

1^{er} Colloque
VINS & VENTES

4&5 mai 2018
Château Luchey Halde
Mérignac - Gironde



Jean-François Rovire, *chef de groupe vins Système U (Paris)*
direct Skype

« le vin en grande distribution :
y-a-t-il une vie après les foires aux vins ? »

Un peu d'histoire....

CARREFOUR LES ULIS
DEGUSTATION DU 05 OCTOBRE 1993

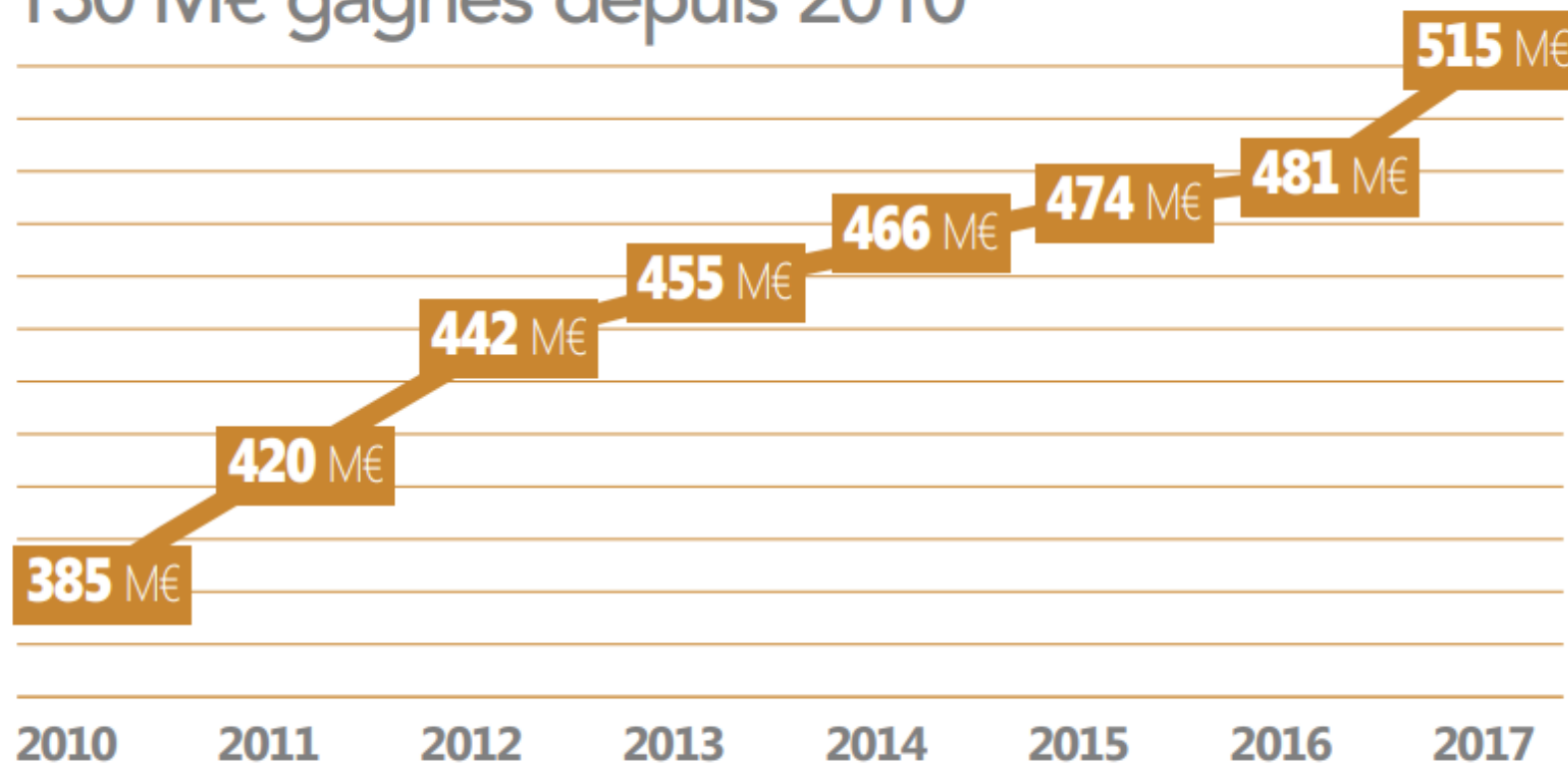
1- <u>MENETOU SALON</u> - "ST Céols" 1992	: 34.50 FRS
2- <u>VIN DU TSAR</u> - "Le Bonnet" VDP Thézac Perricard	: 27,80 ^{FRS}
3- <u>CHATEAU ST GEORGES</u> "Les Roncières" 1986	: 111.00 FRS
4- <u>CHAMBERTIN</u> - Grand cru- 1989- TRAPEZ	: 244.00 FRS
5- <u>CLOS DE TART</u> - Grand cru- 1990- MOMMELSSIN	: 320.00 FRS
6- <u>CREMANT DE BOURGOGNE</u> - JANNY	: 42,70 ^{FRS}
7- <u>CHATEAU CARBONNIEUX</u> - Grand cru Cassé - 1990 Pessac Léognan (blanc)	: 100.00 FRS
8- <u>CHATEAU OLIVIER</u> - Grand cru classé - 1988 Pessac Léognan (rouge)	: 94.00 FRS
9- <u>CHATEAU PETIT CHEVAL</u> - Grand cru - 1963 Saint Emilion	: 128.00 FRS
10- <u>CHATEAU PAVIE</u> - Grand cru classé - 1991 Saint Emilion	: 136.00 FRS
11- <u>CHATEAU PETIT VILLAGE</u> - 1983 - Pomerol	: 209.00 FRS
17- <u>CHATEAU POUJEAUX</u> - 1988 - Moulis en Médoc	: 115.00 FRS
13- <u>GRAND VIN DE LEOVILLE DU MARQUIS DE LAS CASES</u> - 1987 2nd Grand cru classé - Saint Julien	: 121.00 FRS
14- <u>CHATEAU D'ISSAN</u> - 1990 - 3ème Grand cru classé Margaux	: 76.00 FRS
15- <u>CHATEAU PHELAN SEGUR</u> - 1986 - Saint Estéphe	: 134.00 FRS
16- <u>CHATEAU MOUTON ROTHSCHILD</u> - 1970 1er Grand cru classé - Puisseux	: 375.00 FRS
17- <u>CHATEAU LAFITE ROTHSCHILD</u> - 1983 - 1er Grand cru classé - Puisseux	: 372.00 FRS
18- <u>CHATEAU D'YQUEM</u> - 1987 - Grand Premier Cru	: 450.00 FRS

Vu en 2017

→	5,25 €	8,95 €	+70%
→	16,95 €	39,95 €	+135%
→	48,70 €	399 €	+720%
→	16,95 €	27,50 €	+162%
→	16,95 €	195 €	+1000%
→	16,95 €	175 €	+930%

Un business qui continue à se développer

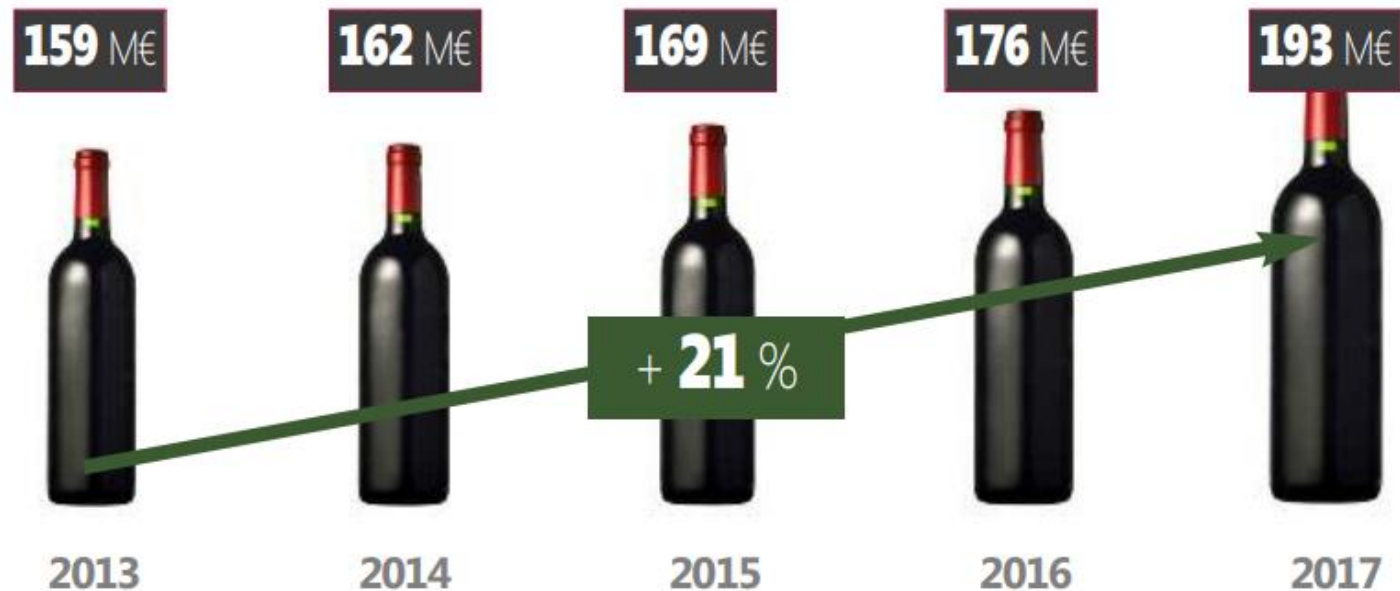
130 M€ gagnés depuis 2010



Mais toujours un poids d'environ 12% du CA annuel

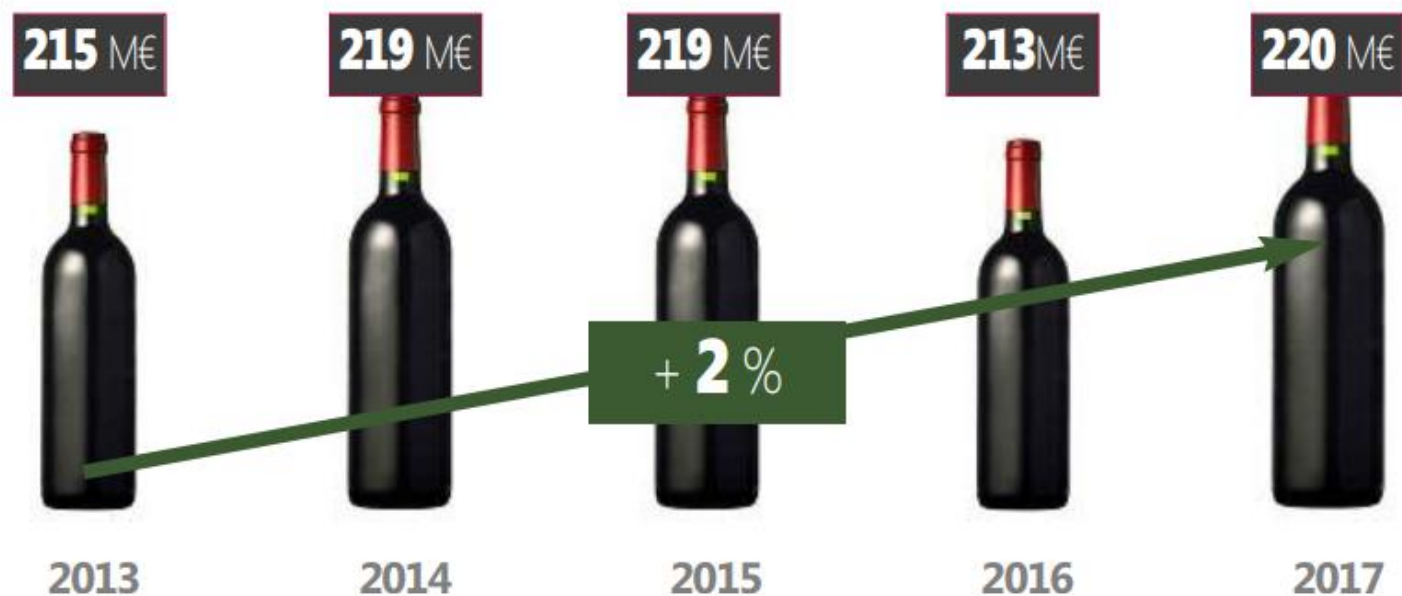
Une croissance drivée par les supermarchés, qui ont encore une marge de progression...

Ventes cumulées des 4 principales enseignes de supermarchés



... Alors que les hypers stagnent

Ventes cumulées des 4 principales enseignes d'hypermarchés



Tout cela avec des moyens de communications toujours plus hauts!



Source : Kantar Media pour Rayon Boissons. Dépenses en millions d'euros bruts pour foires aux vins d'automne.

Avec un prix moyen relativement stable, malgré une inflation continue dans le vignoble français



En synthèse

- ▶ Malgré des moyens et un professionnalisme dans les sélections de plus en plus importants, les ventes ont tendance à stagner là où les magasins ont fait le plein.
- ▶ Un business qui ne représente « que » 12% des ventes annuelles de vins en GMS (un CA légèrement supérieur à 4 milliards d'€)
- ▶ Les foires aux vins sont une formidable vitrine pour se différencier, mais le plus difficile commence alors : **fidéliser une clientèle recrutée à grands renforts de communication**

Les enjeux clés pour demain...

- ▶ **La formation**
- ▶ **Les marques d'enseigne**
- ▶ **Les outils digitaux d'aide à la décision en linéaire**

Merci pour votre
attention