



## L'expert Bourgogne - Magali Dubeau



© D. R.

# Présenter une offre explicite

Au sein de l'IRI, Magali Dubeau suit l'évolution des vins de Bourgogne sur plusieurs marchés stratégiques de la région. Elle livre son analyse des évolutions récentes de ses ventes.

**«La Bourgogne, malgré son positionnement prix élevé, n'est pas le vignoble le plus touché au sein des VQPRD français.»**

Par  
Vincent  
Lesage

*RVI: La Bourgogne est-elle particulièrement menacée dans un contexte de crise qui pénalise les vins haut de gamme ?*

**Magali Dubeau:** Les vins haut de gamme ont été fortement pénalisés lors des moments festifs, comme la période des foires aux vins d'automne, sur le circuit des hypers et supermarchés, du fait notamment d'une forte évolution du prix moyen de nombreuses appellations. La Bourgogne, malgré son positionnement prix élevé, n'est pas le vignoble le plus touché au sein des VQPRD français. Elle est présente avec le chardonnay, cépage majeur des principaux pays suivis. Un cépage

qui se porte bien. Les évolutions des différentes origines ne sont pas systématiquement liées au niveau de prix, mais plus à des effets de référencement ou d'activité promotionnelle, leviers qu'aucun vignoble ne doit négliger.

*RVI: L'offre bourguignonne doit-elle revoir ses prix ?*

**M. D.:** Nous suivons la notion d'offre au travers du prix moyen des produits vendus (avec donc une pondération par les ventes). Que ce soit au Royaume-Uni, aux Pays-Bas ou aux USA, les chardonnays de Bourgogne sont l'offre haut de gamme du cépage. Ils sont surtout en comparaison avec d'autres chardonnays qui sont, eux, des vins de cépage ou de pays et non des vins d'appellation. L'important est de présenter une structure d'offre explicite (et avec un bon rapport qualitatif) entre les AOC régionales et les crus, et être cohérent par rapport à l'offre locale.

*RVI: La multiplicité des marchés de la Bourgogne est-elle un gage pour bien traverser cette période ?*

**M. D.:** La Bourgogne est parmi les premiers vignobles VQPRD vendus sur les pays que nous suivons (2<sup>e</sup> en valeur sur le circuit food aux USA, idem sur les *majors' multiples* au Royaume-Uni, 3<sup>e</sup> en Allemagne sur les blancs et 4<sup>e</sup> aux Pays-Bas). Cette présence multipays permet de limiter les risques liés à une dégradation d'un contexte économique très localisé.

*RVI: Quels marchés semblent les plus aptes à résister ?*

**M. D.:** Les données à court terme ne montrent pas pour l'instant de nette rupture de tendance dans les ventes de vins en volume dans les pays que nous suivons (en hausse sur le dernier trimestre aux USA, Pays-Bas et Royaume-Uni, baisse de 1% en Allemagne). On assiste en revanche à des évolutions au sein des produits vendus, avec par exemple sur les USA une accentuation de la préférence «américaine». ■

### CARTE DE VISITE

**MAGALI DUBEAU**, est chef de groupe pôle vins et alcools de l'IRI (Information Resources, Inc.) depuis 2008. Elle a rejoint l'institut en 2001 comme consultante. Diplômée d'une école de commerce (EBP Bordeaux/HES Rotterdam), elle est également titulaire d'un DESS stratégie et gestion commerciale (IAE de Bordeaux). Après un stage dans le négoce bordelais, elle a également connu une expérience de plus d'un an comme chef de secteur en grande distribution.