

SOMMAIRE

P. 94
CES DISTRIBUTEURS
QUI VIBRENT POUR LE
BEAUJOLAIS NOUVEAU



P. 96
LE NOUVEAU VISAGE
DE LA COOPÉRATION
BOURGUIGNONNE

P. 98
PRIMEURS 2017 :
UNE DÉFENSE À TROIS

+5,6%

IL S'AGIT, SELON LES
DONNÉES D'IRI, DE
LA PROGRESSION DU
BOURGOGNE ALIGOTÉ
EN HYPERS ET SUPERS
POUR UN TOTAL DE
3,2 MILLIONS DE LITRES.



LA « GRANDE BOURGOGNE » PREND TOUT SON SENS

Les liens entre la Bourgogne et le Beaujolais n'ont jamais été aussi étroits qu'actuellement. De quoi combler en partie le manque de vin du premier vignoble et offrir de nouveaux débouchés au second.

120 000 hectolitres !
Sur une production
d'environ 750 000 hl,
ce sont 120 000 hl qui partent du
Beaujolais pour alimenter les
appellations génériques de la
Bourgogne. Et n'allez pas croire
que ces volumes correspondent au
repli des crus en bourgogne rouge,

les morgon, brouilly et consorts
ont désormais largement intérêt à
garder leurs volumes plutôt que de
« jouer » les premiers prix bourgui-
gnons. Ces 120 000 hl sont en fait
principalement trustés par le cré-
mant-de-Bourgogne et les coteaux-
bourguignons. « Il est évident que
le Beaujolais possède une marge de

*manceuvre importante au niveau
du sourcing tandis que la guerre fait
rage du côté de la Bourgogne pour
trouver du vin, élucide un négo-
ciant qui travaille sur la « grande
Bourgogne ». Pour l'instant, tout le
monde y trouve son compte et les
indicateurs à court et moyen terme
sont plutôt de nature à amplifier »*



» **le phénomène.** » Lequel est déjà spectaculaire. Bien que non millésimé, le crémant-de-Bourgogne issu de la récolte 2016 pourrait tout aussi bien s'appeler « crémant-du-Beaujolais ». Sur cette récolte, les vins en provenance du vignoble des Pierres Dorées pour élaborer les bulles bourguignonnes ont représenté la bagatelle de... 60 000 hectolitres sur un total de 150 000 hl pour l'appellation ! Soit 40 % des vins de base. Si le gamay a toujours fait partie du cahier des charges du crémant-de-Bourgogne, à hauteur de 20 % maximum, les professionnels ont poussé le bouchon à 30 % l'an dernier pour combler le manque de disponibilités. Ce à quoi il faut aussi rajouter une part non négligeable de chardonnay. « On observe actuellement une croissance des parcelles plantées en blanc, indique-t-on du côté de l'Inter Beaujolais. C'est bien évidemment pour alimenter le crémant-de-Bourgogne. » L'autre dossier phare du moment concerne les coteaux-bourguignons. Lancée en 2011 pour remplacer le peu vendeur bourgogne-grand-ordinaire (BGO), la jeune appellation a déjà tout d'une grande. Elle pèse d'ores et déjà 1,2 million de litres en hypers et supers d'après IRI. « Il est pour l'instant difficile de savoir si ce succès revient à la chute du BGO ou à

l'attrait du coteaux-bourguignons, analyse Pascal Dubost, directeur commercial d'Agamy. *Toujours est-il que le produit suscite un véritable engouement à un niveau de valorisation tout à fait correct.* » Le premier groupement coopératif du Beaujolais, comme d'autres acteurs du vignoble, est parmi les premiers à proposer du coteaux-bourguignons aux enseignes. Bien plus que les négociants beaunois ou nuitons. « Ces appellations de la grande Bourgogne offrent clairement de nouvelles perspectives à nos metteurs en marché », se réjouit Jean Bourjade, directeur d'Inter Beaujolais.

QUID DES COTISATIONS INTERPROFESSIONNELLES

Sur le terrain, la frontière entre Bourgogne et Beaujolais s'avère, elle aussi, de plus en plus ténue. Au-delà d'un Boisset qui combine depuis fort longtemps une activité croisée entre les deux vignobles, d'autres comme Collin-Bourisset, Patriarche ou, depuis peu, les Grands Chais de France avec Béjot Vins & Terroirs travaillent dans le même sens. De son côté, la Compagnie de Bourgogne illustre ce lien dans le monde coopératif depuis le rapprochement avec l'Alliance des Vignerons du Beaujolais. L'existence des deux vignobles sur un même tarif ne manque d'ailleurs pas de pertinence, d'autant plus que les interlocuteurs sont les mêmes du côté des distributeurs.

Enfin, il n'y a guère qu'au niveau des interprofessions que les flux entre les deux régions ne se partagent pas. Les « cotisations volontaires obligatoires » des vignerons du Beaujolais qui produisent du crémant-de-Bourgogne ou des coteaux-bourguignons vont en effet dans la poche du Bureau interprofessionnel des vins de Bourgogne et pas dans celle de l'Inter Beaujolais. Ce n'est bien sûr qu'un détail, l'essentiel étant la dynamique économique. Même si, au regard des volumes concernés, la situation peut faire débat au niveau de la filière. **FRÉDÉRIC GUYARD**

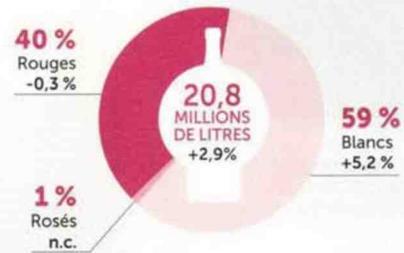
TABLEAU DE BORD

LES VENTES DE BOURGOGNE EN GMS

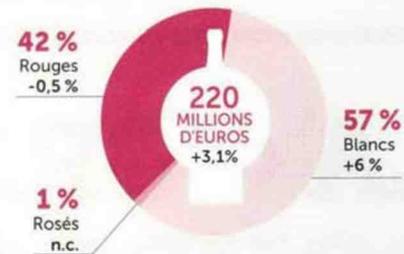
Source : IRI

VENTES TOTALES EN HYPERS ET SUPERS
 DU 25/06/2016 AU 23/06/2017.
 Évolutions à un an.

VOLUME



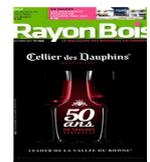
VALEUR



Les blancs sauvent la mise

Les blancs restent incontestablement le fer de lance de la Bourgogne. Dans un contexte national de faibles disponibilités sur la couleur, le vignoble tire son épingle du jeu et voit ses sorties progresser, notamment sous l'impulsion du Mâconnais et du Chablisien. De leur côté, les ventes de rouges demeurent plus aléatoires avec des villages dont les performances varient selon les volumes disponibles.

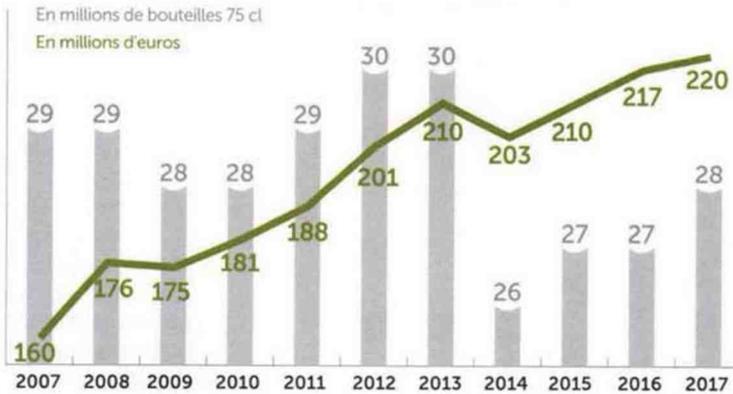
VERS UNE AOP BOURGOGNE-CÔTE-D'OR
 Ce sera effectif avec la récolte 2017. D'ici quelques mois, les consommateurs vont voir arriver en rayons une nouvelle appellation dont le cahier des charges a été validé par l'Inao. Baptisée bourgogne-côte-d'or, la future dénomination déclinée en rouge et en blanc concerne une cinquantaine de communes situées sur la Côte de Nuits et la Côte de Beaune. Soit environ 1 000 hectares de vignes. Il s'agit d'un projet de plus de 20 ans qui voit le jour.



UNE DÉCENNIE DE FORTE VALORISATION

VENTES TOTALES ANNUELLES EN HYPERS ET SUPERS DE LA BOURGOGNE.
 VOLUMES EXPRIMÉS EN MILLIONS DE BOUTEILLES 75 CL ET VALEUR EXPRIMÉE EN MILLIONS D'EUROS.

Source : IRI d'après fabricants



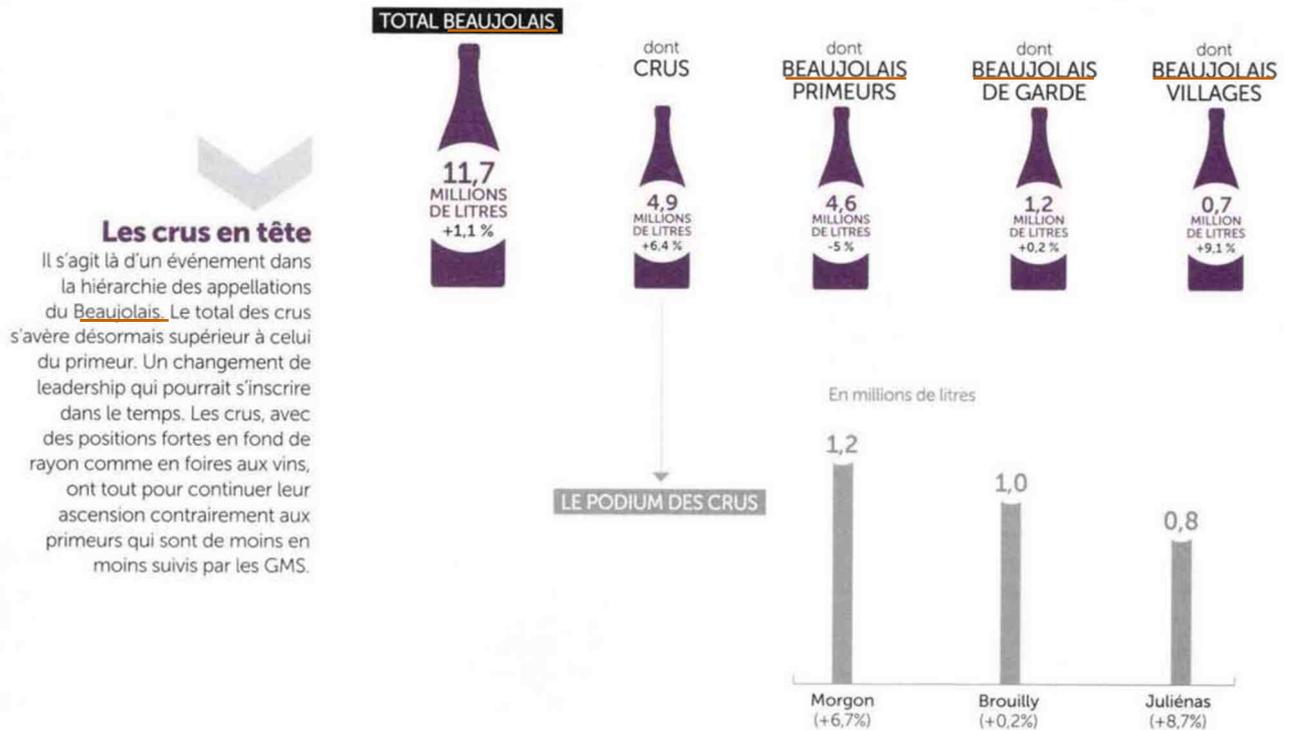
Moins de volumes, plus de valeur

Un coup d'œil dans le rétro qui en dit long sur la valorisation de la Bourgogne ! En l'espace de 10 ans, les ventes en volume ont légèrement baissé tandis que le chiffre d'affaires est passé de 160 à 220 millions d'euros. En clair, le prix à la bouteille est passé de 5,51 € à 7,85 €. Soit une hausse de + 42,6 % sur la décennie ! À noter que la régression des sorties provient essentiellement d'un manque de disponibilités.

LES VENTES DE BEAUJOLAIS EN GMS

VENTES TOTALES EN HYPERS ET SUPERS DU 25/06/2016 AU 23/06/2017.
 Évolutions à un an.

Source : IRI



Les crus en tête

Il s'agit là d'un événement dans la hiérarchie des appellations du Beaujolais. Le total des crus s'avère désormais supérieur à celui du primeur. Un changement de leadership qui pourrait s'inscrire dans le temps. Les crus, avec des positions fortes en fond de rayon comme en foires aux vins, ont tout pour continuer leur ascension contrairement aux primeurs qui sont de moins en moins suivis par les GMS.