

# Cinq ans après, les vins de Bordeaux ont-ils retrouvé leur place à table ?

Il y a cinq ans, les bordeaux disparaissaient des cartes des vins de la capitale girondine pour laisser place aux autres appellations françaises et du monde. Qu'en est-il aujourd'hui ? Le phénomène s'est-il accentué ou Bordeaux est-il redevenu "prophète en son pays". Nous avons mené l'enquête auprès des professionnels, négociants, cavistes et restaurateurs de la région.

Une enquête de Jean-Baptiste Thial de Bordenave

Nous sommes au milieu du printemps 2023, Cours du XXX-Juillet dans l'épicentre de Bordeaux. Une interminable file de touristes patiente devant les locaux du Comité interprofessionnel du vin de Bordeaux (CIVB). Veulent-ils des renseignements sur le vignoble girondin ? Pas vraiment, ils attendent simplement d'obtenir l'une des rares places disponibles au Bar à Vin du CIVB, l'un des plus courus de la ville, qui est aussi la vitrine de l'interprofession. Sa caractéristique principale hormis sa localisation ? L'établissement ne sert que des vins de Bordeaux, entre 2 et 10 euros le verre, tous sélectionnés sur appel d'offres par le CIVB.

## DES VENTES PASSÉES DE 10 À 40 %

Guillaume Gresta, directeur du Bar à Vin et producteur à Saint-Émilion, confirme ce succès de fréquentation : « Depuis la fin du Covid-19, nous avons noté une hausse très importante de la fréquentation. Nous sommes sur des bases supérieures à 2019 qui était pourtant une année de référence enotouristique à Bordeaux ». En chiffres, cela représente 25 000 verres de vins servis en plus, soit plus de 160 000 verres de bordeaux servis sur l'année pour ce seul établissement !

**Plus de  
25 000 verres  
de bordeaux  
servis en plus  
sur l'année**

À quelques minutes à pied du CIVB, sur la place du Palais, Olivier Ricaud est le propriétaire de l'un des plus grands magasins de vins du centre-ville, la cave Art et Vins, installée dans un superbe immeuble du XVIII<sup>e</sup> siècle. Cet amoureux de Bordeaux qui ne prend « jamais un repas sans bordeaux » constate depuis le déconfinement fin 2021 « une demande accrue pour les vins de Bordeaux, notamment de la part des touristes ». Les chiffres parlent d'eux-mêmes : 70 % des vins qu'il commercialise sont des bordeaux. Interrogé lors de notre première enquête, Gaël Geffroy, propriétaire du Point Rouge, lieu emblématique des amateurs de vins de la ville, confirme cette tendance : « Il y a incontestablement une évolution ces dernières années. Nos ventes de bordeaux sont passées d'environ 10 à 40 % aujourd'hui ».

Comment expliquer ce phénomène alors que nous constatons il y a quelques années un délaissement local des vins de Bordeaux ? Peut-on considérer que Bordeaux a enfin récupéré sa couronne ? La situation n'est pas aussi simple...

## LA PLACE DE BORDEAUX, UN FREIN

Gaël Geffroy juge que le système "de place" du négoce des Grands crus bordelais est encore un frein important à ce déve-

Photos : Jean-Baptiste Thial de Bordenave



Le Bar à Vin du syndicat des vins de Bordeaux est l'un des plus courus de la capitale girondine.



Guillaume Gresta, producteur à Saint-Émilion, constate une très forte hausse de la fréquentation au Bar à Vin dont il est le directeur.



Distribué sans agent, il est très présent sur les tables.

l'opement. « Le négoce nous propose encore trop peu de millésimes et souvent très jeunes, et trop peu de vins "à boire" de 10 ou 15 ans d'âge. Ou alors très chers ! Et de nos jours, il est de plus en plus compliqué de porter les stocks pour faire vieillir du vin », reconnaît le propriétaire du Point Rouge.

La grande majorité des professionnels et amateurs considèrent que les bordeaux, surtout haut de gamme, nécessitent plusieurs années de vieillissement avant de pouvoir être pleinement appréciés par les consommateurs, contrairement aux bourgognes et autres beaujolais dont l'expressivité aromatique serait plus rapidement accessible. Une analyse partagée par Arnaud de Chateauxvieux, caviste, négociant et propriétaire d'une autre institution bordelaise, L'Univerre : « L'augmentation de la demande et de la consommation des vins de Bordeaux en ville est évidente, mais la restauration reste encore en retrait de ce phénomène car les vins proposés sont trop jeunes. Or, acheter des vins et les conserver pour les faire vieillir représente aujourd'hui un effort financier trop important pour les restaurateurs. À L'Univerre, pour proposer des millésimes de bordeaux anciens ou "à boire", nous essayons de racheter des caves privées. Notre activité de négoce le

## La rude concurrence des vins accessibles plus jeunes

permet, mais les restaurateurs classiques n'ont pas le temps de le faire, et puis ce n'est pas leur métier ! ».

### PAS ADAPTÉS À LA RESTAURATION

Lors de notre première enquête (La RVF n° 627, décembre 2018 / janvier 2019), Éric Clerc, propriétaire de la société Vins Clerc Sélection – il travaille avec sa compagne, l'ancienne sommelière Marie-Pierre Bertoni –, était considéré par tous les professionnels du secteur comme le principal artisan de l'explosion des vins hors Bordeaux sur toutes les cartes de la ville au début des années 2000. Pour « le déclencheur », son surnom dans le milieu, l'explication est claire : « Les bordeaux ne sont pas adaptés à la restauration. Jeunes, ils procurent moins d'émotions que des vins d'autres régions plus immédiatement accessibles, notamment pour la grande majorité des consommateurs, qui n'est pas expert en vins ! ».

Pour Éric Clerc, le système du négoce bordelais représente donc davantage un handicap concurrentiel qu'une bénédiction pour la vente de bordeaux dans la restauration locale. Ainsi, le problème du vin de Bordeaux dans les restaurants couvre deux réalités distinctes mais complémentaires : d'une part, il procurerait moins de plaisir dans sa prime jeunesse que des vins d'autres régions ; d'autre part, seuls des millésimes très jeunes seraient proposés par le négoce à la restauration locale. Pour corroborer cette démonstration, Éric Clerc s'appuie sur quelques exceptions notables : « Certains bordeaux plus

## Enquête Les vins de Bordeaux au restaurant

accessibles sont très bien représentés dans la restauration bordelaise, comme le Clos du Jaugueyron (Margaux), le Château Le Puy (Bordeaux), la cuvée Paul du château Haut-Bergey, le Château Curton La Perrière ou encore, depuis peu, les vins de Xavier Copel. Leur point commun : ils sont distribués à la bourguignonne, par des agents, sans passer par la place bordelaise ». Selon lui, cette vente de terrain permet de proposer aux restaurateurs davantage de millésimes. « Pour preuve, Château Haut-Bergey, distribué par la place de Bordeaux, ne connaît pas le même succès que sa cuvée Paul... ! », souligne-t-il.

### DES VINS PLUS ACCESSIBLES

Le tableau n'est pas si noir cependant, et malgré cette "barrière mécanique" propre au système de distribution bordelais, l'augmentation significative des ventes de bordeaux en restauration se poursuit pour plusieurs raisons. Tout d'abord, les producteurs semblent enfin adapter leur vinification afin de rendre leurs cuvées beaucoup plus aimables et accessibles dans leur prime jeunesse. Ainsi, selon Guillaume Gresta, le directeur du Bar à Vin du CIVB : « De plus en plus de bordeaux sont élevés sans SO<sub>2</sub>, avec des boisés plus discrets et une mise en valeur du fruit, de son éclat. Ce



À L'Univerre, Arnaud de Chateauxvieux rachète des caves privées pour proposer à ses clients des bordeaux anciens ou à boire.

sont aujourd'hui ces vins-là qui procurent le plaisir immédiat que recherchent les consommateurs ».

Arnaud de Chateauxvieux le confirme : « Il y a davantage de bordeaux "new style", comme Les Terres Dubien, un médoc à contre-courant, léger et aérien que j'aime beaucoup. Les vinifications ont évolué, avec une mise en avant du fruit et de la fraîcheur, et peu ou pas de boisé ». Cette diminution du boisé dans la vinification est une tendance forte du vignoble bordelais qui, peu à peu, achève de tourner la page Robert Parker à l'origine de la mode des grands bordeaux surboisés du début des années 2000.

Et Éric Clerc de raconter cette anecdote édifiante lors d'une dégustation au domaine des Closiers, en appellation Saumur-Champigny, avec un autre agent, Philippe Noyé, le fameux "Ma Poule". « Philippe était fraîchement retraité, il a pourtant décidé ce jour-là de reprendre du service après avoir dégusté... un bordeaux !



Ce médoc léger plaît beaucoup aux clients.



Le restaurant Point Rouge, quai de Paludate à Bordeaux, est un lieu emblématique des amateurs de vins de la ville.

## Enquête Les vins de Bordeaux au restaurant



Pour Éric Clerc (société Vins Clerc Sélection avec Marie-Pierre Bertoni, ancienne sommelière), le système de négoce est davantage un handicap qu'un atout pour les restaurateurs.

Le pailiac 2018 de Xavier Copel que je lui ai fait déguster à l'aveugle », raconte-t-il. Philippe Noyé, pourtant ultra-spécialisé dans les vins ligériens et bourguignons, est tombé immédiatement sous le charme de ce bordeaux éclatant, aux tanins aériens et au fruit croquant. La preuve, selon Éric Clerc, que le bordeaux peut être travaillé d'une manière plus adaptée à la restauration et à une consommation sur la jeunesse. Sa toute dernière découverte le corrobore, le Clos Dufourg à Margaux « qui m'a procuré une émotion indescriptible... Quelle classe, quelle finesse ! », s'exclame-t-il.

### L'IMPORTANCE D'INCARNER LES VINS

En plus d'adapter l'élaboration de leurs vins à un nouveau mode de consommation, les professionnels bordelais investissent de plus en plus directement le secteur de la restauration. Pour Arnaud de Chateauxvieux, c'est indispensable. « Nombre de propriétaires ou de négociants souhaitent travailler avec nous, à l'instar de la maison Duclot qui a lancé l'opération "Carte sur table", qui propose de grands bordeaux sur des millésimes à boire à des prix très attractifs, tel un Latour à Pomerol à 170 euros sur table », fait-il remarquer.



Un pailiac éclatant et croquant.

Gaël Geffroy veut, quant à lui, souligner l'importance de rencontrer les propriétaires : « Des propriétaires de Grands crus viennent à notre rencontre pour nous proposer des millésimes à boire. C'est fondamental pour avoir une profondeur de millésimes plus importante et surtout pour créer un contact humain, un supplément d'âme qui peut manquer parfois à Bordeaux ». Un phénomène déjà souligné par Éric Clerc lors de notre première enquête. « Un des problèmes de la commercialisation des vins de Bordeaux est qu'ils sont rarement incarnés et que les propriétaires se déplacent peu dans les restaurants. Or, la jeune génération de sommeliers ne jure que par les Clos Rougeard, Rayas et autres Grange des Pères », constatait-il. Il s'agit ici d'un point fondamental. Les sommeliers restent les prescripteurs numéro un dans la restauration. Et s'ils n'ont pas une histoire à raconter à leurs clients, leur fonction perd beaucoup de sa plus-value. Aussi, prescrire un bordeaux manque terriblement d'intérêt à leurs yeux.

En revanche, rencontrer un propriétaire, goûter ses vins en sa présence change souvent la donne. Le vin est alors mieux compris et donc plus facilement conseillé. Ce constat pourtant si logique s'impose peu à peu aux propriétaires bordelais.

## Enquête Les vins de Bordeaux au restaurant

Gaël Geffroy pointe un autre phénomène, plus inattendu celui-là : les hausses de prix des vins d'autres régions, et surtout de Bourgogne. « Il y a cinq ans, on vendait beaucoup plus de bourgognes, mais aujourd'hui avec la hausse des prix effarante que l'on connaît, le rapport de force s'inverse. Des consommateurs prêts à mettre entre 50 et 200 euros dans une bouteille s'orientent davantage vers un bordeaux car le rapport qualité/prix devient meilleur », analyse le dirigeant de la société Vins Clerc Sélection.

Arnaud de Chateauxvieux confirme et exprime son ras-le-bol : « La hausse des prix des bourgognes a créé un report mécanique sur les bordeaux. On ne reverra pas de sitôt la carte des vins de L'Univerre telle qu'on la connaissait il y a encore cinq ans. La hausse des prix des vins de Bourgogne devient délicate et la qualité, parfois, ne suit pas. Pour moi, le Bourgogne bashing ne fait que commencer ». Ce phénomène ne semble pas concerner que les vins haut de gamme, comme le souligne Guillaume Gresta : « Les bonnes affaires en entrée de gamme des autres régions ont trop augmenté. Aujourd'hui, pour moins de 10 euros, les bordeaux, bordeaux supérieurs ou entre-deux-mers sont sans aucun doute les meilleurs rapports qualité/prix de France ».



Gaël Geffroy (restaurant Point Rouge) : « Nos ventes de bordeaux sont passées d'environ 10 à 40 % aujourd'hui ».

quelques passages obligés par certaines marques très à la mode, reviennent aux classiques », note-t-il.

Et quand on parle de mode, on ne peut pas ne pas évoquer les plus grands influenceurs de la planète. Où Jay-Z, Beyoncé et Rihanna ont-ils décidé de se rendre en France pour célébrer un anniversaire ou jouer des vins français ? En Bourgogne, dans la Vallée du Rhône ? Non... à Bordeaux. Ils sont en effet restés plusieurs jours aux Sources de Caudalies de la famille Cathiard (château Smith Haut Lafitte) et ont ensuite visité Pétrus (Pomerol), Cheval Blanc (Saint-Émilion) et Yquem (Sauternes).

Non seulement le Bordeaux bashing semble révolu, mais il semble qu'au contraire, le bordeaux soit plus que jamais dans l'air du temps. ●

### Goûter les vins avec le propriétaire change la donne

### BORDEAUX PLUS QUE JAMAIS DANS L'AIR DU TEMPS

François Pervillé, propriétaire du restaurant Au Bistrot, excellente table située dans le quartier des Capucins, a une analyse intéressante sur le sujet. « Toutes les modes passent ! On peut être dingue de l'aromatique des vins d'Emmanuel Reynaud, puis se lasser et passer à autre chose. Je constate que beaucoup d'amateurs, après



En décembre 2023, Jay-Z a célébré son anniversaire en visitant notamment Pétrus, Cheval Blanc et Yquem.