Beaujolais

BEAUJOLAIS NOUVEAUX / Entre des volumes d'achat en baisse, notamment au Japon, des prix identiques entre les deux appellations sur le marché vrac et la mobilisation des « Gilets jaunes », retour sur la campagne de vente des beaujolais et beaujolais villages nouveaux 2018.

Bilan en demi-teinte

n ce début du mois de décembre, quelques affiches ou banderoles à l'effigie des beaujolais nouveaux trônent encore dans des bars et points de vente, du Beaujolais et d'ailleurs. Pourtant, le souffle des primeurs est retombé progressivement, comme chaque année d'ailleurs. L'heure est donc au bilan. Globalement, il est mitigé pour cette année puisque le marché vrac, une fois de plus à la baisse, n'a pas été à la hauteur des retombées médiatiques qui s'en sont suivies, à la fois favorables, sur la qualité du millésime 2018 et désireuse de mettre en avant la nouvelle stratégie du Beaujolais pour l'ensemble de sa gamme. « C'est vrai que la campagne de communication s'est bien déroulée. Les retours des médias sont positifs. Les soirées organisées un peu partout ont fonctionné. L'image de nos vins primeurs s'améliore. Les médias ne lynchent plus nos beaujolais nouveaux gratuitement comme à une période », se félicite David Ratignier, vice-président d'Inter Beaujolais. Voilà ce qui constitue, le verre à moitié plein, et c'est déjà encourageant pour l'image de tous les vins du vignoble.

Une baisse des volumes de beaujolais nouveaux

La partie vide, elle, intègre le déroulement du marché vrac, assez loin des espérances des responsables de l'ODG

En bref

AGAMY VIGNOBLES / Les premières vignes acquises

À l'occasion des Trophées de l'Économie sociale et solidaire, organisés par Mag2Lyon, et pour lesquels Agamy Vignobles a obtenu la distinction « Mobilisation territoriale », Mathieu Subrin a profité de l'événement pour annoncer l'acquisition de 2,7 ha de vignes en brouilly et côte-debrouilly, la Safer ayant accepté la candidature d'Agamy Vignobles. La vente devrait être signée avant la fin d'année. « En un an d'existence, alors que notre projet rassemble à présent plus de 200 000 euros et près de 140 souscripteurs, on a la joie d'acquérir nos premières parcelles sur lesquelles nous allons installer un jeune viticulteur. L'essai est complétement transformé », a déclaré Mathieu Subrin, responsable du projet. Pour rappel, Agamy Vignobles, lancée en septembre 2017, offre l'opportunité de devenir collectivement propriétaire de parcelles de vignes au cœur du Beaujolais et des crus, afin de constituer un vignoble pérennisant le territoire viticole d'Agamy. Le principe est de proposer à toute personne morale ou physique d'investir dans de vignes par l'acquisition de parts sociales à partir de 1000 euros. En échange, les souscripteurs bénéficient d'un abattement fiscal, d'une dotation annuelle en vin et de tarifs préférentiels sur les vins de la cave Agamy.

H



beaujolais - beaujolais villages et des opérateurs dans l'ensemble. Pour rappel, ce millésime 2018 marquait le retour des rendements au cahier des charges pour les deux appellations. Afin de ne pas créer de déséquilibre entre l'offre et la demande, l'ODG avait, par conséquent, abaissé le coefficient primeur. Malheureusement, tous les producteurs n'ont pas trouvé preneur sur ce marché vrac. « Nous avons encore perdu entre 6 % et 7 % de volumes », chiffre Daniel Bulliat. président de l'ODG beaujolais - beaujolais villages. L'appellation beaujolais nouveau (76 096 hl enregistrés en 2018) est la plus concernée par cette perte par rapport à la campagne 2017 (87 800 hl enregistrés), soit une baisse de 11 000 hl environ. En beaujolais villages, les volumes se sont stabilisés entre 2018 (51 732 hl) et 2017 (52 077 hl). « Nous avons perdu des volumes essentiellement en beaujolais », déplorent à la fois Daniel Bulliat et David Ratignier. Ce dernier enchaîne : « nous savons qu'il reste du vin dans certaines caves. C'est préoccupant pour les producteurs qui n'ont pas vendu. Nous sommes plus optimistes en beaujolais villages ».

Dans l'aire d'appellation beaujolais, des vignerons affichent leur mécontentement vis-à-vis d'un déclassement des vins parfois utilisé durant cette campagne vrac et un peu plus favorisé par un écart de prix devenu inexistant entre les deux appellations et ce depuis plusieurs années maintenant (197 €/hl en beaujolais nouveaux et 200 €/hl en beaujolais villages nouveaux). « 3 €, ce n'est rien », reconnaît David Ratignier, tandis que Daniel Bulliat regrette des transactions bien en dessous de cette moyenne lors des dix derniers jours. « Nous avons vraiment besoin des deux références sur le marché », assuret-il.

t-Il.
Une éclaircie vient redonner le sourire aux responsables : une baisse significative des renonciations de la part des négociants. « Des acheteurs s'approvisionnent en vins primeurs, mais peuvent renoncer à l'appellation nouveau dans l'optique de vin de garde, sachant que les vins primeurs sont de plus en plus structurés. En 2017, voire les années précédentes, ces renonciations représentaient plusieurs milliers d'hectolitres. Cette année, ce n'est pas le cas car les acheteurs ont visé au plus juste et ils savent qu'il y aura du vin à acheter plus tard », explique le vice-président d'Inter Beaujolais.

Le Japon, l'enjeu

Quelles sont les raisons de cette baisse des volumes? Le marché japonais a connu une nouvelle érosion, de l'ordre de 4000 hl environ selon David Ratignier qui, cette année, a fait le voyage au Japon pour représenter le vignoble. « Nos primeurs sont toujours connus et présents dans les rayons des enseignes japonaises.

Malheureusement, ils se vendent moins qu'avant. Économiquement parlant, ce n'est pas une période euphorique au Japon. Et nous devons faire face à la concurrence d'autres vins mondiaux, notamment des vins chiliens qui sont moins chers que nos beaujolais nouveaux. L'offre est devenue importante au Japon qui a une culture de la découverte. »

Afin de stabiliser un marché essentiel pour les beaujolais nouveaux, le vice-président d'Inter Beaujolais annonce d'ores et déjà une nouvelle promotion pour l'année prochaine. « Nous travaillons avec les mêmes agences depuis de nombreuses années. Ça va changer dès 2019 puisque nous allons collaborer avec une autre agence japonaise que nous avons rencontrée lors de notre déplacement. Nous agirons différemment et plus tôt, dès juin. Nous voulons que toutes les soirées beaujolais nouveaux, y compris celles des vendeurs et distributeurs aient plus d'impact auprès des consommateurs. »

Alors qu'un accord commercial entre l'Union européenne et le Japon est en bonne voie et pourrait être conclu durant ce mois de décembre, supprimant à terme tous les droits de douane sur les marchandises, David Ratignier ne veut pas crier victoire. « Cet accord peut nous aider, mais ça ne changera pas tout. Si on compte uniquement sur cet accord pour relancer le marché, on aura encore tout faux », estime-t-il.

Si au Japon, les volumes exportés ont reculé, d'autres marchés à l'export se sont mieux portés, notamment aux États-Unis. À ce sujet, les responsables ont récolté des chiffres plus précis à l'occasion du conseil d'administration d'Inter Beaujolais qui s'est tenu mardi 4 décembre. En France, le marché s'est aussi maintenu. Cependant, la mobilisation des « Gilets jaunes », lors du premier week-end consécutif à la sortie des primeurs, a probablement perturbé les ventes de beaujolais nouveaux dans plusieurs enseignes. David Ratignier craint un possible impact pour la campagne 2019. «C'est le mauvais sort. Des enseignes n'ont pas été concernées par cette mobilisation nationale, d'autres si. Nous en saurons plus dans quelques semaines. » Les chiffres de la vente directe seront aussi connus en début d'année 2019 et seront scrutés de près. « Désormais, nous devons nous concentrer sur les marchés hors nouveaux. Nous avons des opportunités, il faut s'en saisir. Je parle évidemment des projets de montée en gamme pour nos deux appellations. Nous avons organisé des rencontres avec des négociants locaux et nationaux. Ils sont favorables au référencement et à la commercialisation de ces vins. N'oublions pas les blancs et les rosés », conclut Daniel

David Duvernay



IS NOUVEAU EST ARRIVÉ

57^E CONCOURS DES BEAUJOLAIS / Le concours des Beaujolais s'est tenu le 1^{er} décembre au Bois d'Oingt. Les vignerons des Pierres dorées ont décroché la 1^{re} place des vins vracs et le trophée Louis-Bréchard.

Une belle vitrine pour les beaujolais

amedi 1er décembre, comme le veut la tradition depuis 1962, le concours des Beaujolais offrait, avant les fêtes de fin d'année, l'une des plus belles vitrines au travail de toute une année des vignerons de l'appellation beaujolais. Près de 90 jurys, professionnels et amateurs, « tous amoureux du vin et du beaujolais », selon le président Laurent Gay, ont dégusté 323 échantillons, soit 25 % de plus que l'an dernier. Et après une délibération, qui s'est voulue, selon les dires du président, très serrée au vu de la qualité exceptionnelle de tous les vins présentés, ce sont les Vignerons des Pierres dorées qui décrochent la première place du podium des beaujolais 2018 vrac et qui remportent le tant convoité trophée Louis-Bréchard. Ils succèdent ainsi à Pierre-Valéry Brossette de Theizé.

Les meilleurs ambassadeurs

Une belle vitrine donc auprès des membres du jury, mais également des visiteurs qui pouvaient à l'occasion du concours flâner dans les allées du marché de Noël, qui se tenait les 1er et 2 décembre à la salle des fêtes, pour dénicher leurs cadeaux de Noël, mais surtout déguster les vins du concours. « Ce concours est certes un véritable moment convivial entre nous, viticulteurs. Il nous permet de nous rencontrer au moins une fois par an à l'occasion d'un moment de fête. C'est également une belle opportunité de faire goûter nos vins au plus grand nombre juste avant les fêtes. İl est primordial que nous expliquions aux gens notre travail. Nous sommes les meilleurs ambassadeurs de nos vins. Il est important que nous soyons présents sur ce type d'événements », explique le président. La remise des prix a été l'occasion de mettre en lumière ces artisans gastronomiques et également d'introniser de nouveaux ambassadeurs au sein de la confrérie des Grapilleurs du Beaujolais : Jean Rivière, l'un des fondateurs du concours, Mickaël Lachaux, caviste à Saint-Laurent-d'Oingt et Alain Chupau,

Marie-Cécile Seigle-Buyat

Le palmarès 🗸

Le 28° Trophée Louis Bréchard est attribué au Vignerons des Pierres Dorées, Saint-Laurent-d'Oingt.

Beaujolais 2018 vrac (152 échantillons): 1er: Vignerons des Pierres dorées, Saint-Laurent-d'Oingt - 2e: Vignoble Charmet, Le Breuil - 3e: Pierre Durdilly, Le Bois d'Oingt - 4e Laurent André, Saint Vérand - 5e: Laurent Sève, Le Bois d'Oingt - 6e Vignerons des Pierres dorées, Saint-Laurent-d'Oingt - 7e: Paul Durdilly, Le Bois d'Oingt - 8e: Domaine Sapin, Saint-Laurent-d'Oingt - 9e: Domaine Chatelus, Saint-Laurent-d'Oingt - 10e: Daniel Carron, Bagnols.

Beaujolais blancs 2018 (38 échantillons): 1er: Bouteilles frères, Saint-Jeandes-Vignes - 2e: Œdoria, Theizé - 3e: Domaine Sapin, Saint-Laurent-d'Oingt.

Beaujolais blancs antérieurs (18 échantillons): 1er: Domaine Moulin blanc, Charnay - 2e: Domaine de la Prébende - Dupeuble Père et fils, Le Breuil - 3e: Domaine Sapin, Saint-Laurent-d'Oingt.

Beaujolais 2018 embouteillés (38 échantillons): 1er : Bouteilles frères, Saint-Jean-des-Vignes – 2e : Domaine Charmet, Le Breuil – 3e : Guillaume Durdilly, Le Bois d'Oingt.

Vins tradition millésimes antérieurs (50 échantillons): 1° : Domaine Chatelus (2017), Saint-Laurent-d'Oingt – 2° Œdoria Instant Bonheur (2017), Theizé – 3° : Dupeuble Père et fils fût de chêne 2015, Le Breuil.

Vins rosés 2018 (27 échantillons) : 1er : Vignerons des Pierres dorées, Saint-Laurent-d'Oingt- 2e et 3e : Agamy, Bully ■

. . . .