

VSB

www.vsb-laettere.fr

LA LETTRE HEBDOMADAIRE DES PROFESSIONNELS DE LA PRODUCTION ET DE LA DISTRIBUTION

22 Novembre 2013 - N° 1449

■ L'ÉVÉNEMENT

Listel, en acteur mondial du vin rosé

Vranken-Pommery et Castel ont décidé d'unir leurs forces pour créer le premier opérateur mondial sur le marché ultra-porteur et rémunérateur du vin rosé. Ils viennent de créer à 50-50 Listel SA en réunissant la force de production de Listel et de Billette en Provence, propriétés du champenois Vranken-Pommery. Dans cette union qui fait la force stratégique, Vranken-Pommery apporte en supplément sa branche complète d'activité "Négoce Listel". Castel signe l'accord avec un apport en numéraire d'égal montant qui n'est pas connu. Et il met dans la corbeille de mariage son réseau de distribution de niveau mondial, notamment ses implantations sur des marchés stratégiques à fort potentiel en Chine, en Russie ou en Afrique. Les deux acteurs majeurs du monde viticole se sont fixés un objectif de 40 millions de cols à très brève échéance. La valeur nette des activités de cette nouvelle structure est estimée à 42 M€, mais Vranken-Pommery reste propriétaire des domaines de production (Listel, Billette...). En 2012, Castel a produit et vendu 630 millions de bouteilles dans le monde ce qui en fait le premier opérateur viticole français et le troisième dans le monde. La marque familiale fondée en 1949 possède 22 châteaux et couvre 1 400 hectares de production. De son côté la société Vranken-Pommery est le deuxième acteur dans le domaine du Champagne. Le groupe familial est considéré comme le premier vigneron européen avec 2 500 hectares de vigne. L'accord doit encore recevoir l'aval des partenaires sociaux pour devenir définitif. (CG)

■ L'ESSENTIEL

PRODUCTION & NÉGOCE	La famille Frey reprend l'exploitation du château d'Arche.....	2
	Les Hospices de Beaune s'envolent vers d'autres records	4
	Inao : pas d'augmentation des droits sur les vins en 2014	6
DISTRIBUTION	Paul Mas vise le marché français, via la GD	7
	4 ^e édition d'Happy Languedoc, dans 200 bars à vin	7
EXPORT & ÉTRANGER	Cognac : gros coup de frein sur le marché des vieilles eaux-de-vie	8
	Les vignerons australiens préparent un plan de survie	9

■ CONFIDENTIEL

Un nouveau cépage pour le muscadet ?

Le muscadet réfléchit à ajouter un cépage complémentaire au melon pour son appellation générique, le muscadet AC. On évoque notamment l'ajout du colombar, voire dans un second temps, du chardonnay ou sauvignon, en association avec le melon. Le négoce y est favorable pour tenter de produire des vins d'entrée de gamme, aromatiques, faciles d'accès... Le dossier a été validé par le Comité régional de l'Inao, et devra passer dans les mains du Comité national.

■ ENTREPRISES

La famille Frey reprend l'exploitation du château d'Arche...

Déjà propriétaire du château La Lagune, grand cru classé du Médoc, la famille Frey reprend l'exploitation en fermage des 9 ha du château d'Arche, jusqu'à présent assurée par la société Mähler-Besse. Le nom de château d'Arche va disparaître dès le millésime 2013, sa production rejoignant celle de Mademoiselle L, étiquette créée en 2006 lors de l'acquisition de 30 ha du château Tour du Haut-Moulin, à Cussac. (CV)

... Une stratégie de croissance externe et de diversification

D'origine champenoise, la famille Frey est implantée dans le Bordelais depuis 1999, année où elle achète la société Champagne Ayala, également propriétaire du château La Lagune. En 2004, Montebello Domaine, holding vin de la famille Frey, entre au capital du champagne Billecart-Salmon à hauteur de 45 %, en échange de l'approvisionnement garanti en raisin provenant des 90 ha qu'il possède dans les Grands Crus. L'année suivante, le groupe cède Ayala à la famille Bollinger, tout en gardant son joyau médocain. En 2006, il s'implante à Tain-l'Hermitage, dans les Côtes-du-Rhône, avec l'acquisition du négociant éleveur Paul Jaboulet qui possède notamment Le mythique Chapelle Hermitage. Les 80 ha de Jaboulet sont situés dans différentes AOC, dont Cros-L'Hermitage, Condrieu, Côte Rôtie, Châteauneuf-du-Pape. La diversification se poursuit en 2008, avec une prise de participation majoritaire dans le cognac Léopold Gourmel. Les vignobles Frey sont dirigés par Caroline Frey, œnologue, qui partage son temps entre Bordeaux et les Côtes-du-Rhône. (CV)

Petit sursis pour la Cave du Haut-Poitou

A l'issue de la récolte, une assemblée générale de la dernière chance a eu lieu à la cave du Haut-Poitou. Comme VSB le détaillait dans la lettre n° 1444 du 18 octobre 2013, la coopérative est submergée par ses dettes, et n'a pas réussi à se relancer commercialement. Une partie des adhérents a quitté le navire. Ce 14 novembre, les derniers fidèles ont tenté de reconstituer en vain un Conseil d'administration. Le lendemain, le bilan a été déposé au TGI de Poitiers. Beaucoup pensaient que le juge prononcerait une liquidation, mais il a donné un sursis à la cave en la plaçant en redressement judiciaire pour 2 mois. L'objectif sera de tenter de trouver un repreneur, voire de céder les actifs. Le vigneron-négociant voisin Frédéric Brochet (société Ampelidae) avait déjà fait une offre de reprise avant les vendanges, mais elle avait été repoussée par les adhérents. (PT)

Henri Maire - Labouré-Roi : un nouveau poids lourd de la région

La maison jurassienne Henri Maire a acquis la totalité des fonds de commerce et des actifs d'exploitation détenus par Labouré-Roi et Nicolas Potel (Nuits-Saint-Georges). La nouvelle entité forme un poids lourd de la région et vise un chiffre d'affaire de plus de 50 millions d'euros en 2014. Henri Maire atteindrait "la taille critique pour exporter les vins fins français et porter les valeurs et les produits des deux vignobles dont nous sommes issus" annonce son PDG, Patrick Coupier. Le groupe prévoit d'exporter 45 % de ses vins (à l'avenir composé à 20 % de vins du Jura et 60 % de vins de Bourgogne). La reprise des fonds de commerce du groupe Cottin par la filiale Domaines HM était estimée fin septembre à 11 millions d'euros (+1,9 million de biens immobiliers). "Chaque entité gardera sa structure actuelle et sera animée par les mêmes collaborateurs" précise Patrick Coupier. (VL)

Cuma au Sitevi 2013 : étude sur les coûts de revient des machines à vendanger

A l'occasion de l'édition 2013 du Sitevi (Salon International pour les filières Vigne-Vin, Fruits-légumes & Oléiculture), qui se déroulera du 26 au 28 novembre au Parc des expositions, à Montpellier, la Cuma va publier une étude sur les coûts de revient des machines à vendanger. Le réseau des Cuma

possède un parc de plus de 1 100 machines à vendanger réparties sur près de 1 000 Cuma viticoles, et a ainsi un champ d'analyse idoine. 13 départements du grand Sud de la France ont contribué à la collecte des données comptables. Présentation de l'Etude : stand Coopération du SITEVI (Stand A6 A005) le mardi 26 novembre 2013 à 16h30. (PO)

Les vigneron Gardois misent sur leur patrimoine classé...

Un monument classé au patrimoine mondial de l'Unesco, le pont du Gard, où se pressent 1,3 million de visiteurs chaque année, des IGP reconnues couvrant depuis 2009 un territoire élargi, avec un cahier des charges non contraint à quelques cépages, permettant des vins divers, singuliers et une grande créativité... les vigneron gardois ont les ingrédients idoines pour accroître la notoriété de leurs IGP (Gard, Cévennes, Coteaux du Pont du Gard) (*). Et veulent s'en donner les moyens notamment en mettant en avant leurs territoires et en capitalisant sur son patrimoine classé. Au total les IGP gardoises sont produits par 51 caves coopératives et 123 caves particulières. (PO)

(*) Production 2012 : IGP Gard : 291 000 hl (142 000 hl rosé, 124 000 hl rouge, 25 000 hl blanc) ; IGP Cévennes : 60 000 hl (25 000 rosé, 23 000 rouge, 12 000 blanc); IGP Coteaux du Pont du Gard : 9 000 hl (6 000 rouge, 2 000 rosé, 1 000 blanc).

... Une communication dédiée IGP

Coteaux du Pont du Gard, Cévennes et Gard font partie des 19 IGP du Languedoc. Elles bénéficient de la communication IGP Sud de France qui a notamment organisé en octobre le Festival IGP Sud de France avec une soirée des IGP du Gard "Re...gard sur les vins". Un budget de communication qui a avoisiné 50 000 €, financés pour moitié par l'ODG et les syndicats des IGP, le reste par le Conseil Général, le Conseil Général et l'interprofession. A cela s'est ajouté un voyage de presse orienté sur l'oenotourisme et la mise en valeur des IGP liées à des sites classés qui fait monter le budget à 110 000 €. Pour 2014 le budget global pour l'ensemble des IGP de l'Aude, du Gard et de l'Hérault devrait se situer entre 500 000 et 600 000 €. (PO)

... Valorisation du vrac depuis le passage en IGP de territoire

Aujourd'hui, si la vente directe représente 70 % et plus, les représentants des IGP souhaitent développer le vrac et la bouteille dans un cadre collectif et les autres réseaux de distribution. Une dynamique de croissance qui passe par de nouvelles adhésions d'exploitations à l'indication. A ce jour, à titre d'exemple, l'IGP Pont du Gard compte 20 exploitations pour un potentiel de 200. La démarche est gagnante puisque le passage en IGP a joué un rôle dans la valorisation de l'hectolitre de vrac, qui s'est notamment apprécié en raison des petites récoltes successives. "Le prix de l'IGP standard ressortait entre 50 et 60 €/hl en 2009, avant le passage des VDP en IGP. Il se situe aujourd'hui entre 65 et 70 €. Pour les IGP de territoire, sans mention de cépage (qui apparaît en complément d'information), il grimpe entre 80 et 90 €", précise Bernard Augé Délégué général adjoint du Conseil interprofessionnel des Vins AOC du Languedoc et des IGP Sud de France. Une plaquette intitulée "Comment devenir millénaire ?" a été éditée et diffusée par l'interpro qui vante les avantages de l'adoption d'une gamme de vins de Coteaux du Pont du Gard. (PO)

■ PEOPLE

Nouveau Bureau au Comité interprofessionnel des vins d'Alsace

Suite à l'élection le 28 juin de Robert Dietrich, producteur négociant, à la succession de Rémy Gresser, vigneron, à la présidence du CIVA, au titre de l'alternance, l'élection du nouveau comité de direction avait été retardée, puisque l'AVA, l'Association des viticulteurs d'Alsace avait présenté 6 personnes au lieu de 2 habituellement (voir VSB n° 1433 du 21 juin 2013). Retour à la normale suite à l'AG du 31 octobre, avec 2 représentants de l'AVA,

2 du SYNVIRA Syndicat des vignerons indépendants d'Alsace et 2 de la coopération (qui fait partie de la production). Les vice-présidents sont Georges Wespiser, président de la cave d'Hunawihhr (production), Serge Fleischer, DG d'Arthur Metz (négoce) et Pierre Bernhard, gérant du Domaine Bernhard-Reibel (production), le secrétaire général est Pierre-Olivier Baffrey, président de Bestheim (production), le trésorier est Pierre Heydt-Trimbach, Directeur technique F.E Trimbach (négoce). (IB)

Le PDG de Bucher-Vaslin quitte l'entreprise

Jean-Pierre Bernheim, le PDG de Bucher-Vaslin, entreprise spécialisée dans les outils de cave (pressoirs, filtres...) va faire valoir ses droits à la retraite en fin d'année. A 65 ans, il va se lancer en politique, en se présentant sur la liste UMP aux élections municipales d'Angers. Son successeur est déjà connu. Il s'agit de Bruno Estienne, un ancien de chez Renault, déjà dans l'entreprise depuis quelques mois. (PT)

Exp'Hôtel organise son concours de la sommellerie

Le salon Exp'Hôtel, dont la première édition s'est terminée le 19 novembre à Bordeaux, a organisé un concours de la sommellerie parrainé par Michel Rolland. Les lauréats sont Mathieu Martineau, sommelier à La Tupina (Bordeaux), Eva Relexans, du Saint-James à Bouliac, et Marie-Dominique Demolis, de l'Auberge du Brulhois à Astaffort. (CV)

■ PRODUITS ET MARCHÉS

Les Hospices de Beaune s'envolent vers d'autres records...

La vente des vins des Hospices de Beaune, millésime 2013, s'est soldée par une hausse de 27,10 % dimanche 17 novembre. La progression est plus marquée sur les rouges (28,81 %) que sur les blancs (20,20 %). L'an dernier déjà la hausse avait atteint 53 %. Au final, le chiffre d'affaires de la vente, datant de 2000, a été battu. Il s'est établi à près de 5,8 millions d'euros (hors frais et pièce de charité). Le millésime au "triple 0" s'était conclu par un gain total de 5,3 millions d'euros. La demande asiatique a été particulièrement importante cette année. Elle restera le fait marquant de cette vente. D'autant que la pièce de charité (un meursault cuvée "Philippe Le Bon") a été adjugée, pour un montant de 131 000 €, à une chinoise, Cao Yan Hong, propriétaire d'une chaîne de magasins, de plantations de thé et de carrières de jade en Chine. (VL)

Millésime 2013 : une qualité saluée

La faiblesse du volume mis en vente (une demi-récolte) a soutenu les enchères, alors que les marchés mondiaux sont de plus en plus demandeurs de vins de Bourgogne. Les acheteurs ont aussi salué le travail de qualité réalisé par le régisseur des Hospices de Beaune, Roland Masse, sur un millésime délicat. Des investissements ont été réalisés cette année dans la cave pour optimiser la réception et le tri de la vendange. Anthony Hanson, expert vin chez Christie's, affichait sa satisfaction à l'issue de la vente : "Malgré un millésime compliqué, les Hospices ont fait ce qu'il fallait pour produire des vins de qualité et les acheteurs ont répondu présent. De plus le chiffre d'affaires est à la hausse. Tout le monde est ravi." Sauf peut-être certains négociants bourguignons qui voient peu à peu la vente échapper au contexte local. (VL)

Vins en vrac : activité réduite en début de campagne...

Les premiers indicateurs de la campagne 2013-2014 pour le marché du vrac en France font apparaître de faibles échanges. Selon les chiffres publiés par FranceAgriMer, à fin octobre 395 000 hl de vins en IGP et 315 000 hl de Vin de France (SIG) ont été échangés. Des volumes en recul de respectivement 44 % et 49 % par rapport à la même période 2012. En revanche "les cours restent relativement fermes et assez nettement supérieurs à ceux du début 2012-2103", commente FranceAgriMer. (PO)

... des prix en hausse Des évolutions qui s'inscrivent dans un contexte de faible disponibilité, suite notamment aux déstockages de l'année précédente, aux faibles stocks de vins anciens, notamment en rosé en blanc, et aux vendanges tardives. Ainsi, à 13 semaines de campagne les rouges/rosés sans mention de cépage sont à 60,61 €/hl (+16 %/fin octobre 2012), ceux avec cépage à 66,77 €/hl (+7 %). Les blancs s'échangent à 69,28 €/hl sans mention de cépage (+32 %) et à 79,31 €/hl avec mention de cépage (+23 %). Les vins avec IG sans mention de cépage s'échangent eux à 72,29 €/hl en rouge/rosé (+19 % / fin octobre 2012) et à 79,28 €/hl en blanc (+21 %). Ceux mentionnant un cépage (64 % des volumes) ressortent en rouge/rosé à 74,95 €/hl (+3 %) et en blanc à 88,41 €/hl (+5 %). Les progressions sont là plus modérées en raison des niveaux déjà élevés de valorisation atteints. Ajoutons qu'il n'a pas été possible de dégager de tendances pour les AOC/AOP, en raison de l'insuffisance des données communiquées par les interprofessions à fin septembre. (PO)

Bourgogne : le négoce s'inquiète de la hausse des prix du vrac En marge de la 153^e vente des vins des Hospices de Beaune, Louis-Fabrice Latour, Président de l'Union des Maisons de Vins de Bourgogne (UMVB), a exprimé ses inquiétudes à propos du marché du vrac. "La campagne d'achat a commencé sur les blancs. On assiste à une hausse des prix de l'ordre de 20 à 30 % dans le Mâconnais notamment". "Prudence" et "modération" devraient, selon lui, être à l'ordre du jour. "La préoccupation, c'est nos marges" a-t-il poursuivi. Le millésime 2012 a déjà été acheté chèrement par le négoce. Ce dernier s'attend donc à une année 2014 difficile: "Nous avons de bons vins mais la question est de savoir si l'on sera capable de faire passer les hausses", s'est questionné Louis-Fabrice Latour. Il a aussi souligné que les stocks sont très bas aussi chez les distributeurs, la demande devrait donc se maintenir à moyen terme, particulièrement à l'export. (VL)

Beaujolais Rosé : prévisions de stabilité... Les mises en marché du Beaujolais nouveau rosé devraient être stables cette année. En 2012, l'appellation avait commercialisé 7 000 hectolitres dont 6 900 hl en Beaujolais et 100 hl en Beaujolais village. "Nous poussons à la diversification du Beaujolais en blanc et en rosé. Le cépage Gamay se prête admirablement à la vinification en rosé pour ses qualités de fraîcheur et de fruité. Mais il existe des freins" reconnaît Jean Bourjade, délégué général d'Inter Beaujolais. "Le premier de ces freins est technique. La production de rosé demande plus de temps. Or dans le cycle de la production de vin nouveau, ce temps est compté. Et encore plus en cette année de récolte tardive. D'autre part, la grande région viticole de Bourgogne n'est pas une terre traditionnelle de production de rosé" ajoute-t-il. (CG)

... pour sa 8^{ème} édition Le Beaujolais nouveau rosé avait été lancé, de façon quasi expérimentale en 2006. L'année suivante, la reconduction de la nouvelle couleur avait permis de mettre sur le marché 2 700 hl avant de connaître une forte progression, pour atteindre les 5 449 hl en 2009 et la barre des 7 000 hl l'année dernière. En 2012, la progression des ventes de la version "rosé" avait été très intéressante en GD en France: +18,5 % en volume et surtout +28 % en valeur (source Symphony IRI groupe) ce qui montre bien le succès de cette diversification également observée sur le marché japonais très attaché au Beaujolais nouveau. (CG)

Vendange 2013 : baisse de volume en Alsace Le CIVA, Comité interprofessionnel des vins d'Alsace, prévoit un volume de récolte 2013, autour de 950 000 hl, soit une baisse de 15 % par rapport à la moyenne des 5 récoltes précédentes. La récolte s'est achevée sous le soleil, mais l'année dans son ensemble a été difficile, commençant avec beaucoup d'humidité, suivie d'une floraison tardive et irrégulière, de fortes chaleurs

entraînant des stress, d'un mois de septembre favorable avant le retour des pluies. Les cépages précoces (pinots, sylvaner, muscat) sont les plus réussis. Les VT et SGN seront plus que rares. (IB)

■ PUBLICITÉ ET PROMOTION

Jean-Marc Quarin organise le Salon des Outsiders

Le critique et œnologue bordelais Jean-Marc Quarin organise le Salon des Outsiders à Paris la journée du samedi 23 novembre. Il s'agit de réunir quarante viticulteurs produisant un vin "dont le goût est supérieur à ce que l'étiquette laisse paraître" pour qu'ils les fassent déguster aux amateurs. Des ateliers accompagneront les dégustations. (CV)

Santenay communique sur la biodiversité

Le 28 novembre les producteurs de l'appellation Santenay (Côte de Beaune) inaugure un projet de plantation d'arbres fruitiers dans le vignoble. L'objectif est "Restaurer ce qui existait auparavant en matière de biodiversité (oiseaux, plantes, chauve-souris) et ainsi recréer un habitat naturel pour toutes les espèces", indique Hervé Muzard, président de l'Organisme de gestion. "Notre motivation est d'agrémenter notre site pour nous viticulteurs et aussi pour ceux qui viennent se promener dans les vignes". Une opération qui a reçu le soutien de l'Association portant la candidature des climats du vignoble de Bourgogne au Patrimoine mondial de l'Unesco. (VL)

Cité des Civilisations du Vin : recul de l'Etat

Les travaux de construction de la Cité des Civilisations du Vin ont commencé début novembre à Bordeaux, alors que l'Etat vient d'annoncer son désengagement partiel. Sa participation devrait passer de 3,5 M€ prévus initialement à 2 M€, selon l'estimation de Philippe Massol, directeur de l'association qui porte le projet. Le conseil général, qui ne faisait pas partie du plan, s'engagerait à participer à hauteur d'1 M€ pour co-financer cet outil d'œnotourisme. Rappelons que le budget global s'élève à 63 M€. Il est financé par l'UE (12 M€), les collectivités locales (Bordeaux 13 M€, CUB 8,5 M€, Région 5,5 M€, CIVB 5,5 M€, Chambre de Commerce 0,5 M€) et le mécénat privé qui apporte actuellement 15 M€. Ce dernier reste sollicité pour les 2,5 M€ manquants. (CV)

■ PROFESSION

Inao : pas d'augmentation des droits sur les vins en 2014

Le Conseil permanent de l'Inao a nommé le 14 novembre deux nouveaux vice-présidents : Christian PALY, président du Comité national des appellations relatives aux vins et aux boissons alcoolisées et des eaux-de-vie, et Marcel Saint CRICQ, qui préside le comité national des indications géographiques, labels rouges et spécialités traditionnelles garanties. Cotés moyens financiers, l'Institut a confirmé une stabilité des recettes pour cet exercice, avec des droits acquittés par les professionnels en 2014 calculés sur les mêmes bases qu'en 2013 (ils avaient augmenté de 30% l'an dernier), et une subvention de l'Etat d'un montant identique à l'année précédente - Rappelons que la Cour des Comptes dans un rapport publié cet été avait préconisé de réduire cette subvention avec, en parallèle, une nouvelle augmentation des cotisations professionnelles -. Il en ressort un budget équilibré à 22,5 M€ en recettes et dépenses. Enfin, les derniers arbitrages ont été rendus pour la nouvelle organisation des unités territoriales (Lire VSB n°1437 du 19 juillet 2013), qui se traduira par la fermeture de 4 bureaux dès janvier 2014. (PO)

DISTRIBUTION

VSB

■ ENTREPRISES

Ardonéo : La niche bio pour la vente en ligne

Ouvert en 2008, le site internet spécialisé dans la vente de vins bios Ardonéo est aussi adossé à une boutique physique, en centre ville de Mont-de-Marsan. Avec 430 références vendues sur trois circuits, le magasin, la boutique en ligne et les entreprises, l'affaire de Sylvain Meyer a réalisé en 2012 un CA de 220 000 €. Sur l'ensemble des références présentées, toutes ne sont pas étiquetées "bio". "Il arrive sur certaines appellations que l'offre bio ne soit pas conforme avec nos exigences de qualité. Si nos appros tendent vers le 100 % bio certifié ou en conversion en vallée de la Loire, Bourgogne et Languedoc, les appellations bordelaises sont parfois loin du compte." Sur ce créneau resserré, les ventes du site vont progresser de 40 % cette année encore. (YK)

■ PRODUITS ET MARCHÉS

Paul Mas vise le marché français, via la GD

La maison Paul Mas de Montagnac (Hérault) vise désormais le marché français. Elle vient de lancer une gamme complète de vins pour la grande distribution française sous l'étiquette Jean Claude Mas, au nom de celui qui développe le domaine depuis quinze ans. L'objectif est d'atteindre 15 % des ventes des différents domaines dans l'hexagone contre seulement 3 % actuellement (export à 97 %). Paul Mas espère commercialiser plus de 18 M de cols cette année avec un chiffre d'affaires attendu à 38,5 M€ au 30 juin 2014 en vinifiant la récolte de 400 ha détenus et de 1 100 ha de producteurs sous contrat. Jean Claude Mas s'apprête à investir 2 M€ dans la mise en place de chambres d'hôtes oenotouristiques dans ses différents domaines. (CG)

■ PUBLICITÉ ET PROMOTION

4^e édition d'Happy Languedoc, dans 200 bars à vin...

Sud de France organise la quatrième édition de l'opération "Happy Languedoc". Du 1^{er} au 15 décembre, 200 bars à vin parisiens et languedociens vont promouvoir les vins de l'AOC. Un kit d'animation "spécial bars à vin" composé de vitrophanies, d'affichettes, de sets de table, de verres à dégustation ou encore de cartes oenotouristiques autour des vins du Languedoc est proposé aux établissements. Une campagne d'affichage en kiosque est prévue à Paris. "Happy Languedoc" booste réellement l'appellation puisqu'au cours de l'animation les ventes de vins de la région augmentent de 20 %. Et, "sur le reste de l'année, les 32 % des bars à vin participant à l'opération proposent entre 5 et 10 références de vins des AOC du Languedoc, ce qui vient confirmer la tendance actuelle de diversification des cartes de vins" précise un communiqué des organisateurs. Les bars à vin qui auront recueilli le plus grand nombre de commentaires favorables sur la page Facebook d' "Happy Languedoc" recevront le trophée "Languedoc Wine Bar". Et seront récompensés par des animations vigneronnes dans leur bar à vin et des carafes à vin Guy Degrenne. Le CIVL leur offrira également deux formations aux vins du Languedoc, à Paris et Narbonne. En outre, les clients des bars à vins pourront eux, du 7 novembre au 15 décembre 2013, jouer en flashant le QR code présent sur les affiches de l'opération, ou en se connectant sur la page Facebook "Happy Languedoc" et remporter un week-end dans l'Hérault, des sets de tables et des cartes découvertes. (PO)

■ ENTREPRISES

Martini lance son club, à 150 ans

Pour sa 150^e bougie (la distillerie a été fondée en 1863 à Turin), Martini vient d'annoncer la création d'un club pour les aficionados. Les nombreux amateurs du célèbre vermouth italien peuvent, via le nouveau site internet www.martini.fr, devenir membre du CLUB MARTINI® et avoir ainsi accès à des privilèges exclusifs, dont des recettes de cocktails et d'antipasti, des bons de réduction ou encore des objets collectors... Le site offre également une information corporate sur l'entreprise. 50 points de bienvenue sont offerts pour une inscription, en "opt in", en acceptant de recevoir les offres commerciales. (PO)

■ PEOPLE

Un nouveau Pdg chez JF Hillebrand

Le groupe allemand JF Hillebrand, spécialiste de la logistique internationale des boissons (plus de 1 Md€ de CA attendu en 2013 avec 2000 salariés, 48 bureaux dans le monde et plus de 500 000 TEUs traités en 2012) vient d'annoncer la nomination à compter du 1^{er} janvier 2014 de Christophe Bernard au poste de président directeur général. Il succède à Gérard Desbois, Pdg depuis 2000, qui entrera au Conseil de Surveillance. Christophe Bernard a commencé sa carrière chez JF Hillebrand à Bordeaux en 1983. Il siège depuis seize ans comme membre du Conseil d'Administration. (PO)

■ PRODUITS ET MARCHES

Cognac : gros coup de frein sur le marché des vieilles eaux-de-vie

Les performances du Cognac sur le marché mondial sont en net fléchissement, révèle le bureau national interprofessionnel du Cognac dans sa livraison statistique de la mi-novembre. Sur les douze derniers mois, les ventes de Cognac ont reculé de 2,7 %, soit 163,9 millions de bouteilles. Le marché européen a pris une sévère gamelle (-7,9 %) tandis que le marché asiatique recule de 6,5 %. Seule la vigueur du marché nord-américain permet de limiter le recul global. Selon les chiffres, ce sont principalement les eaux de vie les plus vieilles, qui souffrent de ce ralentissement après deux années record. Le VS progresse à 0,4 %, tandis que le XO et les autres vieilles eaux de vie reculent de 9,6 % contre 3,4 % pour le milieu de gamme, VSOP. Le chiffre d'affaires global des douze derniers mois est aussi en recul, d'environ 37 M€ à 2,413 Mds€. (YK)

Petite récolte pour les rouges en Rioja

Quand les cépages blancs font exploser les vendanges en Castille la Mancha, les rouges de Rioja ont eux souffert de l'année météo atypique. Il est rentré dans les cuves du vignoble 368 millions de kg de raisin, dont 342 millions de kg de rouges, alors que le potentiel est estimé à 410 millions. Le repli approche donc les 20 %, la production 2013 de l'appellation devant atteindre 255 millions de litres. Selon Domingo Rodrigo, directeur de conseil de régulation de la Rioja, la qualité sera pourtant au rendez-vous, grâce au "grand professionnalisme des vignerons de l'appellation qui ont su gérer les conditions météo très particulières de cette année" a-t-il expliqué dans la presse spécialisée espagnole. (YK)

Botrytis généralisé en Castille y Leon

Les vignobles de Castille y Leon ont payé un lourd tribut au botrytis cette année. Ce sont en effet, selon les estimations, 10 000 tonnes de raisins qui ont été laissées dans les parcelles au cours de la récolte 2013. Chose rare, le botrytis a frappé l'ensemble des vignobles. En dépit de ce coup du sort, les douze appellations de la communauté autonome ont engrangé 246 millions de kg de raisins, soit 15 % de plus qu'en 2012. Pour les vignobles hors appellation,

le vin de pays Vino de la Tierra de Castilla y Leon, la récolte s'est élevée à 23 millions de kg de raisins. (YK)

Le chenin de Loire poussé au Royaume-Uni

Lors du mini-salon de Harper's qui a eu lieu le 22 octobre à Londres, le Val de Loire a fait le choix de promouvoir le chenin. Les références proposées à la dégustation, couvraient les quatre facettes du chenin : sec, demi-sec, liquoreux et bulles. "Le chenin – en particulier en vin sec – fait parler de lui en ce moment au Royaume Uni", souligne Mathias Chini-Germain, chef de marché export à Interloire. (PT)

Argentine : le dilemme du vin en vrac

Traditionnellement, les exportations de vin en vrac ont toujours représenté pour l'Argentine un négoce d'opportunité lors de vendanges excédentaires. Ces ventes pouvaient représenter certaines années (2008 par exemple) jusqu'à 50 % des exportations totales en volume et 22 % en valeur. Or les ventes en vrac étaient surtout l'apanage de vin dont la qualité très moyenne finissait, à terme, par éroder l'image d'un pays. Aujourd'hui, exporter des vins en vrac de cépages reconnus et les embouteiller dans les pays de destination est une alternative rentable pour les pays éloignés de leurs marchés (Argentine, Chili, Australie) qui permet de réduire les coûts du transport sur un secteur hyper compétitif. (AB)

■ PUBLICITE ET PROMOTION

La Loire vise cinq pays avant les fêtes

Une mise en avant des vins du Val de Loire est lancée par Interloire pour le mois de décembre dans cinq pays : Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique et Etats-Unis. Le message s'adressera directement aux consommateurs, à travers des publi-rédactionnels dans les médias, papier et web. En Allemagne, les vins de Loire s'appuieront sur la Süd Deutsche Zeitung ; sur Femme d'Aujourd'hui (wallon) et Libelle (flamand) en Belgique ; sur Delicious et Viva aux Pays-Bas ; sur The Telegraph au Royaume-Uni et sur le site www.foodrepublic.com aux USA. L'ensemble de la presse écrite représente 10 millions d'exemplaires. (PT)

Laurence Lemaire propose sur internet un livre sur le vin de Bordeaux et les Chinois

La photographe et auteur Laurence Lemaire propose "Le vin, le Rouge, la Chine", sous-titré "le vin de Bordeaux et les Chinois", en vente sur le net. Cet e-book de 140 pages largement illustré, préfacé par Alain Juppé, dresse un panorama complet des relations entre Bordeaux et la Chine, avec de très nombreux exemples concrets qui vont bien au-delà des acquisitions, et la mise en valeur d'initiatives publiques ou privées. Une mise à jour gratuite sera envoyée régulièrement aux acheteurs du livre, vendu 5€ sur le site www.vu-du-train.com (CV)

■ PROFESSION

Les vignerons australiens préparent un plan de survie

David Lowe, président de la Winemakers Federation va présenter au gouvernement australien un plan qui préconisera "la plus importante restructuration du secteur depuis 150 ans". Les professionnels ont fait appel à un consultant extérieur pour faire 5 ou 6 recommandations pour endiguer le déclin du secteur qui voit les concurrents étrangers leur tailler des croupières tant sur le marché intérieur qu'à l'international. Celles-ci toucheront aussi bien au lobby anti-alcool, qu'aux relations avec la grande distribution, aux enjeux de la santé, la surproduction, le poids des taxes et la surévaluation du dollar australien. Cela prendra peut-être 10 ans à les mettre en application. Pour la Fédération, la survie du secteur est en jeu si rien n'est fait. (PB)

■ PLUS LOIN SUR... Lionel Osmin, fondateur de Lionel Osmin & Cie

Passeur des vins du Sud-Ouest

Béarnais de souche à l'origine de la Maison des Vins de Jurançon, Lionel Osmin, 37 ans, se définit comme un "passeur de vins" depuis qu'il a créé la première société transversale de négoce de vins du Sud-Ouest. Lionel Osmin & Cie est née à Pau en 2010, avec cinq associés. On y trouve l'œnologue Damiens Sartori, autre dénicheur de talents avec lequel il a construit une gamme allant de Marcillac en Aveyron à Irouléguay dans le Pays Basque, Benoît Vettorel, homme de marketing qui a contribué au succès du Tariquet, l'Auvergnat Pierre Courdurié spécialiste de l'export, le Bordelais Jean-Alain Ménard chargé de créer le réseau en France et Florian Abadie, responsable du développement commercial dans l'hexagone.

"Dès mon premier job chez Charles Hours, viticulteur béarnais installé à Monein, j'ai pris conscience de la méconnaissance dont souffrent les terroirs et les cépages qui composent le Sud-Ouest, d'où la création du groupement "Accents et Terroirs", avec François Laplace, pour faire connaître à l'export les vins de viticulteurs représentatifs de ce qui se fait de mieux dans leurs territoires" explique ce jeune patron à l'enthousiasme communicatif.

Suite logique de ces 12 années au carrefour de la production et des marchés, Lionel Osmin décide d'aller plus loin en créant un catalogue de vins qui portent sa signature, d'où la naissance de Lionel Osmin & Cie. Damiens Sartori choisit "les parcelles qui lui parlent", Lionel Osmin s'engage à porter les stocks et ils font les assemblages d'où naissent leurs vins. Avec 60 cépages cultivés, le Sud-Ouest possède l'un des patrimoines viticoles les plus riches d'Europe, "il y a de vrais talents, à nous de trouver les pépites pour concevoir nos vins en jouant sur les assemblages pour obtenir le meilleur" ajoute Lionel Osmin.

La société propose plus de 24 références de 7 à 19€, sans compter la nouvelle gamme d'armagnacs qui fait son entrée sur le marché en cette fin d'année. Côté vin, l'offre est segmentée en quatre gammes : Les Villas, qui est la clé d'entrée, les appellations reflètes de la typicité des terroirs, les grandes cuvées qui révèlent les grands cépages autochtones plantés sur des terroirs d'exception et Estela qui regroupe quatre cuvées de Cahors, Madiran et Jurançon sec

réalisées par Xavier Copel, spécialiste des vins rares. Une nouvelle cuvée est en cours d'élaboration, baptisée Villa de Cocagne pour un vin rouge hors AOC.

Lionel Osmin & Cie connaît une progression rapide.

Plus de 1 million de cols prévus en 2013

Les ventes sont passées de 400 000 cols la première année à plus d'un million (chiffre attendu fin 2013) pour un chiffre d'affaires de 2,9 M€. 60 % de la production part à l'export, notamment au Canada (le Québec et l'Ontario représentent 32 % de l'export), aux Etats-Unis, en Chine, à Hong-Kong, au Royaume-Uni, etc. Les axes de développement concernent l'Europe car jusqu'à présent la société était tournée vers le grand export. En France, Lionel Osmin & Cie est bien implanté dans sa région, notamment pour la gamme Les Villas très présente en CHR et chez les cavistes. Depuis mars dernier, la société a sa propre cave, en face du château de Pau, où les amateurs peuvent découvrir ses vins grâce à l'œnomatique, distributeur de vin au verre accessible avec une carte prépayée. La production est présente dans 400 établissements dans tout l'hexagone, où Jean-Alain Ménard et Florian Abadie, responsables du marché domestique, développent le réseau en région parisienne, en Bretagne, dans le Nord et le Lyonnais. Découvreur de vin qui aime le partage, Lionel Osmin ne manque pas d'idées : "Le consommateur est de plus en plus curieux mais le plus souvent passif, assisté par Internet. Il faut aller vers lui, simplifier sa compréhension du vin, l'éduquer, l'aider à choisir, observe-t-il. Nous projetons d'organiser des soirées dégustations vins du Sud-Ouest et tapas dans différentes villes de France. Opérationnel depuis six mois 2013, notre site marchand, très facile d'accès, viendra à l'appui de cette démarche". Amoureux de sa région, Lionel Osmin a créé l'opération "Des Pins et Du Vin" lancée le 10 novembre à Pau : c'est un programme visant à planter 10 000 pins par an, en partenariat avec l'ONF, dans les zones sinistrées par les tempêtes qui ont ravagé le Sud-Ouest ces dernières années. Le financement est assuré par un euro prélevé sur la vente de chaque caisse de 12 bouteilles.

Céline Vuillet