



# Étude nationale auprès des cavistes Résultats année 2017

*Enquête réalisée de juin à septembre 2018,  
par le cabinet Symetris*



# SOMMAIRE

❖ Contextes et objectifs	Page 3
❖ Méthodologie	Page 4
❖ Profil des participants	Page 5
<b>RESULTATS DETAILLES</b>	
❖ Offre cavistes	Page 7
❖ Evolution des ventes en un an 2017 / 2016	Page 15
❖ Appellations de Bourgogne	Page 25
❖ Ventes par AOC	Page 32
❖ Remarques spontanées	Page 36
❖ <b>Ce qu'il faut retenir</b>	<b>Page 38</b>
❖ ANNEXE : Questionnaire	Page 41

# Contexte et objectifs

## CONTEXTE

Le Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne (B.I.V.B.), organisation interprofessionnelle regroupant l'ensemble des vignerons, coopérateurs et négociants-éleveurs de Bourgogne assure la représentation et la défense des intérêts des vins de Bourgogne et des professionnels adhérents. Il définit la politique des vins de Bourgogne sur les plans techniques, économiques et de la communication. Pour ce faire, il conduit de nombreuses actions de défense et de promotion.

## OBJECTIFS





Le B.I.V.B suit les circuits de distribution et s'intéresse aujourd'hui plus particulièrement **aux cavistes français** dans le cadre d'une étude spécifique. Il souhaite obtenir des données de cadrage et d'évolution sur ce circuit au moyen d'une étude ad'hoc.

Symetris a réalisé la collecte des informations primaires et l'analyse des résultats qui sont présentés dans le présent rapport. Les données obtenue concernent l'année 2017 (les données liées à l'offre, fournies par les cavistes, peuvent être davantage liées à la période d'enquête).

## PRECISION

Attention, nous avons considéré ici uniquement l'univers de cavistes généralistes.  
Nous avons évidemment exclus de l'étude tous les cavistes spécialisés notamment sur un vignoble.

# Méthodologie

	<b>Cible</b>	Cavistes implantés en France métropolitaine et ayant un profil généraliste (Sont exclus les cavistes généralistes) Quasiment tous sont vendeurs de Bourgogne
	<b>Interviews</b>	612 cavistes interrogés
	<b>Méthodologie</b>	Etude réalisée sur la base d'entretiens téléphoniques
	<b>Période</b>	Terrain réalisé de juin à septembre 2018



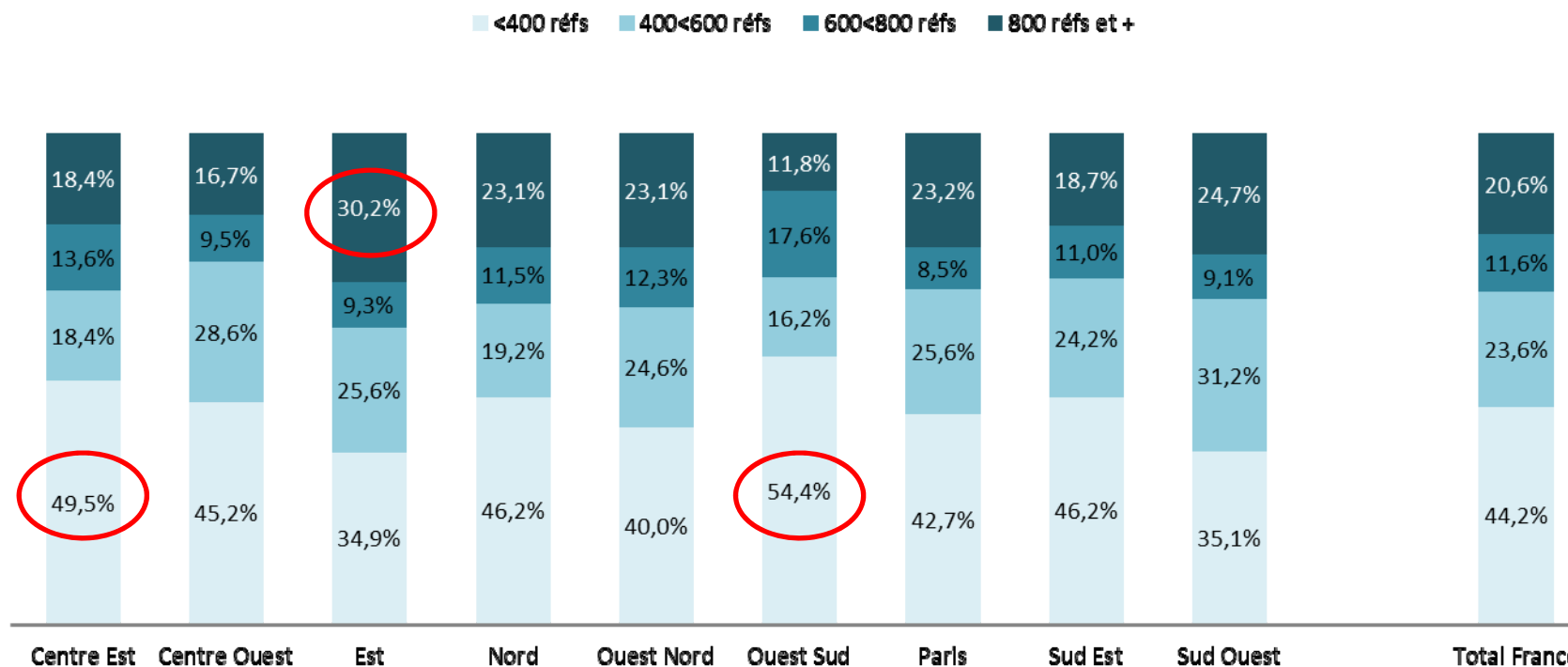


## Profil des participants

Les cavistes de la région Est sont proportionnellement les plus nombreux à avoir une offre supérieure à 800 références.

En revanche, les cavistes de la région Ouest-Sud sont plus de la moitié à avoir une offre inférieure à 400 références.

Répartition des cavistes en fonction du nombre de références



Base : 597 cavistes

# Offre cavistes

# MOYENNES NATIONALES POUR L'ANNEE 2017



## TOUTES ORIGINES



**530** références de vin, toutes origines confondues, en moyenne par caviste.  
(Nb médian\* : 400)

**19 500** bouteilles de vins, toutes origines confondues, vendues par an en moyenne par un caviste.



Un panier moyen de **38,45 €**  
(35,30€ lors de la dernière enquête – année 2015)



\* **Nombre médian de références :**

**Nombre qui permet de partager en 2 l'échantillon (la moitié des cavistes a moins de références, l'autre moitié en a plus)** 8



## VINS DE BOURGOGNE

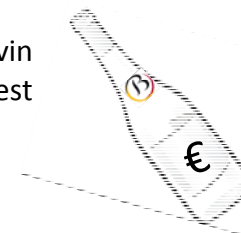
**62** références de vin de **Bourgogne** en moyenne par caviste vendeur de Bourgogne.  
(Nb médian\* : 40)



**1 913** bouteilles de vins de Bourgogne vendues en moyenne par un caviste (vendeur de Bourgogne) en 2017  
(2003 bouteilles en 2015 ; - 4 %)

=> soit en moyenne 10% des ventes des cavistes).

Le prix moyen TTC d'une bouteille de vin de **Bourgogne** achetée par un client est de **24,59 €**.  
(21,13€ en 2015 ; hausse de 16,3 %)





# MOYENNES NATIONALES POUR L'ANNEE 2017 PAR TYPE DE CAVISTES

## CAVISTES INDEPENDANTS



**508** références de vin, toutes origines confondues, en moyenne par caviste.



**62** références de vin de **Bourgogne** en moyenne par caviste vendeur de Bourgogne.



**18 858** bouteilles de vins, toutes origines confondues, vendues par an en moyenne par un caviste.



**1 841** bouteilles de vins de Bourgogne vendues en moyenne par un caviste (vendeur de Bourgogne) en 2017 (soit en moyenne 10% des ventes des cavistes).



Un panier moyen de **38,50 €**.



Le prix moyen TTC d'une bouteille de vin de **Bourgogne** achetée par un client est de **25,01 €**.

## CAVISTES FRANCHISÉS et INTÉGRÉS

**630** références de vin, toutes origines confondues, en moyenne par caviste.

**64** références de vin de **Bourgogne** en moyenne par caviste vendeur de Bourgogne.

**22 494** bouteilles de vins, toutes origines confondues, vendues par an en moyenne par un caviste.

**2 245** bouteilles de vins de Bourgogne vendues en moyenne par un caviste (vendeur de Bourgogne) en 2017 (soit en moyenne 10% des ventes des cavistes).

Un panier moyen de **38,19 €**.

Le prix moyen TTC d'une bouteille de vin de **Bourgogne** achetée par un client est de **22,65 €**.

## OFFRE GLOBALE DETAILLEE PAR REGION VS OFFRE BOURGOGNE

La Bourgogne a une part d'offre chez les cavistes évidemment plus conséquente dans le CENTRE-EST (18% des références proposées).

L'EST est également une région favorable (certains cavistes détiennent un nombre conséquent de références de vin de Bourgogne), tout comme la région parisienne. Mais on a constaté aussi un accroissement de l'offre dans l'ouest de la France, qui confirme la dynamique de vente observée également en grande distribution pour la Bourgogne dans ces régions.

L'offre médiane\* de Bourgogne est autour de 40 références.

### Nombre moyen de références par caviste et par région :

Nb moyen de réf. de vin : 547 (Nb médian\* : 410)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 51 (Nb médian\* : 35)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 9,3%

Nb moyen de réf. de vin : 524 (Nb médian\* : 450)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 48 (Nb médian\* : 30)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 9,2%

Nb moyen de réf. de vin : 446 (Nb médian\* : 350)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 37 (Nb médian\* : 30)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 8,3%

Nb moyen de réf. de vin : 456 (Nb médian\* : 400)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 50 (Nb médian\* : 40)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 11,0%

Nb moyen de réf. de vin : 631 (Nb médian\* : 500)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 55 (Nb médian\* : 30)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 8,7%

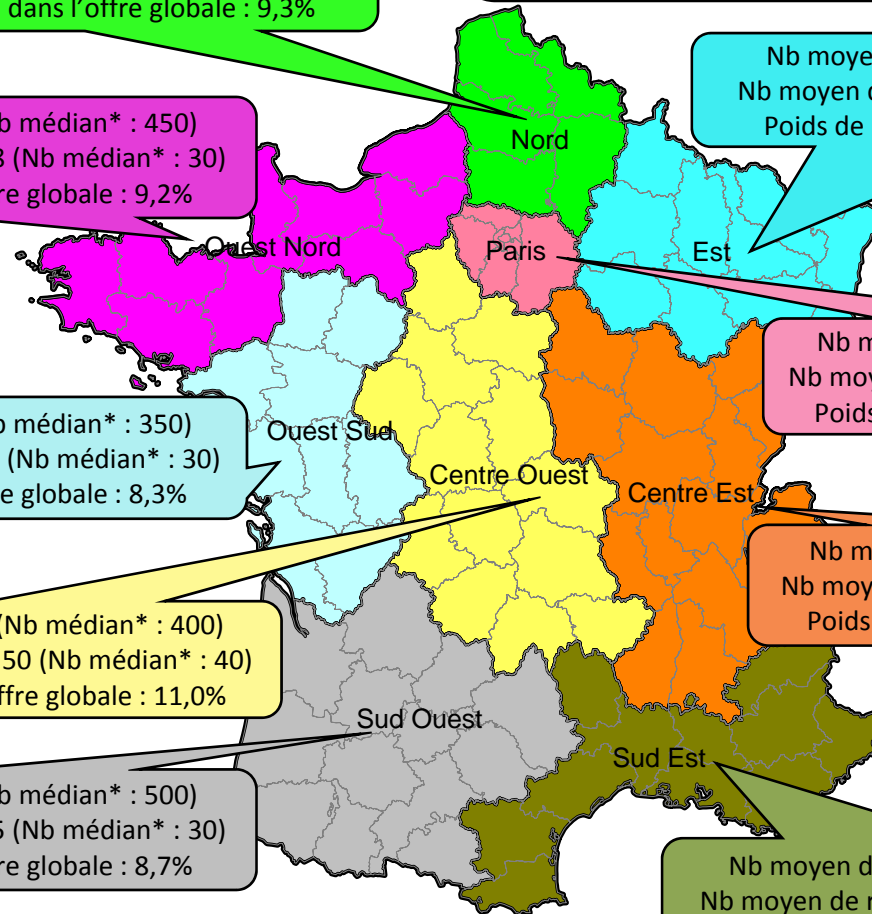
**OFFRE NATIONALE :**  
Nombre moyen de références de vin : 530 (Nb médian\* : 400)  
Nombre moyen de réf. de Bourgogne : 62 (Nb médian\* : 40)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 11,7% (vs 10,5% en 2015)

Nb moyen de réf. de vin : 623 (Nb médian\* : 450)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 99 (Nb médian\* : 54)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 15,9%

Nb moyen de réf. de vin : 518 (Nb médian\* : 450)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 73 (Nb médian\* : 50)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 14,1%

Nb moyen de réf. de vin : 509 (Nb médian\* : 400)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 91 (Nb médian\* : 48)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 17,9%

Nb moyen de réf. de vin : 529 (Nb médian\* : 400)  
Nb moyen de réf de Bourgogne : 44 (Nb médian\* : 25)  
Poids de la Bourgogne dans l'offre globale : 8,3%



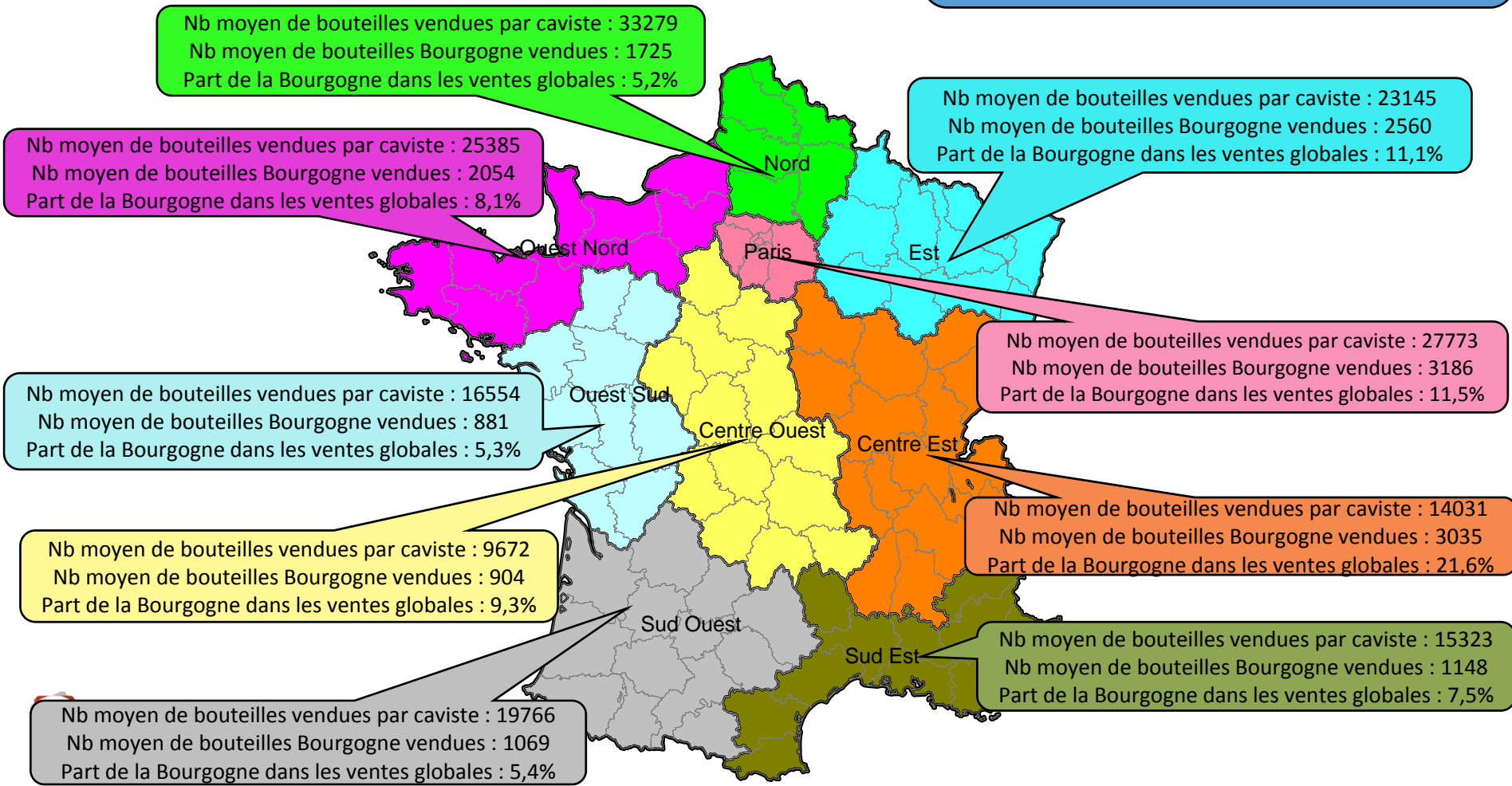
# OFFRE GLOBALE DÉTAILLÉE PAR RÉGION vs OFFRE BOURGOGNE

Les cavistes des régions CENTRE-EST et ILE DE France vendent en moyenne plus de 3000 bouteilles de vins de Bourgogne par an. Mais cela ne représente qu'une part des ventes plus conforme à la moyenne nationale en ILE DE France (11,5%, contre près du double en CENTRE-EST). Dans le SUD-OUEST, les ventes de Bourgogne sont bien entendu plus faibles, mais progressent.

**Si on extrapole le volume aux 5 000 cavistes en France, on estime les ventes de Bourgogne sur ce circuit à environ 9,5 millions de bouteilles.**

## Nombre moyen de bouteilles vendues en 2017 par caviste par région :

**VENTES – moyenne nationale :**  
 Nb moyen de bouteilles vendues par caviste : 19 500  
 Nb moyen de bouteilles Bourgogne vendues : 1 913  
 Part de la Bourgogne dans les ventes globales : 10%



## OFFRE GLOBALE DÉTAILLÉE PAR RÉGION vs OFFRE BOURGOGNE

Le prix moyen d'achat d'une bouteille de vin de Bourgogne oscille entre 21 et 25 € selon les régions, avec toutefois un record à 28,80 € dans le SUD-EST (même si le panier moyen d'achat toutes origines est plus élevé dans l'EST, en raison du Champagne).

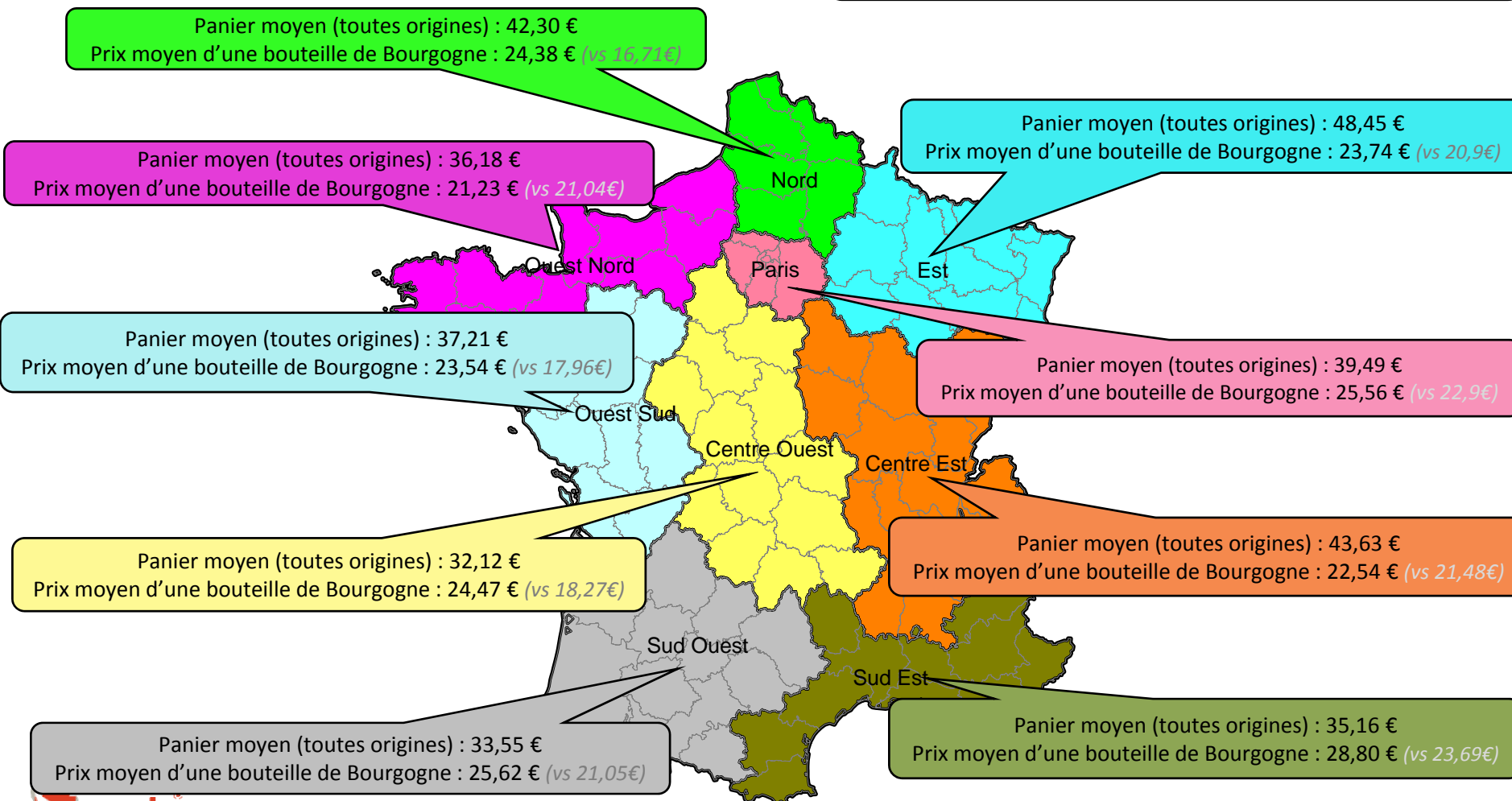
Entre 2015 et 2017, le prix moyen d'une bouteille de Bourgogne vendue chez un caviste a augmenté de 16%, désormais à 24,59 €.

Ce prix moyen a grimpé partout, mais notamment dans l'ouest de la France (où l'on peut imaginer que le développement progressif de l'offre de Bourgogne s'est effectué sur des AOC plus valorisées).

### Panier moyen (toutes origines) et prix moyen d'une bouteille de Bourgogne par caviste et par région :

#### VALORISATION – moyenne nationale :

Panier moyen (toutes origines) : 38,45 € (vs 35,3 € en 2015)  
Prix moyen d'une bouteille de Bourgogne : 24,59 € (vs 21,13€)



# OFFRE GLOBALE : PANIER MOYEN DÉTAILLÉ PAR RÉGION

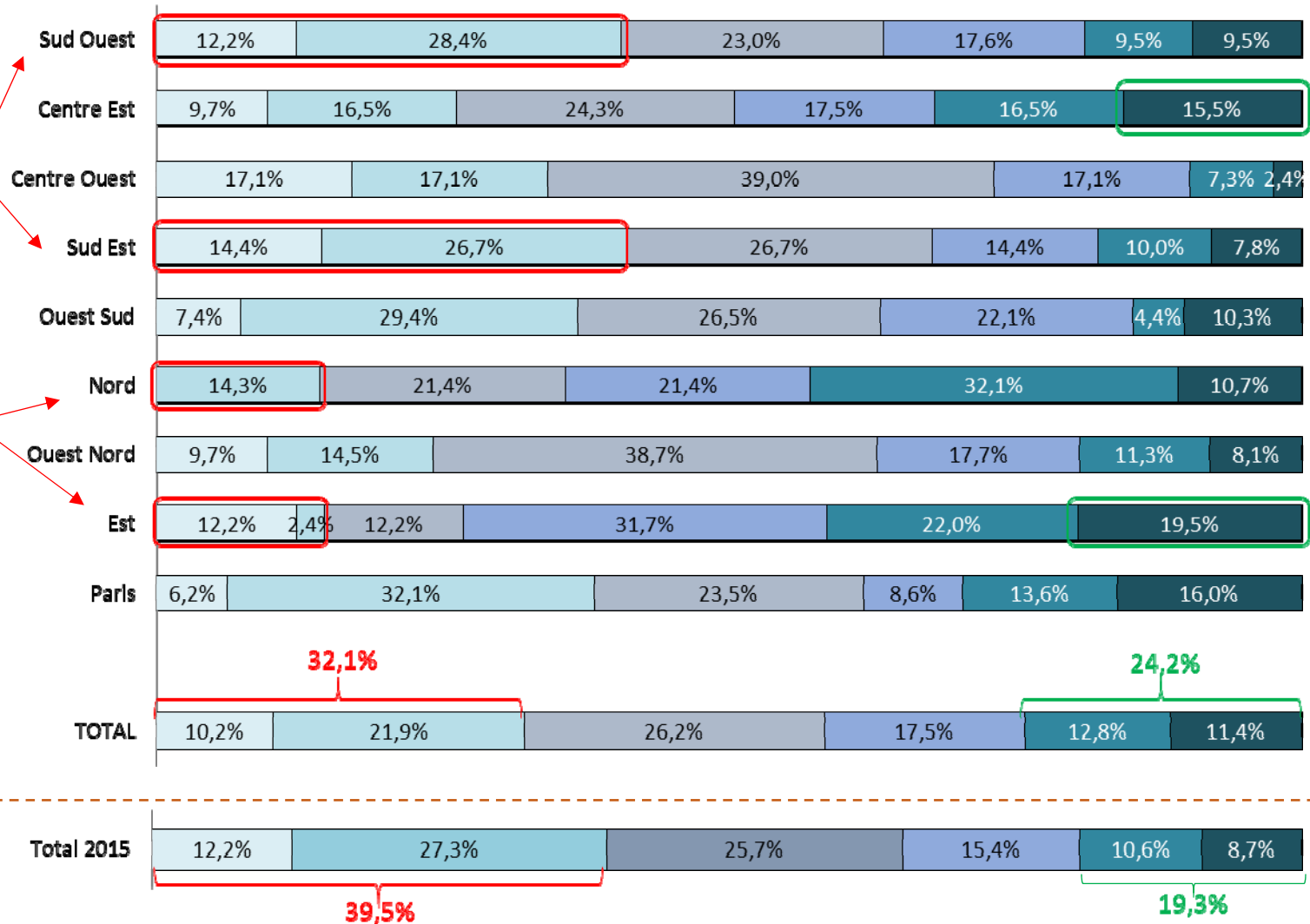
Par rapport à 2015, on observe une valorisation du panier moyen des cavistes de France, avec une baisse des paniers à moins de 20€ et une augmentation des paniers à plus de 40€. Les cavistes des *régions du Sud* ont davantage de petits paniers (< 30 €). Les cavistes des *régions de l'Est* sont les plus nombreux à avoir des paniers à plus de 50€.

Q3. " Quel est le panier moyen de vos clients, par acte d'achat ?"

Répartition des réponses par tranche de prix

□ <20 euros □ 20<30 euros □ 30<40 euros □ 40<50 euros □ 50<60 euros □ 60 euros et +

Beaucoup de petits paniers moyens dans le Sud...  
contrairement aux régions Nord et Est



Rappel 2015

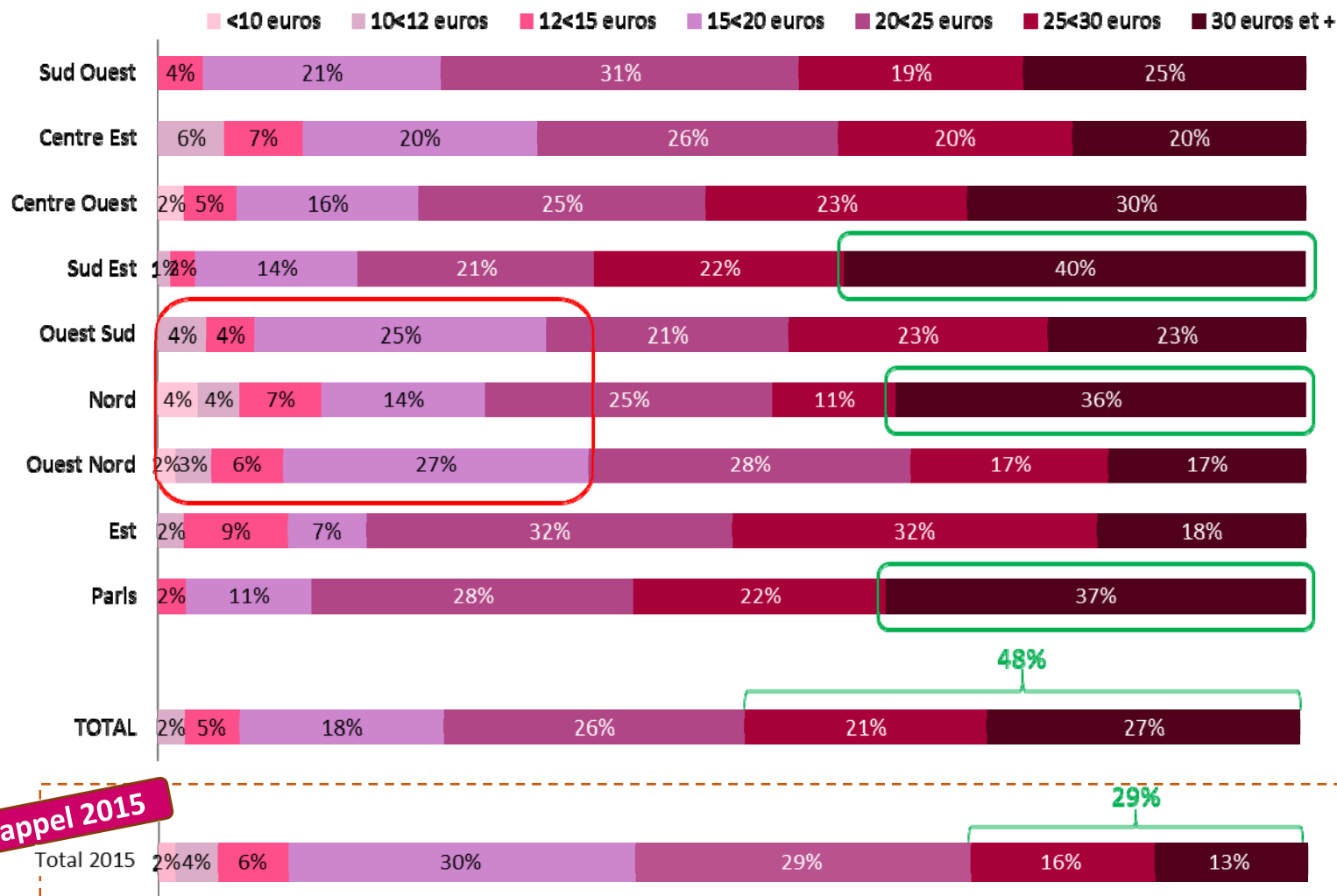
Base : 588 cavistes

# OFFRE BOURGOGNE DÉTAILLÉE PAR RÉGION

Désormais près de la moitié des cavistes disent avoir un prix moyen d'achat d'une bouteille de Bourgogne qui dépasse, les 25€ (moins de 30% en 2015).

Dans les régions SUD-EST, ILE DE FRANCE et NORD, ce prix moyen dépasse même les 30€ pour près de 40% des cavistes.

Q4. "Quel est le prix moyen d'une bouteille de Bourgogne achetée par vos clients ?"  
Répartition des réponses par tranche de prix



# Evolution des ventes de Bourgogne sur un an

**Année 2017 / Année 2016**

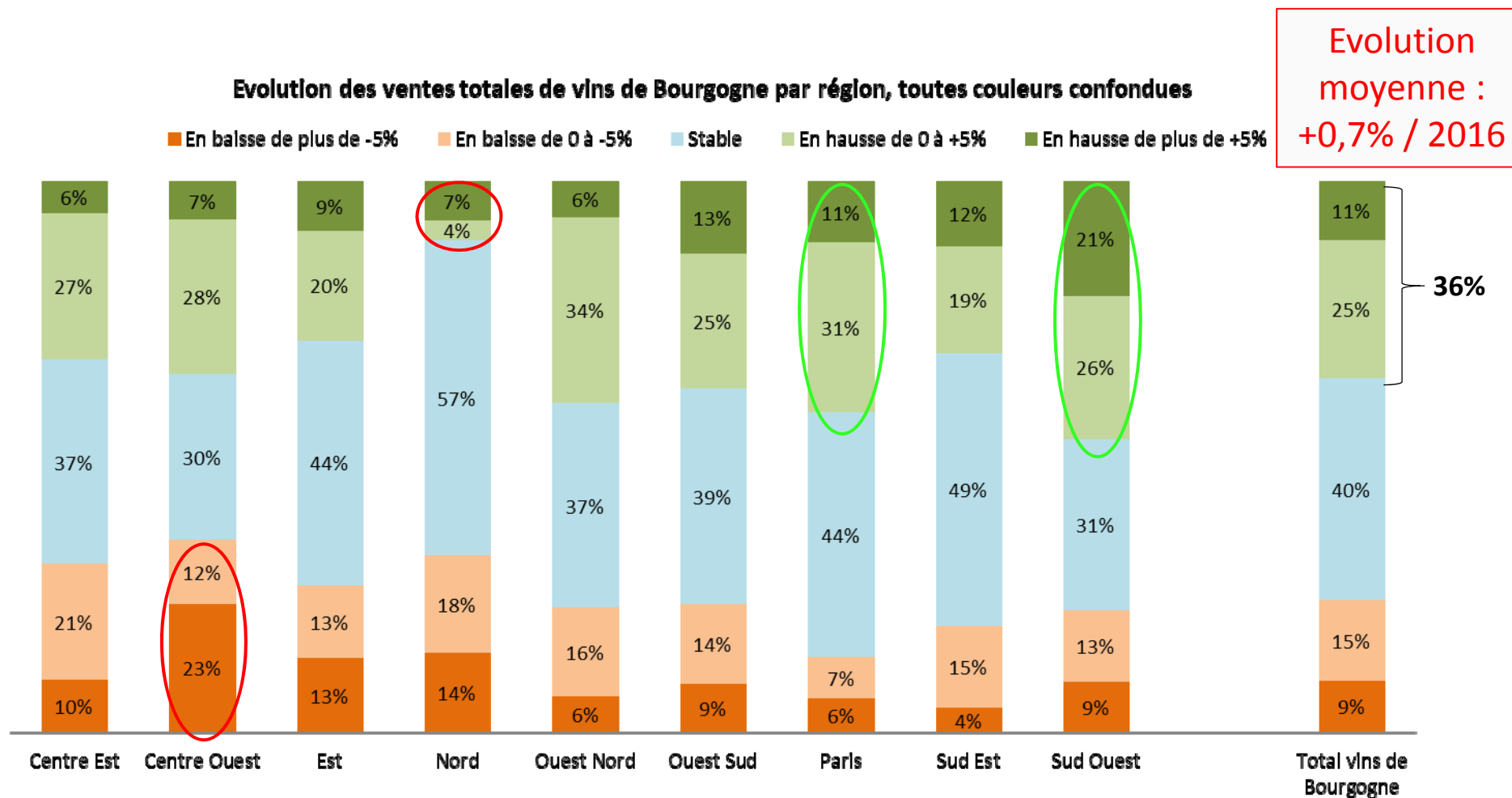
## Evolution des ventes **Totales** de Bourgogne en 2017 versus 2016 – zoom région

Globalement, les ventes de vins de Bourgogne ont progressé pour 36% des cavistes interrogés et baissé pour 24%.

Ce taux monte à 47% dans la région SUD-OUEST et 42% en ILE DE FRANCE.

En revanche, dans la région NORD, les cavistes ne sont que 11% à avoir enregistré une hausse de leurs ventes.

En moyenne pondérée, on obtient une estimation de hausse globale de 0,7% en volume.

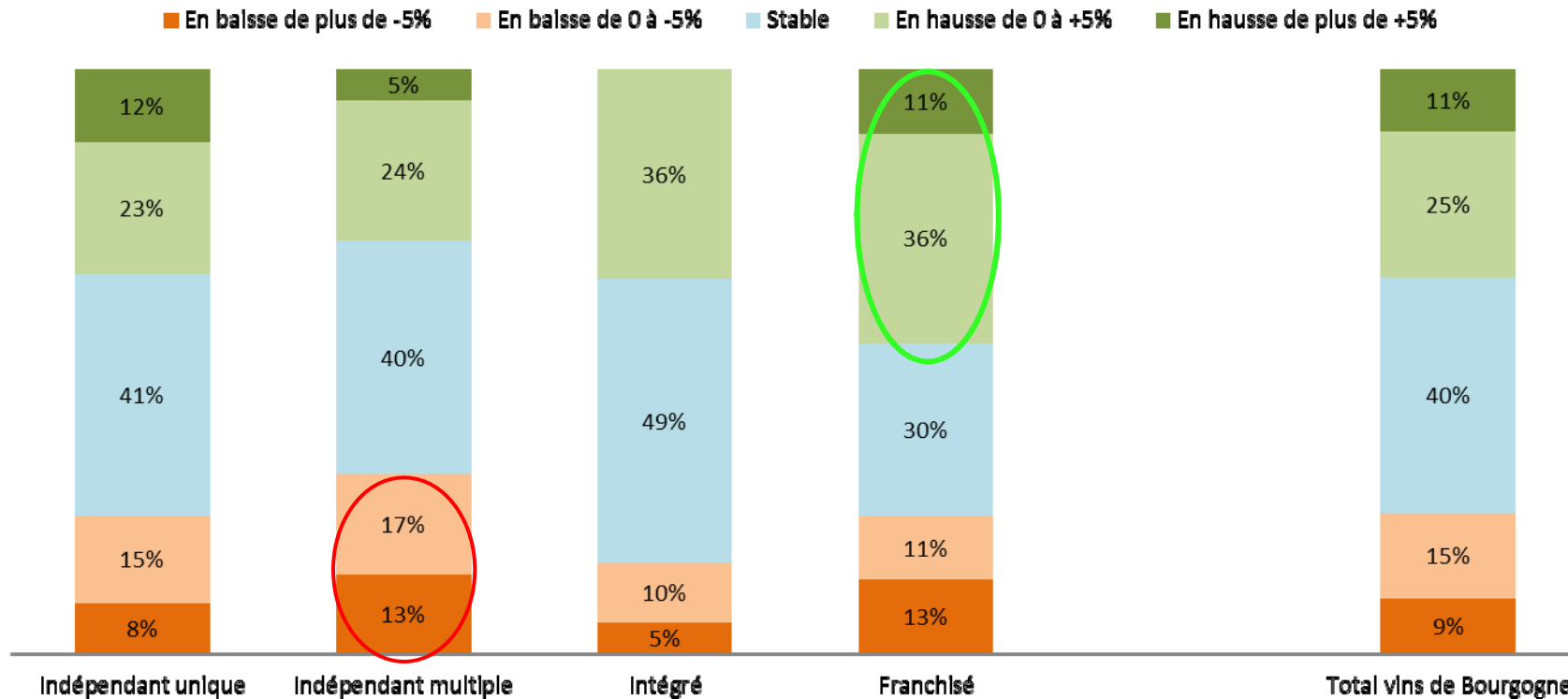




## Evolution des ventes **Totales** de Bourgogne en 2017 versus 2016 – Zoom profil ETS

Les vins de Bourgogne ont connu une évolution plus positive chez les cavistes franchisés qui sont 47% à avoir constaté une augmentation de leurs ventes. Les cavistes indépendants multiples au contraire sont les plus nombreux à avoir constaté une baisse de leurs ventes (30% vs 24% tous cavistes confondus).

Evolution des ventes totales de vins de Bourgogne par type de caviste, toutes couleurs confondues

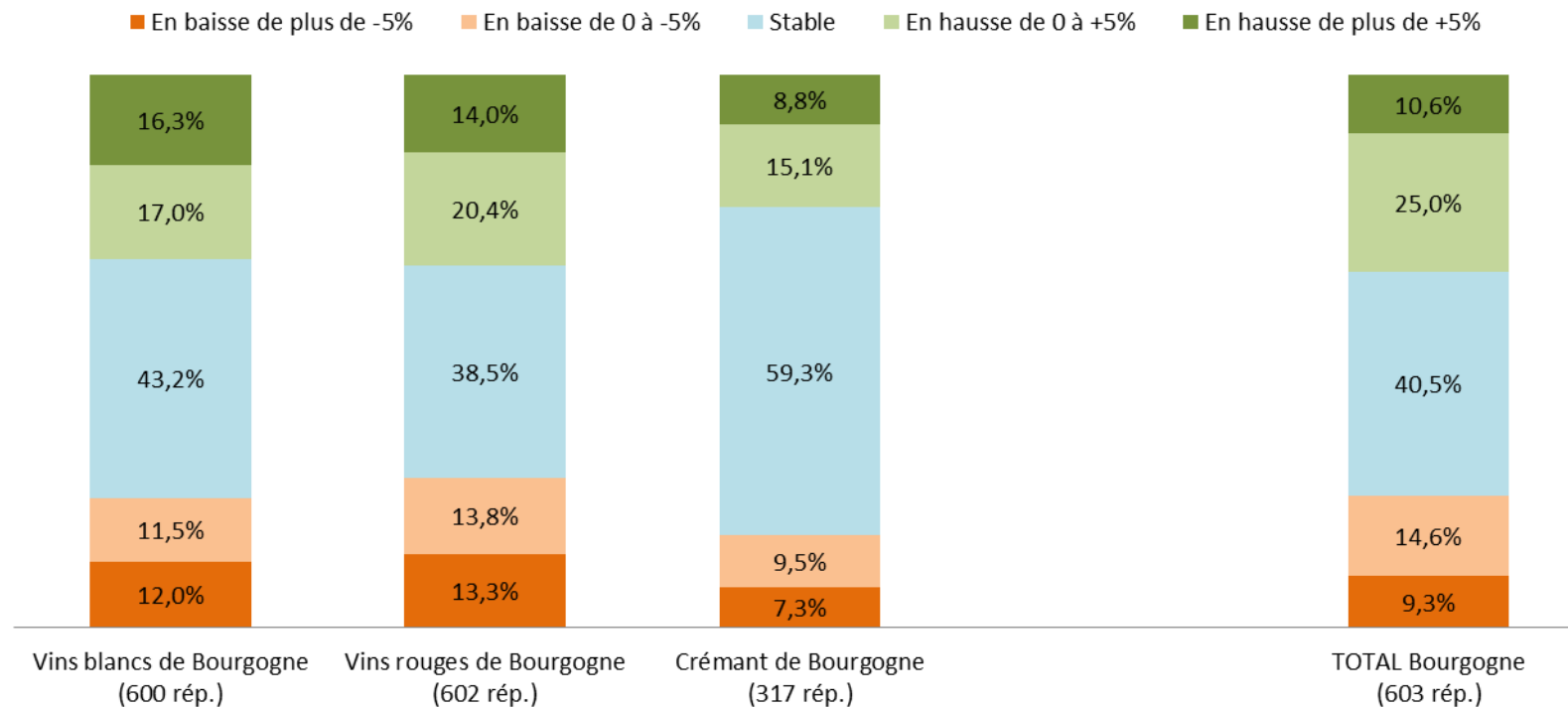


## Evolution des ventes de Bourgogne en 2017 versus 2016 – Zoom par couleur

Les ventes de vins blancs et de vins rouges ont globalement évolué de la même façon chez les cavistes entre 2016 et 2017 : elles ont augmenté pour 1/3 des cavistes, mais elles ont diminué pour environ 1/4 d'entre eux.

Pour le Crémant de Bourgogne, les ventes sont bien plus stables que pour les deux autres couleurs.

Evolution des ventes de vins de Bourgogne en 2017 par rapport à 2016

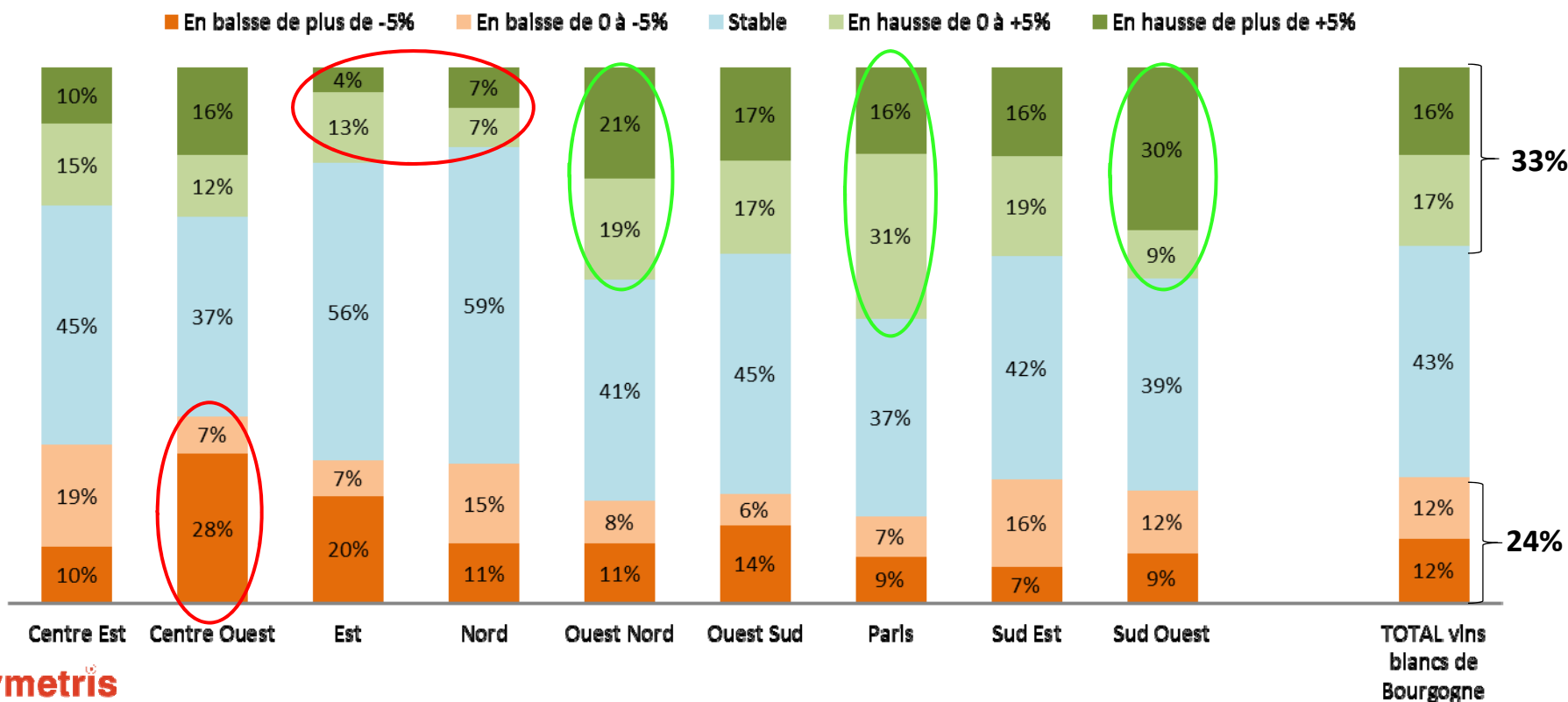


# Evolution des ventes de vins blancs de Bourgogne

C'est dans les régions **Ile-de-France**, **Ouest-Nord** et **Sud-Ouest** que les cavistes ont été les plus nombreux à voir leurs ventes de vins blancs de Bourgogne progresser (près d'un sur deux en **Ile-de-France**, contre 33% pour la France entière). Peu de cavistes des régions **Nord** et **Est** ont connu cette dynamique sur la couleur.

En revanche, le recul des ventes est sensible chez les cavistes de la région **Centre-Ouest** (35% ont enregistré une baisse de leurs ventes, contre 24% au niveau national), mais aussi assez important dans la région **Centre-Est** (29%).

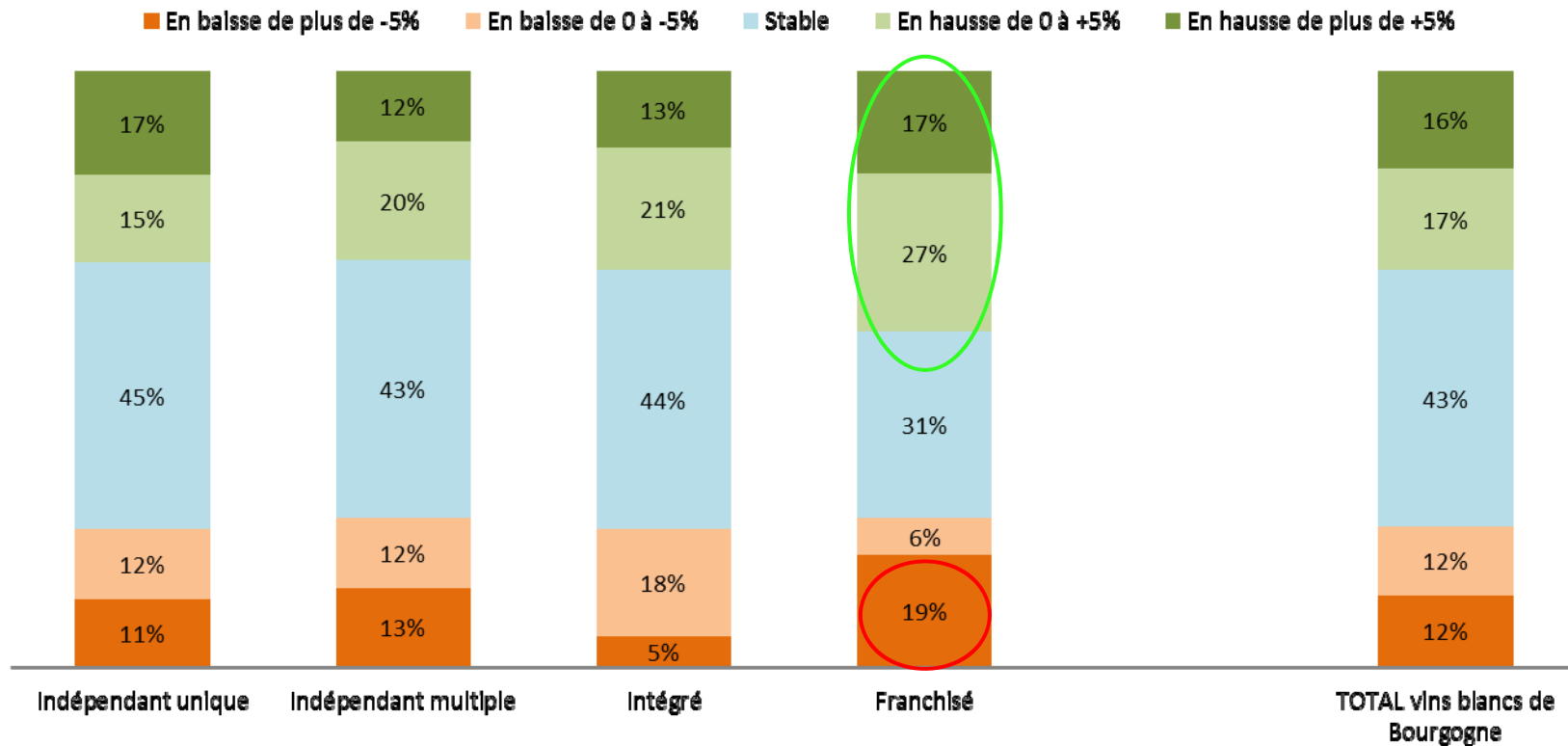
Evolution des ventes de vins blancs de Bourgogne par région



# Evolution des ventes de vins blancs de Bourgogne

A noter une dynamique plus importante chez les cavistes franchisés.

Evolution des ventes de vins blancs de Bourgogne par région



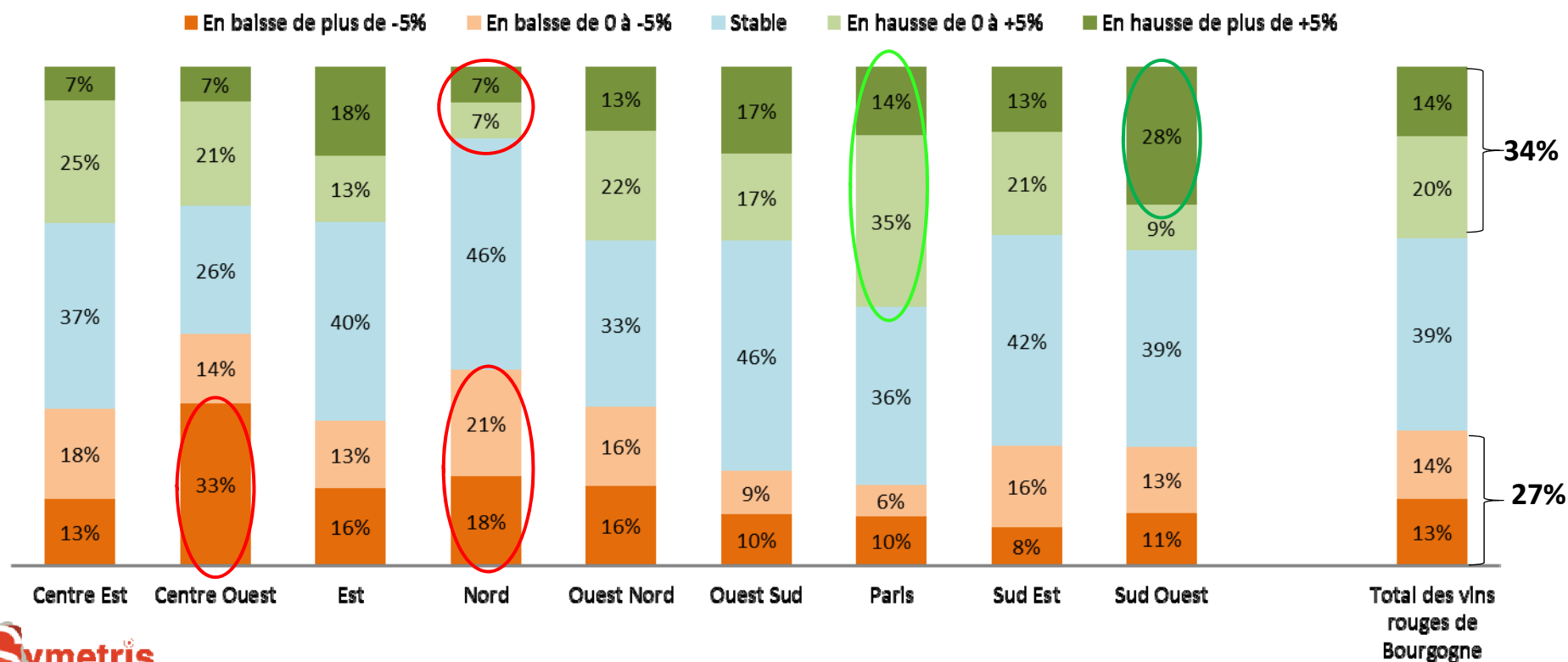
# Evolution des ventes de vins rouges de Bourgogne

Les cavistes sont 34% à enregistrer une hausse de leurs ventes de vins rouges de Bourgogne contre 27% qui enregistrent une baisse.

La moitié des cavistes de l'île de France a vu ses ventes de vins rouges de Bourgogne augmenter en 2017 (comme pour les vins blancs). Mais il semble y avoir une belle dynamique sur la couleur chez certains cavistes de la région **Sud-Ouest** (28% estimant que leurs ventes de vins rouges de Bourgogne ont augmenté de plus de 5% par rapport à 2016, soit deux fois plus qu'au niveau national).

Au contraire, le recul des ventes de vins rouges de Bourgogne est particulièrement marqué chez un tiers des cavistes de la région **Centre-Ouest**. L'orientation des ventes est également très négative dans la région **Nord**.

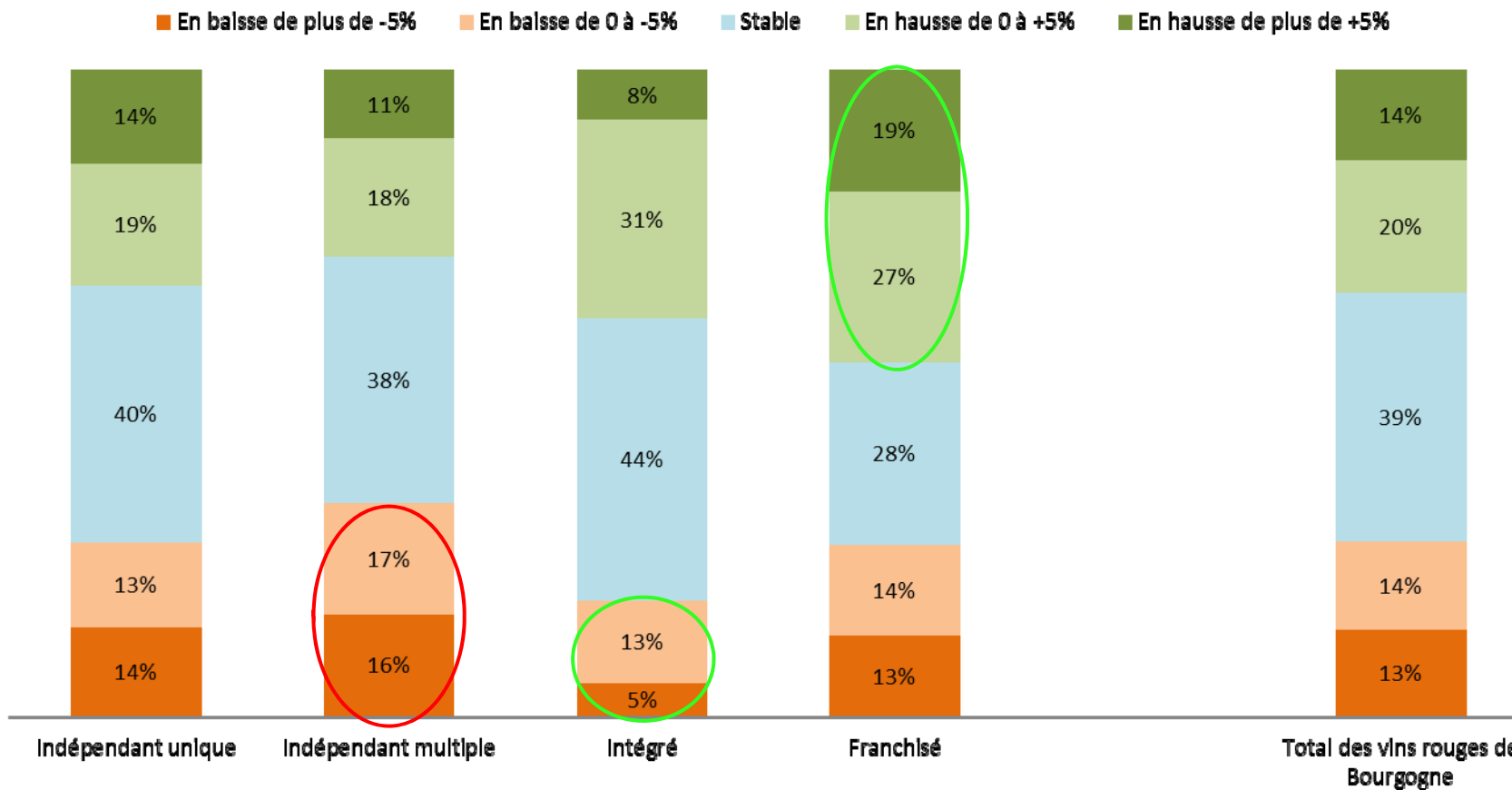
Evolution des ventes de vins rouges de Bourgogne par région



# Evolution des ventes de vins rouges de Bourgogne

Les ventes de vins rouges de Bourgogne ont été globalement plus dynamiques pour les cavistes franchisés et intégrés que chez les cavistes indépendants.

### Evolution des ventes de vins rouges de Bourgogne par type de caviste

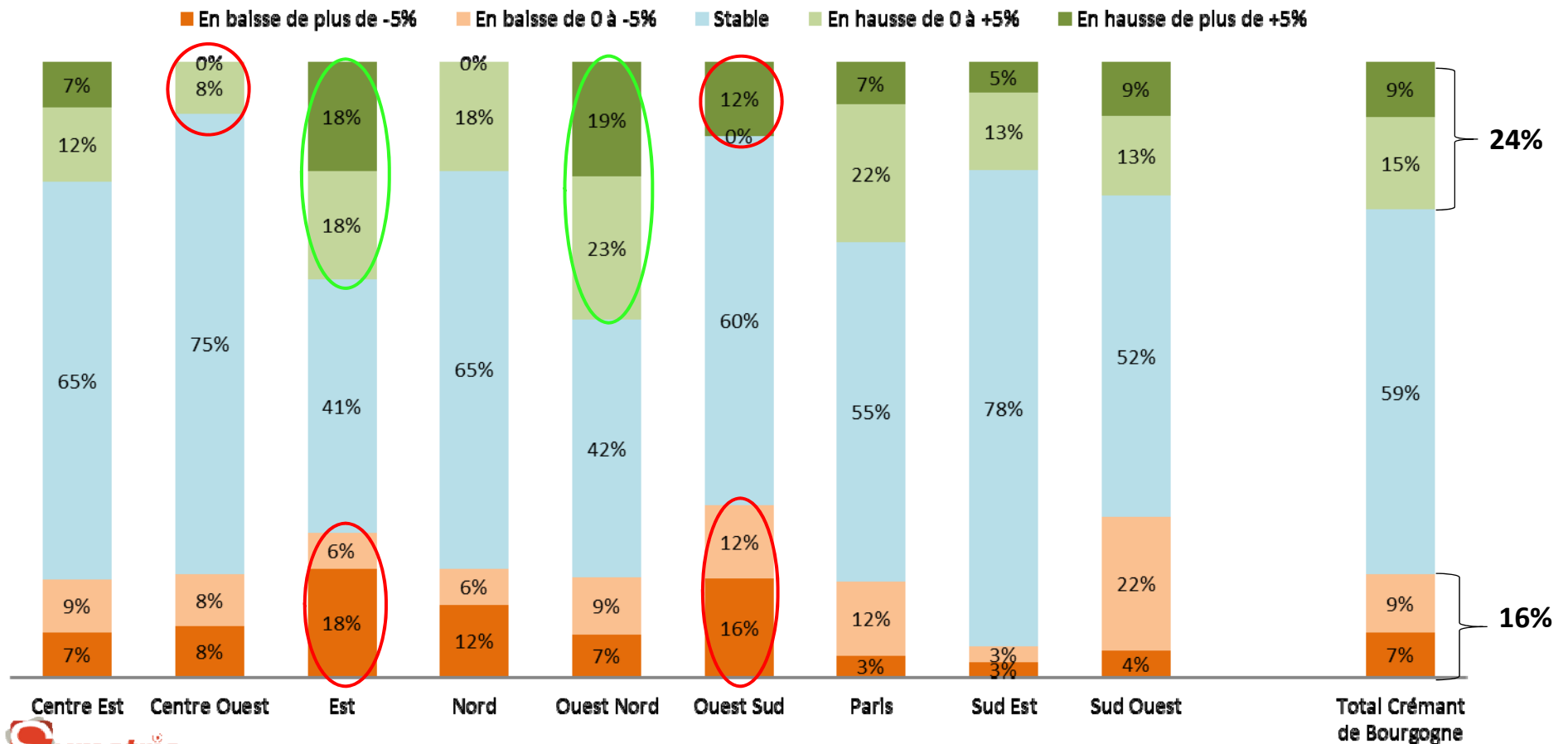


# Evolution des ventes de Crémant de Bourgogne

Les ventes de Crémant de Bourgogne sont stables pour 3 cavistes sur 5. Les ventes ont toutefois été plus dynamiques chez les cavistes de la région Ouest-Nord (Bretagne, Normandie), contrairement à ceux de la région Ouest-Sud.

Les cavistes de la région Est sont plus partagés : 36% enregistrent une croissance, mais 24% enregistrent une baisse.

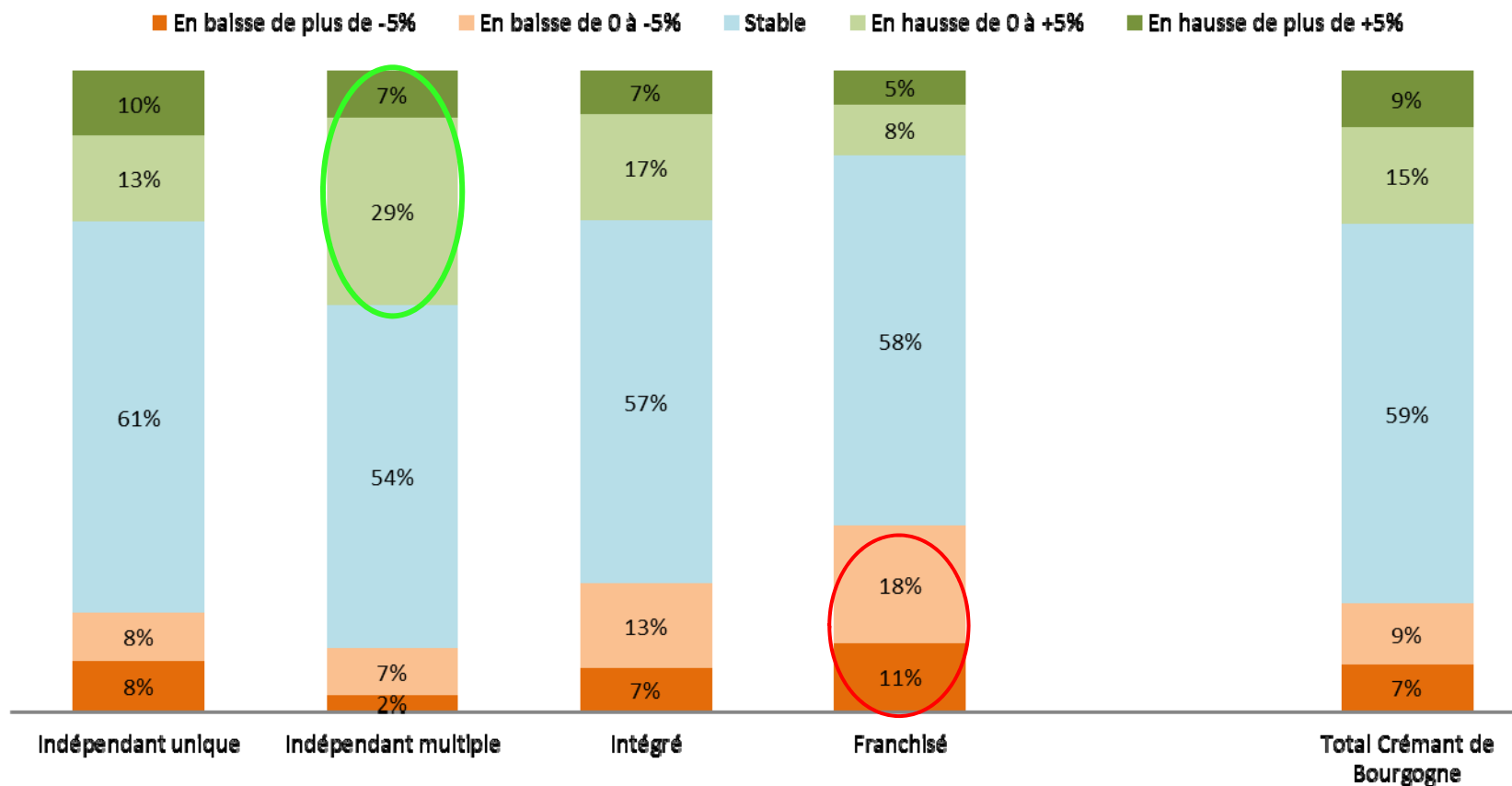
Evolution des ventes de Crémant de Bourgogne par région



# Evolution des ventes de Crémant de Bourgogne

Les cavistes indépendants multiples ont soutenu les ventes de l'AOC (hausse pour 36% d'entre eux), contrairement aux franchisés interrogés.

Evolution des ventes de Crémant de Bourgogne par type de caviste



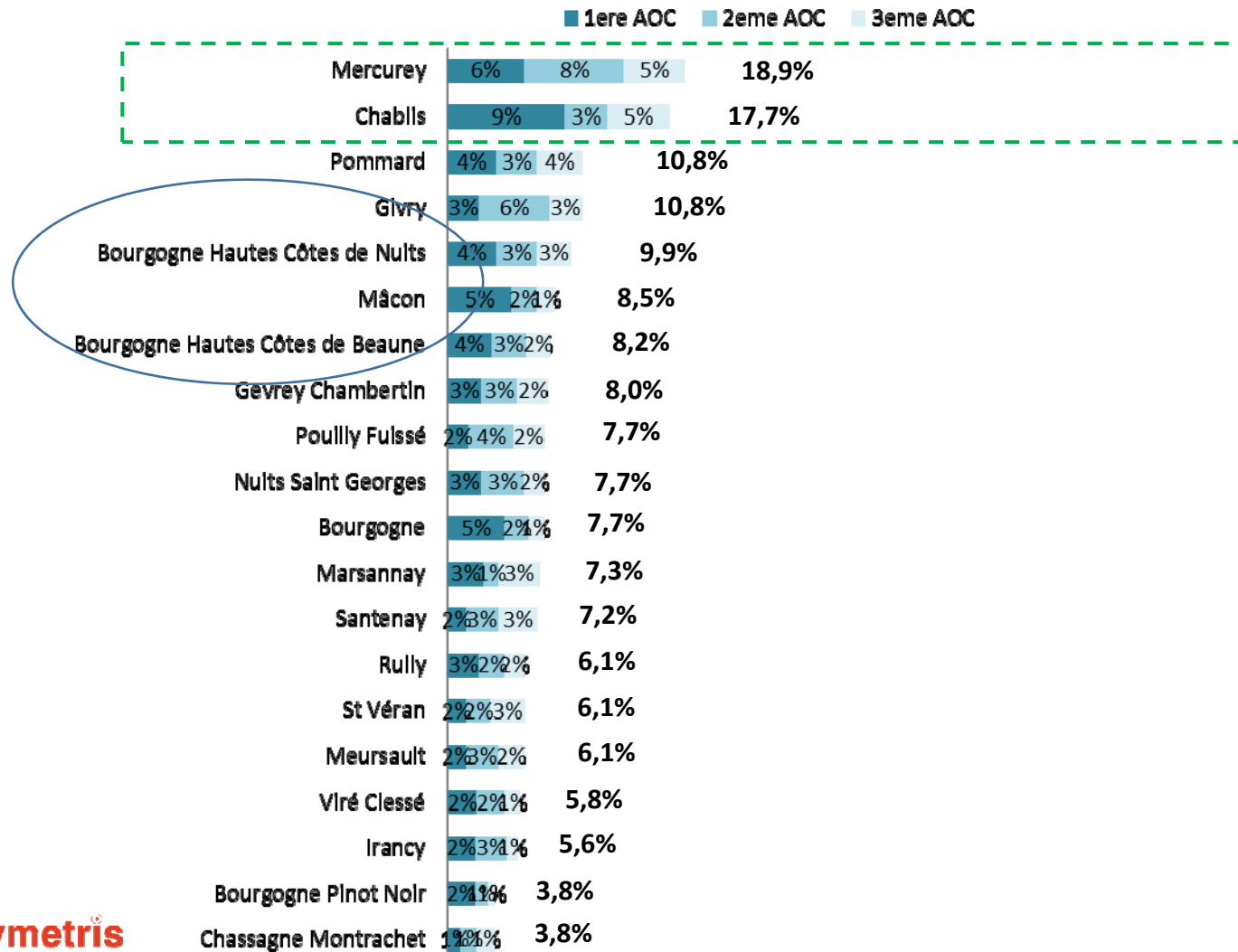


# Appellations de Bourgogne

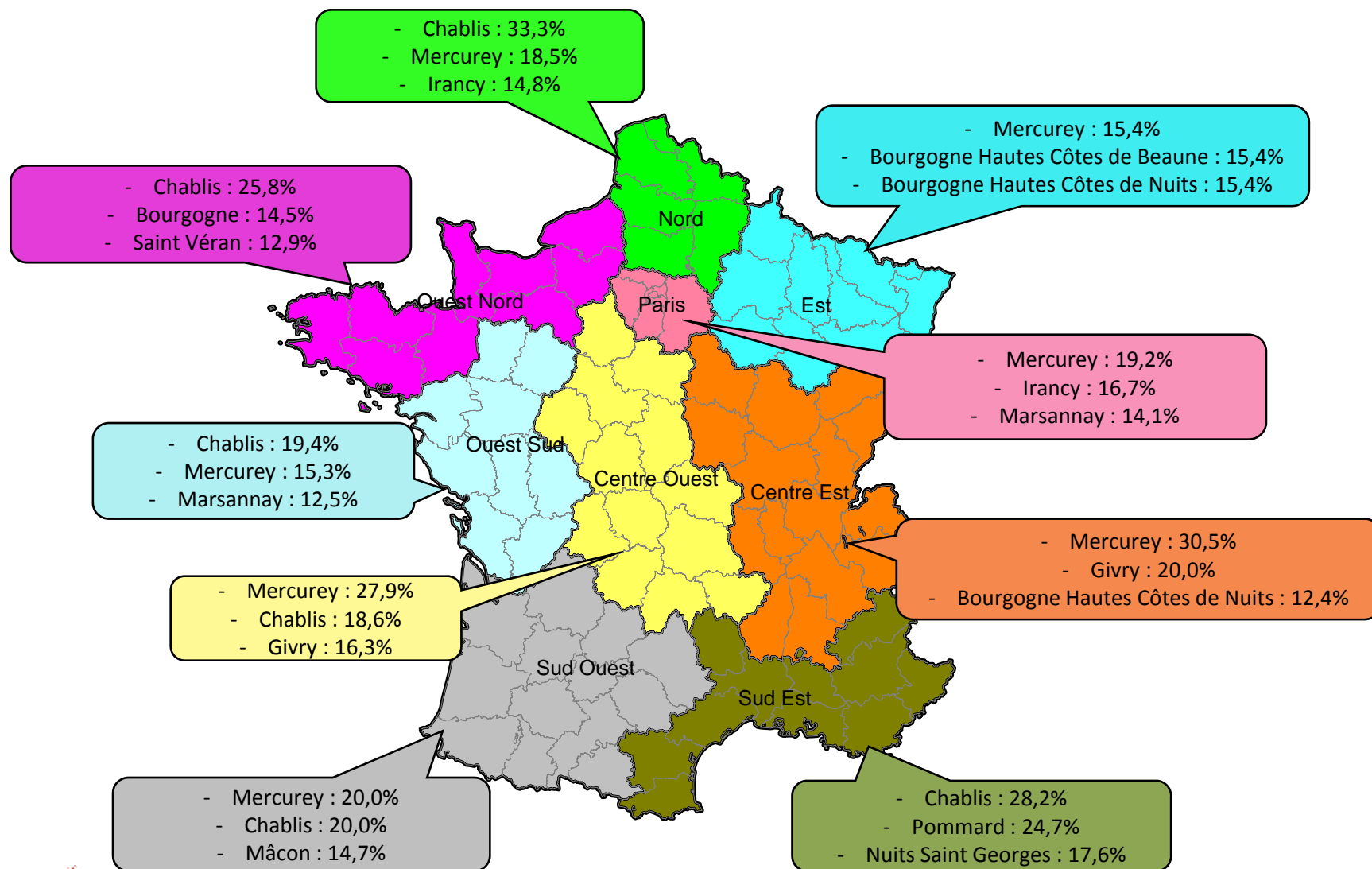
# TOP 20 des appellations qui ont le plus de potentiel de développement

D'après les cavistes, Mercurey et Chablis sont les deux appellations qui ont le plus de potentiel de développement. Ce sont 2 AOC Villages qui présentent les avantages d'être relativement accessibles et de disposer de volumes plus importants. Suivent d'autres AOC accessibles...

Q9. "Selon vous, quelles sont les 3 AOP de Bourgogne qui ont le plus de potentiel de développement dans votre région ?"



# TOP 3 des appellations qui ont le plus de potentiel de développement par région

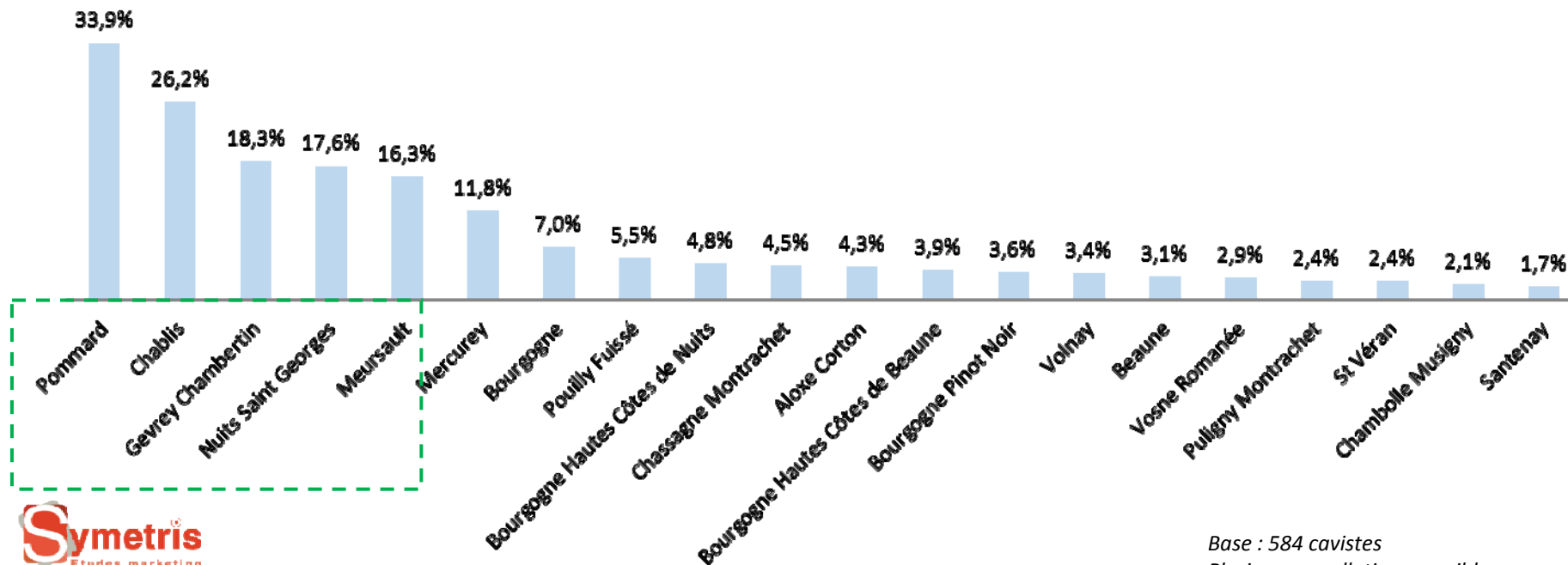


# TOP 20 des appellations de Bourgogne les plus demandées spontanément par les clients

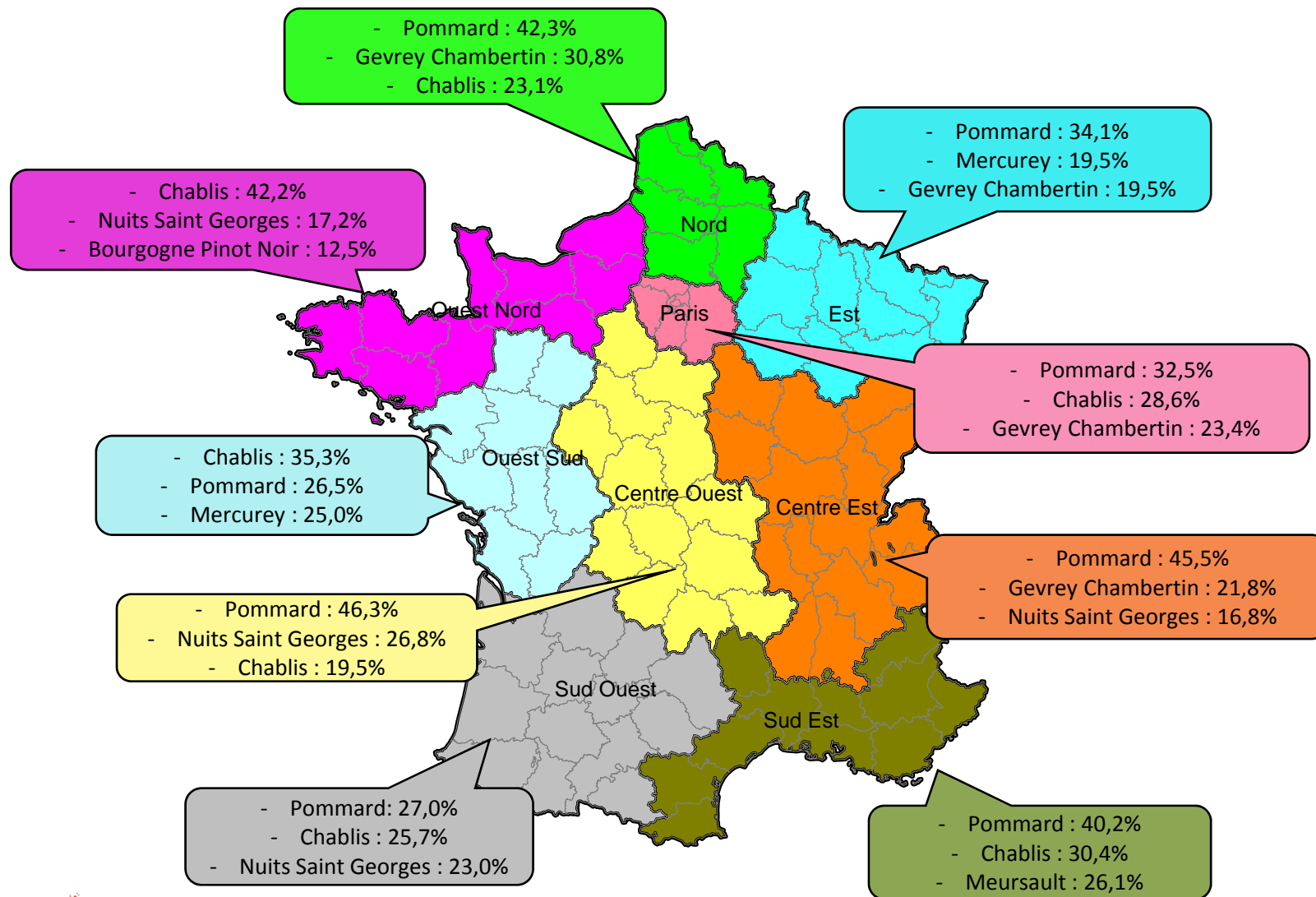
Ce sont les appellations les plus connues qui sont les plus demandées spontanément par les clients, comme Pommard, Chablis ou encore Gevrey-Chambertin.

Pour 5,3% des cavistes interrogés, leurs clients ne demandent pas de Bourgogne. Certains les considérant trop chers, ou bien pour d'autres, dans certaines régions, en raison d'une méconnaissance de ces vins.

**Q10. "Quelles sont les appellations de Bourgogne les plus demandées spontanément par vos clients ?"**



# TOP 3 des appellations les plus demandées spontanément par les clients par région



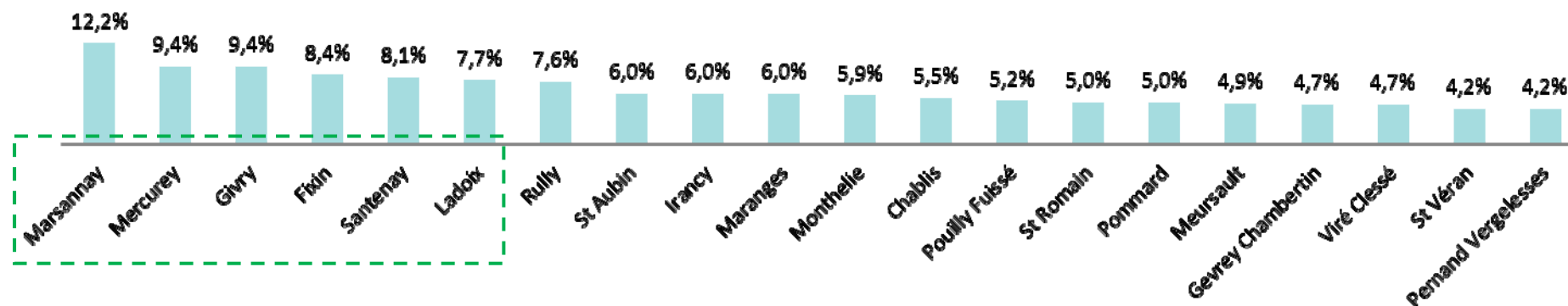
## TOP 20 des appellations de Bourgogne que les cavistes aiment le plus faire découvrir

Il n'y a pas d'appellation qui se détache sensiblement.

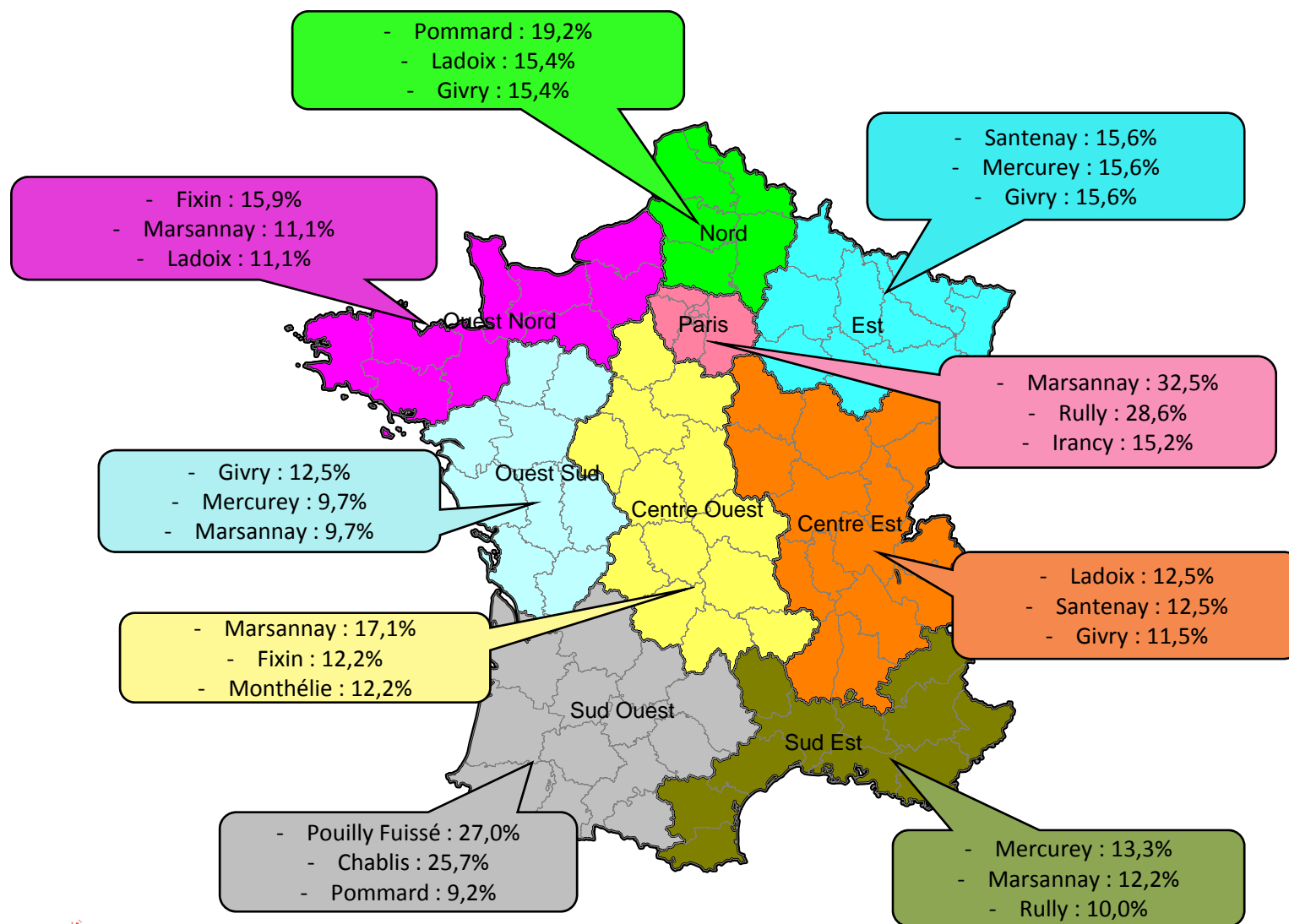
Seule l'appellation Marsannay a été citée par plus de 10% des cavistes.

On sent bien qu'il y a une volonté de faire découvrir des AOC de vins rouges plutôt accessibles.

**Q11. "Quelles sont les appellations de Bourgogne que vous aimez le plus faire découvrir à vos clients ?"**



# TOP 3 des appellations de Bourgogne que les cavistes aiment le plus faire découvrir par région



# Ventes par AOC

En moyenne par magasin  
détenteur de l'AOC



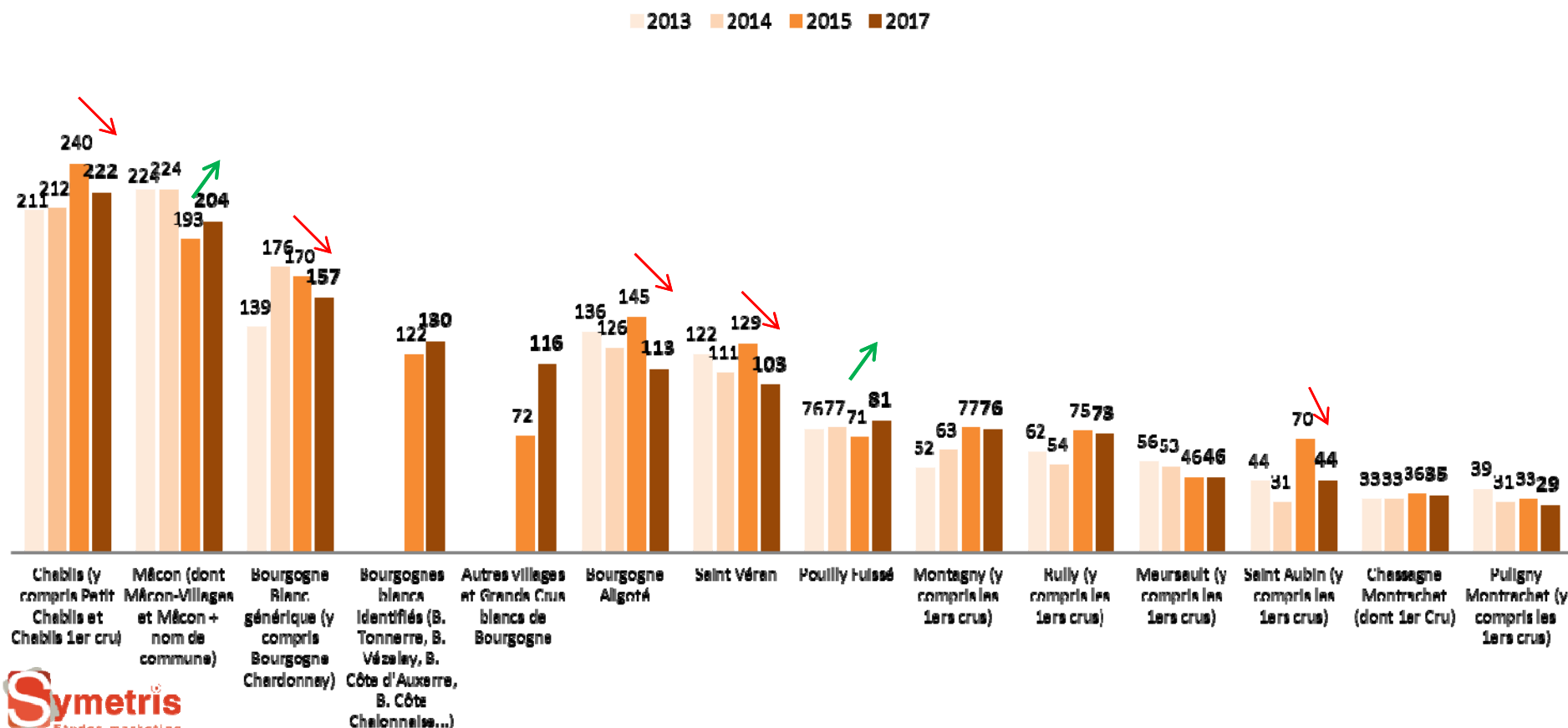
# Ventes moyennes des appellations blanches de Bourgogne

Chablis est toujours l'appellation la plus vendue par les cavistes, avec en moyenne 222 bouteilles vendues en 2017 par caviste vendeur, malgré une baisse par rapport à 2015 (-7,5%), baisse qui semble profiter aux Régionales Mâcon, avec lesquelles il y a une forme de vase communicants dans les ventes.

les Bourgognes blancs génériques complètent le trio de tête mais semblent moins vendues, tout comme le Bourgogne Aligoté.

Le Saint Véran et le Pouilly Fuissé ont aussi des évolutions contraires.

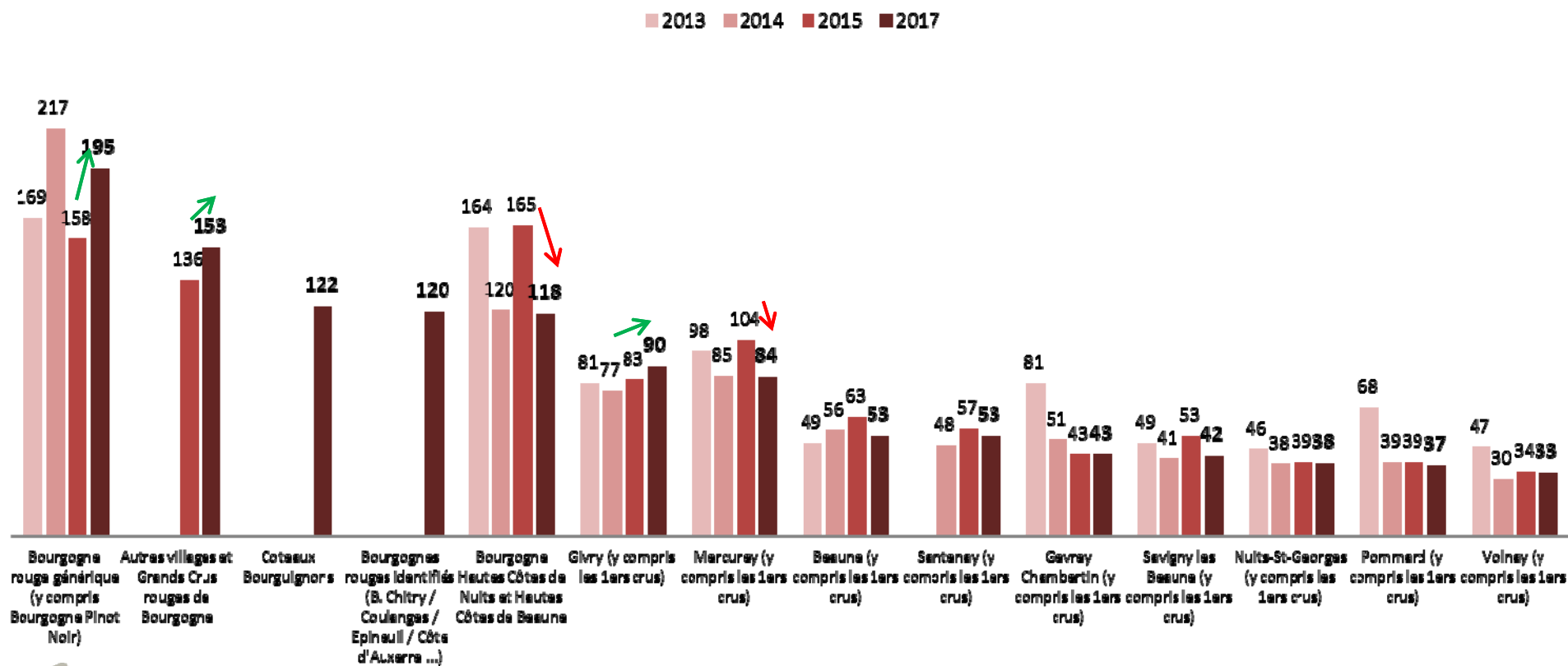
Nombre de bouteilles 75cl de Bourgogne blanc vendues en moyenne par les cavistes détenteurs de l'appellation



# Ventes moyennes des appellations rouges de Bourgogne

Les ventes moyennes de Bourgognes génériques restent conséquentes chez les cavistes, en alternance avec les Bourgogne Hautes Côtes. Givry et Mercurey sont en moyenne les AOC Villages les plus vendues en volume.

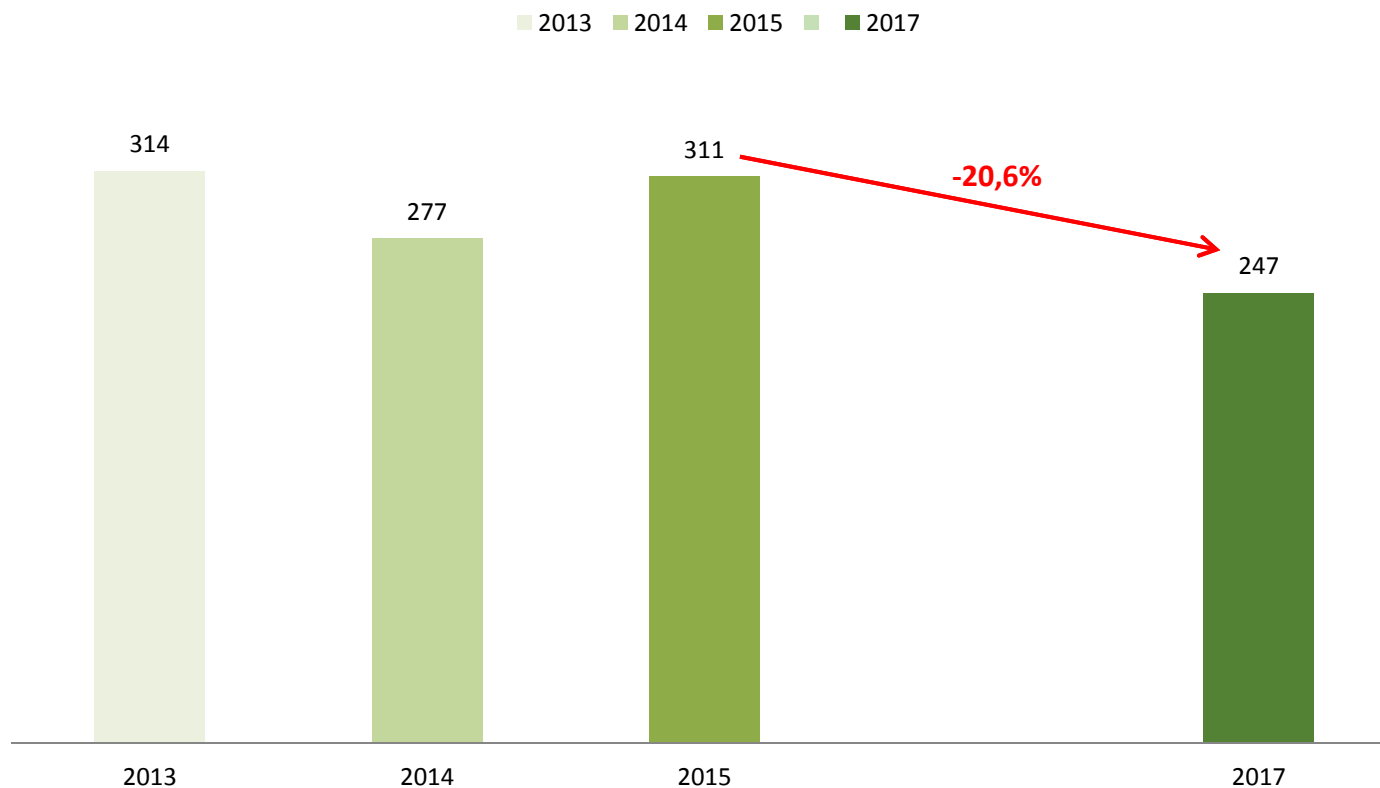
Nombre de bouteilles 75cl de Bourgogne rouge vendues en moyenne par les cavistes détenteurs de l'appellation



## Ventes moyennes du Crémant de Bourgogne

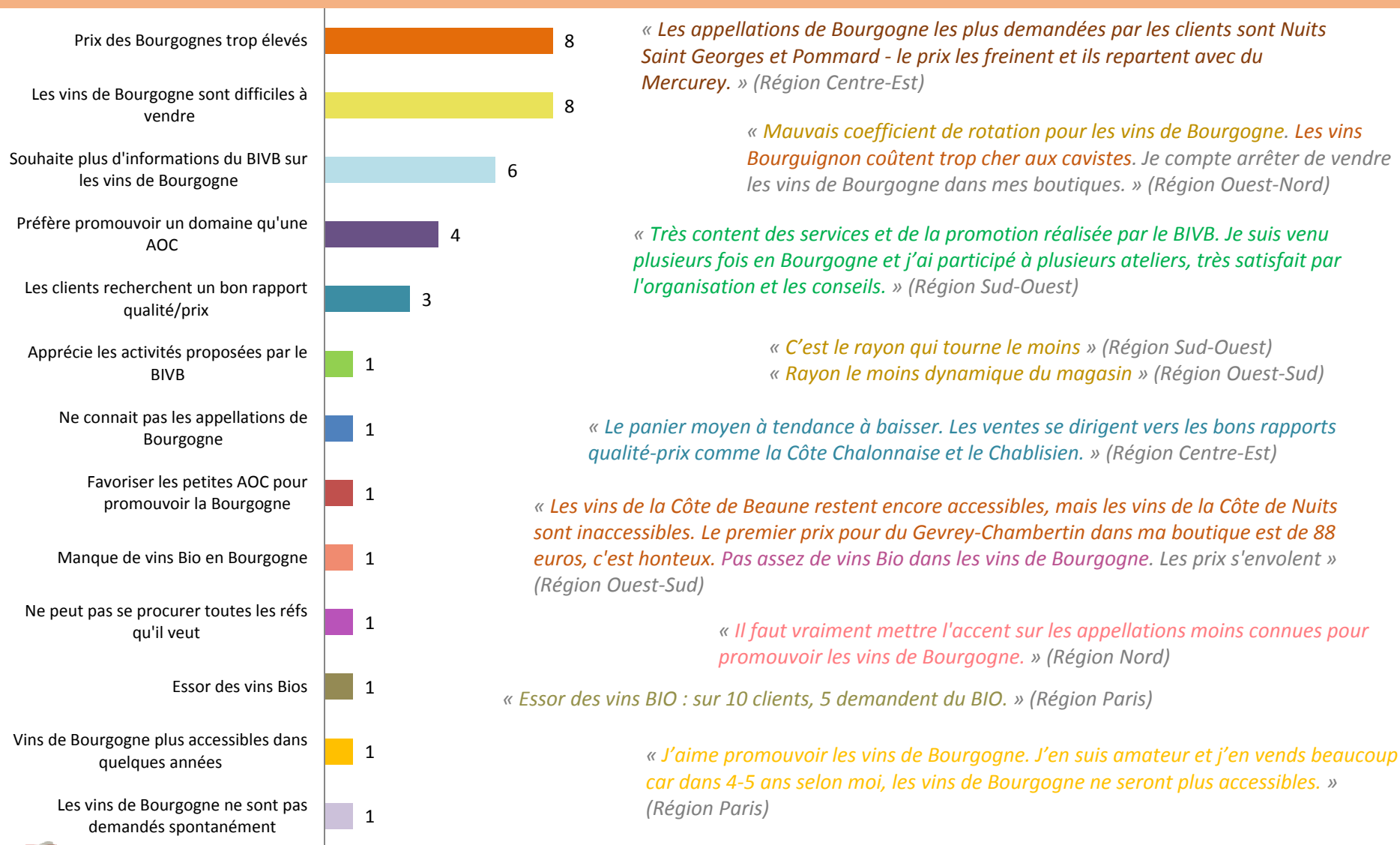
La vente moyenne annuelle de bouteille de Crémant de Bourgogne par caviste vendeur a baissé sensiblement entre 2015 et 2017 (-20,6%). Une baisse qu'on peut affecter aux faibles volumes disponibles ces dernières années (faible récolte, poussée de l'export).

Evolution des ventes de bouteilles 75cl de Crémant de Bourgogne



# Remarques spontanées

# Remarques spontanées des cavistes



# Ce qu'il faut retenir

## Ce qu'il faut retenir (1/2)

612 cavistes répartis sur la France entière, tous vendeurs de vins de Bourgogne, ont répondu à cette enquête. Les données récoltées concernent les ventes réalisées au cours de l'année 2017.

Les cavistes participants étaient principalement des cavistes indépendants uniques (pour 70%). Les autres cavistes se répartissent entre cavistes indépendants multiples, cavistes franchisés et cavistes intégrés.

Avec 62 références de vins de Bourgogne en moyenne par caviste, le vignoble représente en moyenne 11,7% de l'offre de vins des cavistes, en hausse par rapport à 2015 où il représentait 10,5% de l'offre.

En volume, les ventes de vins de Bourgogne représentent 9,8% des ventes globales de vins des cavistes.

Dans la région Centre Est, région de production du vignoble, ces taux montent respectivement à 17,9% et 21,6%.

Une bouteille de vin de Bourgogne est achetée en moyenne à 24,59 €, en hausse de 16% par rapport à 2015.

48% des cavistes affichent un prix moyen d'achat supérieur à 25 € pour une bouteille de Bourgogne, ils n'étaient que 29% en 2015. Les cavistes des régions Ile de France, Sud Est et Nord sont les plus nombreux à enregistrer un prix moyen supérieur à 30 €.

En termes d'évolution, les cavistes sont un quart à avoir signifié une baisse de leurs ventes de vins de Bourgogne en 2017 par rapport à 2016. Ce taux monte à un tiers des cavistes pour la région Centre-Ouest.

Cependant, ils sont également un tiers des répondants à constater une croissance de leurs ventes de Bourgogne. Un taux qui monte à 47% dans la région Sud-Ouest et 42% dans la région parisienne.

L'Ouest de la France est moins développée pour le vignoble, mais on sent un frémissement sur ces régions (d'ailleurs, les ventes observées sur un autre circuit – hypers et supermarchés – dans ces régions sont en hausse significative).

## Ce qu'il faut retenir (2/2)

Pour les cavistes, les appellations Mercurey et Chablis sont celles qui ont le plus de potentiel de développement.

Pommard, Chablis et Gevrey-Chambertin sont en revanche citées comme les appellations les plus demandées spontanément par les clients. Pour 5% des cavistes interrogés, leurs clients ne demandent pas de Bourgogne, pour certains considérés trop chers, pour d'autres trop méconnus.

Marsannay apparait comme l'appellation de Bourgogne que les cavistes préfèrent faire découvrir à leurs clients. Mercurey et Givry viennent compléter le TOP 3. Certains cavistes mettent en avant qu'ils préfèrent davantage faire découvrir un domaine qu'une appellation en particulier.

Pour ce qui est des ventes, Chablis occupe toujours la première place des appellations blanches de Bourgogne les plus vendues avec en moyenne 222 bouteilles vendues sur l'année par un caviste détenteur. Elle est suivie par les Régionales Mâcon, avec qui le processus de vase communicant est visible, et les Bourgognes génériques.

En rouges, ce sont les Bourgognes génériques qui affichent les volumes vendus les plus importants, les évolutions varient aussi en fonction des Bourgognes Hautes Côtes. Givry et Mercurey sont les AOC villages les plus vendues.

La vente moyenne annuelle de bouteille de Crémant de Bourgogne par caviste vendeur a baissé sensiblement entre 2015 et 2017 (-20,6%). Les faibles récoltes et la poussée de l'export pour cette AOC peuvent expliquer cela.

Pour certains cavistes, les vins de Bourgogne sont de plus en plus difficiles à vendre, à cause notamment des prix qu'ils considèrent trop élevés et de la volonté des clients de trouver un vin à un prix accessible.

Promouvoir des appellations de Bourgogne moins connues semblent être une solution adoptée par certains répondants.



## QUESTIONNAIRE *Panel d'Experts Cavistes 2018*

S1. Vous êtes un caviste :

- Indépendant unique (propriétaire d'un seul magasin)
- Indépendant multiple (propriétaire de 2 ou plusieurs magasins)
- Franchisé
- Intégré

Q1- Combien de références de vins (toutes origines) proposez-vous au global dans votre boutique (boutique principale)?

Q2- Combien de références de vins de Bourgogne proposez-vous dans votre boutique (boutique principale) ?

Q3- Quel est le panier moyen de vos clients, par acte d'achat ?

Q4- Quel est le prix moyen d'une bouteille de Bourgogne achetée par vos clients?

Q5- Combien de bouteilles de vins toutes origines confondues avez-vous vendu globalement dans votre boutique en 2017 ?  bouteilles (boutique principale)

Q6- Combien de bouteilles de vins de Bourgogne avez-vous vendu globalement dans votre boutique en 2017 ? (boutique principale)  bouteilles

Q7- Quelle est l'évolution des ventes de vins de Bourgogne en volume dans votre magasin, en 2017 par rapport à 2016, (cochez 1 case par couleur) :

	En baisse de :		stable	En hausse de :	
	De plus de -5%	De 0 à -5%		De 0 à +5%	De plus de +5%
Vins blancs de Bourg.					
Vins rouges de Bourg.					
Crémant de Bourg.					
TOTAL Bourgogne					

Q8- Cette évolution est-elle en phase avec celle des ventes totales de votre magasin ?

- oui
- non, les ventes globales évoluent plus favorablement
- non, les ventes globales évoluent plus défavorablement

Q8- Selon, vous quelles sont les 3 appellations de Bourgogne qui ont le plus de potentiel de développement dans votre région ?

.....

Q9- Quelles sont les appellations de Bourgogne les plus demandées spontanément par vos clients ?

.....

Q10- Quelles sont les appellations de Bourgogne que vous aimez le plus faire découvrir à vos clients ?

.....

Q11- Enfin, dans les tableaux ci-dessous, veuillez indiquer, pour chacune des AOC suivantes que vous commercialisez, le nombre approximatif de bouteilles 75cl vendues en 2017

*Si le répondant n'arrive pas à se positionner, lui proposer les tranches suivantes : Moins de 12 bouteilles, entre 12 et 24 bouteilles, entre 24 et 48 bouteilles, entre 48 et 100 bouteilles, entre 100 et 200 bouteilles ou plus de 200 bouteilles*

Vins blancs :	Nombre de bouteilles 75cl vendues en 2017
01 - Bourgogne Aligoté	
02 - Bourgogne blanc générique (dont Bourgogne Chardonnay)	
03 - Bourgognes blanc identifiés (B. Tonnerre, B. Vézelay...)	
04 - Chablis (dont Petit Chablis et Chablis 1 <sup>er</sup> Cru)	
05 - Chassagne-Montrachet (dont 1er cru)	
06 - Mâcon (d <sup>t</sup> Mâcon-Villages et Mâcon + nom de commune)	
07 - Meursault (dont 1er cru)	
08 - Montagny (dont 1er cru)	
09 - Pouilly-Fuissé	
10 - Puligny-Montrachet (dont 1er cru)	
11 - Rully (dont 1er cru)	
12 - Saint-Aubin (dont 1er cru)	
13 - Saint-Véran	
14 - Autres Villages et Grands Crus blancs de Bourgogne	
Vins rouges :	
15 - Bourgogne rouge générique (dont Bourgogne Pinot Noir)	
16 - Bg. Hautes Côtes de Nuits et Hautes Côtes de Beaune	
17 - Bourgognes rouges identifiés (B. Chitry/coulanges/épineuil/cte d'Auxerre...)	
18 - Beaune (dont 1er cru)	
19 - Gevrey-Chambertin (dont 1er cru)	
20 - Givry (dont 1er cru)	
21 - Mercurey (dont 1er cru)	
22 - Nuits-Saint-Georges (dont 1er cru)	
23 - Coteaux Bourguignons	
24 - Pommard (dont 1er cru)	
25 - Savigny (dont 1er cru)	
26 - Volnay (dont 1er cru)	
27 - Santenay (dont 1er cru)	
28 - Autres Villages et Grands Crus rouges de Bourgogne	
Vins effervescents :	
29 - Crémant de Bourgogne	

Merci de votre attention

TBWA\COMPACT - Crédits photo : BIVB / Furax



**BOURGOGNES**

[www.vins-bourgogne.fr](http://www.vins-bourgogne.fr)