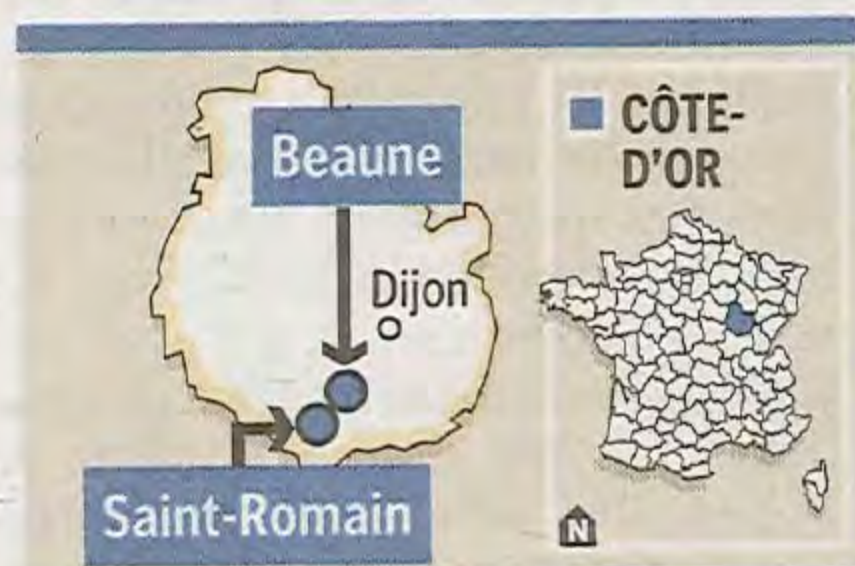


Les vins de Bourgogne ont la cote en France et à l'étranger

BOURGOGNE. Les vins de la région séduisent dans le monde entier. En France, la clientèle rajeunit.



BEAUNE ET SAINT-ROMAIN (CÔTE-D'OR)
DE NOTRE CORRESPONDANT

Le dernier baromètre publié par l'interprofession des vins de Bourgogne vient de confirmer la très bonne santé de la filière. Les vins de Bourgogne se vendent de mieux en mieux à l'export. A la fin avril, les ventes s'envolent à l'étranger de 11,1 % en volume, et de 8,2 % en valeur, sur les douze derniers mois. De toute évidence, les vins bourguignons ont rebondi après la crise financière. Et si le bilan est plus contrasté au Royaume-Uni, avec une hausse (+ 2 %) en

volume mais une baisse en valeur (- 14 %), traduisant un effort sur les prix pour reconquérir des parts de marché, tous les autres indicateurs sont au vert. Ainsi, la progression est de 16 % en volume et de 17 % en valeur aux Etats-Unis. Avec une hausse de 25 % en volume et de 47 % en valeur, le Canada est l'autre très bonne surprise du dernier baromètre et la confirmation d'une vraie reprise sur le continent nord-américain.

Les ventes en cave à la hausse

C'est bien évidemment du côté des pays émergents que la percée des vins de Bourgogne est la plus spectaculaire, la Chine caracolant en tête avec une impressionnante hausse de 209 % en volume et de 152 % en valeur. Les statistiques sont tout aussi enivrantes à Hongkong (+ 97 %) qu'au Brésil (+ 28 %), où pourtant le marché est déjà bien alimenté par les vins chiliens et argentins. En France aussi, les vins de Bourgogne se vendent bien. D'une année



SAINT-ROMAIN (CÔTE-D'OR), HIER. Céline Colle est venue acheter du blanc et du rouge à Frédéric Buisson, à la cave du domaine Buisson.

(LP/ALAIN BOLLERY.)

sur l'autre, ils ont progressé en valeur de 2,8 %. C'est particulièrement vrai pour les ventes réalisées directement chez les vignerons, certains affirmant avoir réalisé 20 % à 40 % de ventes supplémentaires en cave par rapport

à l'an passé. « Pendant très longtemps, ce sont des habitués, des fidèles qui venaient acheter leur vin en cave. Mais depuis deux ou trois ans, on a vu arriver des clients nouveaux, souvent jeunes. En moyenne, ils achètent

12 bouteilles, 6 de rouge et 6 de blanc. C'est parfois beaucoup plus, surtout les étrangers. Mais jamais sans l'avoir goûté. Les clients, surtout les jeunes, aiment bien savoir, comprendre notre travail », explique Frédéric Buisson, œnologue et vigneron à Saint-Romain, où il produit un vin blanc très minéral. Le Saint-Romain séduit les connaisseurs. Parisienne mais Bourguignonne d'origine, Céline Colle est venue hier faire son marché. Du blanc et du rouge. « L'avantage de venir dans une cave, c'est d'abord que l'on peut facilement goûter le vin. On bénéficie aussi de conseils et on peut échanger avec le vigneron. C'est tout ce que j'aime, détaille-t-elle. A Saint-Romain, je viens acheter mon blanc. Pour les rouges, je préfère la côte de Beaune. »

A la cave de Mazenay, Patrice et Martine Bomonti, originaires du Nord et sur le chemin du retour après des vacances en Ardèche, ont, eux, acheté des vins des Maranges. « On avait prévu d'investir moins de 80 €. Et là, on sait qu'on aura du bon vin pour les fêtes de fin d'année. »

ALAIN BOLLERY