

## Regards croisés sur la valeur du vin

Mercredi 09 mai 2018 par Colette Goin re



Des mouvements inéluctables s'observent sur le marché du vrac : concentration des acheteurs, des vendeurs (55% des volumes vendus par 10% de l'effectif) mais aussi concentration des courtiers (69% des volumes sont traités par 20% des courtiers). - crédit photo : Creative Commons CC0

**L' cole d'ingénieur Bordeaux Sciences Agro et le consultant Fabrice Chaudier organisaient ce 4 et mai au château Luchey Halde   Mérignac en Gironde, le premier colloque Vin et ventes. En ligne de mire : la valeur du vin, étudiée par une vingtaine d'intervenants.**

La valeur du vin vu par un courtier ? « *Un consensus commercial chahut * » pour Fabien Raboutet, courtier au bureau Coumau. Cet après-midi du 4 mai, le courtier a donné sa vision, en dressant en préambule l'état des lieux. Celui des grands crus marqué par une offre organisée, hiérarchisée, associée à une demande importante, et parfois mal orientée qui favorise l'augmentation artificielle des prix. Pour les autres vins, l'offre s'avère dispersée et mal diffusée face à une demande constante.

### Concentration des acheteurs

Dans ce tableau, des mouvements inéluctables s'observent sur le marché du vrac : concentration des acheteurs, des vendeurs (55% des volumes vendus par 10% de l'effectif) mais aussi concentration des courtiers (69% des volumes sont traités par 20% des courtiers). Une évolution qui change la donne : « *L'efficacité des courtiers est mise à rude épreuve* » estime Fabien Raboutet. Le salut pourrait venir de nouveaux outils mis en place. Ainsi la place de marché crée par Coumau où se côtoient multi vendeurs, multi acheteurs et multi intermédiaires. Ce n'est pas tout. Fabien Raboutet a rappelé la nécessité pour les vins de Bordeaux de développer le stockage à la propriété et de le lisser. En ce sens le VCI est une piste prometteuse. Enfin, le courtier a prêché pour sa paroisse : « *Je crois à des propriétés qui concentrent leurs efforts à la production* ». Les courtiers étant là comme « *facilitateurs de sourcing* ».

### A LIRE AUSSI

REVUE DE PRESSE

A quoi servent les médailles ?

GEL 2017

Les courtiers, thermomètre du coup de froid sur le vignoble français

Pascal Loridon, consultant ancien directeur marketing du CIVB, s'est interrogé : « *le marché récompense-t-il la qualité ?* ». Prenant pour critères de qualité : le prix, les notes des journalistes et les médailles, il s'est penché sur le millésime 2010 pour des vins haut de gamme. Après la mise en marché internationale, Jancis Robinson du Financial Times a décerné ses notes :18 grands vins de Bordeaux ont reçus la note de 17,5. Pourtant le prix le plus bas est de 24 à et le plus élevé est de 267  soit 11 fois plus !

### Y a-t-il une vie après les FAV ?

De son coté, Jean François Rovire, chef de groupe vins Système U, a délivré depuis son bureau parisien son approche, par skype, sur le vin en grande distribution en se demandant s'il y a une vie après les foires aux vins. Ces  v nements représentent un business qui continue de se développer. 130M  gagnés depuis 2010, mais un poids seulement d'environ 12% du chiffre d'affaires annuel des grandes et moyennes surfaces. Une croissance tirée par les supermarchés alors que les hypers stagnent. Le tout avec des moyens de communication de plus en plus importants. Il n'empêche si les foires aux vins sont de formidables vitrines, faut-il encore fidéliser une clientèle recrutée à grands renforts de communication. Pour Jean François Rovire, il faut mettre le paquet sur la formation des personnels des rayons vins, mettre en valeur les marques d'enseignes, utiliser les outils digitaux d'aide à la décision. Mais aussi mieux cerner le goût des clients en matière de vins. « *Le goût n'est pas assez pris en compte* » répète-il.