

Négoce. Dans le cadre des Grands Jours de Bourgogne, les maisons de vins régionales organisaient au Clos de Vougeot, la 12e édition de leur soirée « Grandes maisons et grands crus ». À cette occasion était célébré le 160e anniversaire de la Fédération des négociants éleveurs de Grande Bourgogne. L'occasion de rencontrer son président, Frédéric Drouhin.

« Notre secteur est dynamique et suscite des envies de développement »

Le Journal du Palais. Que représente aujourd'hui la fédération que vous présidez depuis deux ans ?

◆ **Frédéric Drouhin.** La fédération des négociants éleveurs de Grande Bourgogne, nommée ainsi parce qu'elle rassemble également des professionnels du Beaujolais, du Bugey, de la Savoie et du Jura, rassemble quatre cents entreprises pour un total de 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires cumulé. Tous les négociants ne sont pas forcément adhérents à la fédération, c'est une adhésion libre, mais, historiquement, toutes les grandes maisons ont adhéré, parce qu'elles ont bien compris l'importance de se fédérer, notamment pour avoir du poids dans les rapports avec l'administration. Nous sommes aujourd'hui dans un monde très juridique et nous avons donc besoin d'être mieux organisés, au niveau régional, à l'instar d'autres régions viticoles. La fédération fait d'ailleurs partie de l'Union des maisons de vins, basée à Paris. Nos enjeux ne sont pas uniquement franco-français mais internationaux, il est donc important d'être bien structurés.

◆ **Quels sont aujourd'hui les thèmes d'actualité qui préoccupent vos adhérents, et plus largement, votre profession ?**

◆ Le gros sujet, pour nous, c'est la possibilité de pouvoir piloter économiquement notre région. Il suppose que certaines habitudes soient modifiées et, jusqu'à présent, le pouvoir était surtout donné à la production viticole, aux syndicats de villages, aux Organismes de défense et de gestion (ODG) et à la Confédération des appellations et des vigneron de Bourgogne (CAVB), pour piloter elle-même les surfaces à planter, les rendements, le Volume complémentaire individuel (VCI) (les producteurs de vins blancs tranquilles bénéficiant d'une appellation d'origine peuvent produire un VCI, au-delà du rendement autorisé de l'appellation et dans la limite du rendement butoir (niveau de VCI fixé chaque année par l'Inao après demande de l'ODG), afin d'alimenter une réserve individuelle et de pouvoir la mobiliser ultérieurement, le cas échéant en cas de récolte déficiente sur le plan qualitatif ou quantitatif NDLR). Nous commercialisons 60 % des volumes de la région et nous estimons que nous avons tout de même notre mot à dire et pas être simplement consultés. Nous devons travailler ensemble. Le lieu où nous pouvons le faire, c'est l'interprofession et il faut bien

Frédéric Drouhin fait le constat que les frontières s'estompent entre monde viticole et monde du négoce. Il revendique, de ce fait, une autre place pour les négociants-éleveurs-vinificateurs dans le « pilotage » de la région.



reconnaître que nous avons un rapport un peu « musclé » avec la viticulture qui ne veut pas réfléchir avec nous sur l'avenir de notre région.

◆ **Comment définiriez-vous le pilotage économique que vous évoquez ?**

◆ Cela concerne ce que l'on peut planter. Doit-on planter ? Si oui, quelle quantité ? À quelle échéance ? À quel rythme ? Si nous le faisons, nous aurons des productions qui vont entrer sur les marchés. Serons nous capables de les valoriser ? Chaque année, nous avons un rendement du cahier des charges qui est gravé dans le marbre, mais qui est sujet aux aléas climatiques. Si nous avons un bon millésime, ne devrions nous pas nous permettre d'en faire un peu plus ? Et dans ce cas, ne pourrions nous pas mettre une réserve qualitative, qui, pour l'instant, est individuelle ? En Champagne, cette réserve est interprofessionnelle, et très bien gérée. Quand on cumule toutes les libérations de VCI, cela peut représenter beaucoup de vin et cela peut déstabiliser un marché. Nous disons donc qu'il faut mettre carte sur table et travailler ensemble. Ce n'est pas facile mais je pense que nous y parviendrons. Nous ne sommes pas concurrents entre familles viticoles et familles du négoce, nous sommes concurrents avec tous les bons vins, blancs et rouges, produits partout dans le monde. Nous sommes préoccupés par le fait que les prix des vins de Bourgogne augmentent. Nous tirons la sonnette d'alarme face

aux hausses brutales, extrêmement rapides observées sur les appellations. Nous ne pouvons pas nous couper de nos consommateurs. Faire du vin coûte plus cher, nous le savons, nous produisons moins chaque année en raison d'aléas climatiques, nous devons faire avec, nous avons aussi de nouvelles maladies dans les vignes qu'il faut intégrer. Tout cela entraîne des frais qui, mécaniquement, se traduisent par des augmentations de prix. Parallèlement, les surfaces de vigne n'augmentent pas. Il ne faut pas que la Bourgogne se marginalise. Je veux que les consommateurs puissent toujours se permettre d'acheter des bourgognes, où qu'il soient dans le monde à des prix raisonnables.

◆ **De quels leviers disposez-vous pour agir sur ces questions ?**

◆ Il faut pouvoir agir sur les surfaces. On ne dispose pas de réserves pour faire plus de grands crus. Peut-être faut-il faire monter des premiers crus à grands crus ? C'est possible, mais cela peut déstabiliser la pyramide hiérarchique des appellations. Nous avons en fait trois outils qui peuvent nous permettre de piloter le grand bassin de production : les surfaces, les rendements et le VCI. Cela doit se passer au niveau de l'Inao. C'est, en tout cas, ce que fait la Champagne, qui, pour moi, est un

modèle. Il y a là une transparence de l'activité économique. Si l'on peut mieux contrôler l'amont et l'aval pour une plus grande régularité des cours, c'est une bonne chose. Nos clients n'acceptent plus aujourd'hui la trop grande volatilité des cours

« Je veux que les consommateurs puissent toujours se permettre d'acheter des bourgognes... »

des bourgognes, cela perturbe les marchés. Nous avons de bons terroirs, nous savons tous faire du bon vin, nous voyons aussi ce qui se passe ailleurs. La maison Drouhin, par exemple, est présente aux États-Unis, en Oregon, avec une centaine d'hectares, nous voyons comment la filière s'est développée, là-bas, en l'espace de trente ans et est capable de valoriser ses vins, de meilleure façon que les vins de Bourgogne. On ne peut s'empêcher, face à cela, de ressentir une certaine frustration. Autre point important : trop longtemps, on a eu tendance à raisonner en mettant, d'un côté, la famille du négoce et de l'autre, la famille viticole. Aujourd'hui, toutes les maisons de négoce sont propriétaires de vignes. Sur les quarante vins proposés à notre soirée du Clos de Vougeot, à laquelle 180 journalistes assistaient, il n'y en avait qu'un tiers issu de raisin d'achat. Notre métier de négociant n'est plus celui de nos pères, il n'est pas non plus celui qu'on pra-

tique à Bordeaux. Nous sommes des négociants, propriétaires, vinificateurs. À l'inverse, il y a des viticulteurs qui sont devenus négociants. Quelques domaines nous ont rejoint dans notre fédération. Les frontières tombent. Aujourd'hui, dans la côte des blancs, on trouve plus de cinq cents viticulteurs négociants et quasiment plus aucun simple viticulteur. C'est normal, cela montre que notre activité est dynamique, qu'elle stimule de nouvelles velléités de développement d'activité.

◆ **Ces frontières qui s'estompent impliquent-elles pour vous une manière différente de travailler ?**

◆ Nous sommes aujourd'hui présents au sein d'ODG, en tant qu'entreprises propriétaires de vignes. Nous avons l'expérience juridique, l'expérience des relations avec l'Inao, avec les ministères, avec la fédération des exportateurs de vin français... Nous savons faire.

◆ **Sur les marchés à l'export, quels sont, selon vous, ceux qui sont les plus prometteurs dans les années qui viennent pour les vins de Bourgogne ?**

◆ Le marché américain est en croissance régulière. La Chine est un point d'interrogation : elle s'est fortement ouverte au vin mais les événements macro-économiques et la politique gouvernementale pondèrent un peu cela aujourd'hui. Fondamentalement, c'est un pays où la croissance est forte. La zone euro se consolide. Le Royaume-Uni est un marché de prix avant tout. Lorsque nous y sommes bien positionnés, nous retrouvons des positions et lorsque nous dérapons comme nous l'avons fait avec le millésime 2013, le marché nous sanctionne et nous sommes remplacés. Quand on perd une place, on ne la retrouve pas aussi rapidement. Le marché japonais est aussi en voie de consolidation. Les pays émergents du groupe des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Afrique du Sud) connaissent, pour certains, des difficultés économiques importantes, mais, entre les plus et les moins, au global, la Bourgogne tient sa place. Il faut néanmoins comprendre que nous n'avons pas chaque année, 5 % de vin en plus à vendre. Il y a une certaine limite à l'exercice de la maximisation du prix de vente. Les grands crus font rêver mais il y a une incertitude, pour moi, au niveau du prix du foncier, sur lequel on constate, depuis cinq ans une explosion.

PROPOS RECUEILLIS
PAR BERTY ROBERT