



**« Si vous n'êtes en lieu pour vendre le vin, que feriez-vous d'un grand vignoble ? »**

Olivier de Serres, *Le theatre d'agriculture et mesnage des champs*, Paris, Jamet-Métayer, 1600

# Contexte de marché des vins liquoreux

**Expérience et analyse par les acteurs du monde socio-économique**

**Château Rayne-Vigneau à Bommès**  
**3 septembre 2019 - 9h00-13h00**

En pays de vins blancs de pourriture noble, le contexte de vente des vins liquoreux mérite d'être interrogé car ces vins blancs ont acquis, depuis le XVII<sup>e</sup> siècle, une réputation qui s'est longtemps traduite par des prix assez élevés et une clientèle de consommateurs fidèles. Aujourd'hui, l'innovation devient nécessaire car le segment de vente traditionnel de ces vins est moins évident. C'est ainsi que des quarts de chaumes disparaissent, des coteaux du Layon font du rosé, certains sauternes veulent promouvoir plus de graves sec. Cette évolution questionne les observateurs et mérite que les professionnels du monde vitivinicole croisent leurs regards et analyses. Il est, en effet, entendu que la bonne santé économique d'un vignoble ne relève pas seulement de la qualité de son terroir. S'il est une condition préalable, il faut aussi des modes de communication facilitant la vente, des consommateurs informés auxquels on propose à la fois des produits typiques, à la fois des manières de consommer au-delà des clichés, des producteurs ouverts vers l'extérieur, des marchands qui connaissent les vins blancs doux et liquoreux et capables de les promouvoir, en somme tout un ensemble de structures coordonnées dans un jeu d'échelles complexe. Cette dynamique de la connexion entre l'échelle de la propriété et celle du marché mondial actuel s'est élaborée sur le temps long et semble aujourd'hui en renouveau sinon en reconstruction.

Le but de cette rencontre est de créer une réflexion autour du contexte de marché des vins liquoreux de pourriture noble telle qu'il est compris et vécu par des acteurs différents du territoire des appellations des vins blancs doux et liquoreux :

- Propriétaires
- Politiques, gestionnaires et administrateurs du territoire
- Acteurs du commerce

Dans le cadre d'une table ronde animée et/ou d'interventions ponctuelles, es personnes peuvent intervenir sur plusieurs axes de réflexion autour de la question du contexte de marché :

- Analyse multifactorielle des conditions du marché
- Projets, difficultés structurelles et conjoncturelles à franchir
- Retour d'expérience sur des initiatives et des projets de développement innovants

# Programmation

**9h00-9h30** : Accueil des participants

**9h30-10h30** : Rôle du marché et attentes des consommateurs

**Stéphanie Lachaud**, maître de conférences en histoire moderne à l'Université Bordeaux Montaigne :  
*L'importance du marché dans la construction de la réputation nationale et internationale des vins de Sauternes.*

**Philippe Darriet et Stéphanie Pérès**, professeur en œnologie à l'Institut des Sciences de la Vigne et du Vin et ingénieur de recherche en économie à Bordeaux Sciences Agro et à l'Institut des Sciences de la Vigne et du Vin, Université de Bordeaux :  
*Résultats de l'étude sur les consommateurs de vins liquoreux.*

**Stéphanie Pérès**, ingénieur de recherche en économie à Bordeaux Sciences Agro et à l'Institut des Sciences de la Vigne et du Vin, Université de Bordeaux :  
*Circuits de commercialisation et valorisation durable : l'exemple de l'œnotourisme dans la vallée du Douro et ses enseignements pour le sud Gironde.*

**11h00-13h00** : Table ronde avec questions, animée par Philippe Darriet et Stéphanie Lachaud-Martin

Avec la présence de :

**Alexandre de Lur Saluces**, propriétaire du château de Fargues :  
*Regard sur l'évolution du marché des vins de liquoreux de pourriture noble.*

**Gilles Savary**, ancien député européen, ancien conseiller régional d'Aquitaine, ancien conseiller général du canton de Talence, ancien député de la Gironde :  
*La gouvernance territoriale en Sud Gironde et son influence sur le développement économique des espaces viticoles.*

**David Froléon**, responsable marketing à la Compagnie Médocaine des Grands Crus, propriétaire à Loupiac :  
*Marketing et production des vins liquoreux en Sud Gironde.*

**Hubert Lagrue**, président de la société Gardere Haramboure, intermédiaire de commerce du vin :  
*Le rôle du courtage et du négoce dans la commercialisation des vins blancs de pourriture noble.*

**Organisation : Philippe Darriet, Éric Giraud-Héraud (ISVV, université de Bordeaux),  
Stéphanie Lachaud-Martin (CEMMC, université Bordeaux Montaigne)**

philippe.darriet@u-bordeaux.fr ; eric.giraud-heraud@u-bordeaux.fr ; stephanie.lachaud@u-bordeaux-montaigne.fr



Crus Classés I855