une erreur stratégique majeure. » Et les conséquences de ces mauvais choix pourraient s'avérer désastreuses pour le vignoble. André Techer redoute une période de vendanges qui fasse éclater au grand jour des situations dramatiques dans certaines propriétés et craint de voir du raisin non vendangé ou des tombereaux de raisin déversés devant la préfecture. « Il est urgent de lancer notre grand débat, des états généraux du vin de Bordeaux pour s'adapter. »

Éviter de produire trop

Jean-François Galhaud, le président du conseil des vins de Saint-Émilion, est lui aussi préoccupé par le « péril qui guette certaines propriétés entre 20 et 30 hectares, en rupture de trésorerie après une année 2017 ruinée par le gel et une production 2018 moindre à cause du mildiou. Ces petites exploitations fragilisées risquent d'être absorbées par des grosses. Ceux qui s'en sortent sont ceux qui ont constitué des stocks. » Il préconise une gestion à l'ancienne qui consiste à

intégrer dans le modèle économique huit années de récolte sur dix ans, pour tenir compte des aléas. De quoi mettre un coup de frein aux quantités produites ? « Oui, il y aura moins de moins de vin sur le marché et le consommateur le paiera au juste prix permettant du coup au producteur de gagner correctement sa vie », prévoit Jean-François Galhaud qui se réjouit que Saint-Émilion ait endossé le costume de chef de file dans la quête des certifications environnementales. « Mais on est tous ensemble et on réfléchit ensemble. Saint-Émilion n'y arrivera pas tout seul. » Pour Bernard Farge, qui vient de reprendre la tête du Centre interprofessionnel du vin de Bordeaux (CIVB), il est temps de se doter d'outils plus performants pour une meilleure visibilité et une meilleure gestion des stocks. « L'interprofession travaille pour adapter l'offre et la demande. On doit apprendre à réguler la production pour éviter de se retrouver, comme aujourd'hui, avec trop de vin sur le marché. » Mais pas sûr que ces réponses sortent Bordeaux de l'ornière, met en garde Jean-Marie Cardebat : « Les volumes sont là. Le problème, c'est que l'on finit par les brader et faire n'importe quoi avec les stocks : on trouve des bouteilles de bordeaux vendues 1,20 euro dans les Lidl allemands ! La filière manque plutôt d'une vraie stratégie sur le vin de bas et moyenne gamme. Il n'y a pas de place pour tout le monde sur le segment premium... » En la matière, l'interprofession a un rôle à jouer : « Lancer une marque, c'est 30 millions d'euros. Soit l'équivalent du budget du CIVB, dont une très grande partie passe dans la communication. Est-ce qu'investir dans de grandes capacités de production et de stockage, ainsi que dans la création de quelques marques fortes sur l'entrée de gamme ne serait pas plus utile ? », s'interroge Jean-Marie Cardebat. Les vignobles bordelais n'ont visiblement pas fini de se poser des questions. ■