



L'export crée la pénurie

LA FRANCE est le leader mondial de l'exportation de vin. Selon les données officielles, une bouteille de bordeaux et de bourgogne sur deux est expédiée à l'étranger. Pour les grands crus, le marché français ne représente plus que 20 % des débouchés : 90 % de la production des plus prestigieux des côte-de-nuits, en Bourgogne, file à l'étranger !

Ni la guerre en Ukraine, ni l'inflation, ni le Brexit, ni même, en son temps, la taxation de 25 % imposée par l'ancien président US Donald Trump – que son successeur, Joe Biden, a suspendue – ne freinent ces exportations. Certes, les volumes globaux sont en baisse en 2022 (- 6,7 %), selon le dernier bilan de la Fédération des exportateurs de vins et spiritueux (FEVS), mais cela n'a pas d'impact sur les plus belles bouteilles, toujours plus demandées et, surtout, plus chères.

Si la France est le troisième plus grand exportateur de vin dans le monde, derrière l'Italie et l'Espagne, elle reste leader en termes de valeur, avec un chiffre d'affaires de 11,6 milliards d'euros, en hausse de 10,2 %. La filière viticole constitue le deuxième contributeur à l'excédent de la balance commerciale, derrière l'aéronautique et devant les cosmétiques... Ce qui est loin de faire les affaires des amateurs de bon vin français. Car cette vente à l'export tire les

prix vers le haut. Tous les vins de prestige sont concernés, même si les bourgognes sont les plus enviés en ce moment. Il suffit de suivre les ventes aux enchères pour s'en convaincre. Sur [iDealwine](#), la première plateforme d'enchères française en ligne, le top 10 des bouteilles les plus chères vendues en 2022 n'est constitué que de grands crus bourguignons. Et à des prix littéralement stratosphériques ! Les deux premiers du classement – un musigny de 2006 (Domaine Leroy) et un romanée-conti de 2015 – ont été cédés pour plus de 30 000 euros chacun.

Même à la sortie des caves, les meilleurs flacons s'écoulent rarement à moins de 200 euros l'unité. Les prix peuvent grimper « jusqu'à 600 euros pour un *château-mouton-rothschild premier cru classé de Bordeaux*, ou même à 800 euros pour un *chambertin de chez Rousseau, en Bourgogne*. C'est devenu inaccessible pour le Français moyen ! », constate Michel Smolarek, maître sommelier aujourd'hui à la retraite.

Les vignerons, dès lors, n'accueillent plus aussi facilement les particuliers. Dans le Bordelais, il n'est plus d'usage de se fournir aux domaines. Il y a bien des boutiques pour recevoir les visiteurs qui ont pris soin de réserver, mais la production est distribuée via des négociants et des courtiers.

Dans les autres vignobles, si la vente directe reste possible, en pratique, elle devient de plus en plus problématique. Pour les plus grands vins de Nuits-Saint-Georges et de Beaune, en Côte-d'Or, c'est mission quasi impossible. Les plus chanceux peuvent en réserver, mais il ne suffit pas d'en demander pour en avoir. Encore faut-il être dans les petits papiers des vignerons.

« Ce système, c'est une manière de garantir une bonne redistribution, mais c'est également vrai que c'est une question de feeling », admet le vigneron bourguignon Nicolas Groffier. Autrement dit, c'est à la tête du client, et certains peuvent attendre longtemps. « *Voire indéfiniment !* » tranche Michel Smolarek.

Devenir allocataire, c'est aussi parfois accepter d'acheter des vins que l'on n'aurait pas forcément sélectionnés. Pour les veinards qui peuvent prétendre obtenir une bouteille de romanée-conti, le vin considéré comme le plus prestigieux du monde, c'est s'engager à prendre une caisse de 11 autres bouteilles du domaine... Soit 12 grands crus pour environ 8 000 euros, au bas mot ! Quand on sait que, sur le marché parallèle, une telle caisse peut valoir plusieurs dizaines de milliers d'euros, cela donne une idée de la spéculation possible sur ces vins. ■