

## Éauze : les Côtes de Gascogne à la reconquête des marchés export

Après 4 ans de production insuffisante, de crises sanitaire, climatique et géopolitique



Éauze : les Côtes de Gascogne à la reconquête des marchés export

L'assemblée générale du Syndicat de la filière des vins Côtes de Gascogne a lieu le 27 juin 2025 à la Maison du Vignoble Gascogne Armagnac. Elle est présidée par Jean-Pierre Drieux, président du Syndicat, en présence de plusieurs personnalités (1).

Une des principales questions traitées au cours de l'assemblée, c'est (vu que les ventes à l'export ont diminué de moitié en 4 ans, de 2021 à 2024) : **comment reconquérir les marchés. (2)**

Olivier Dabadie sonne l'alarme et encourage les troupes.

Certes, les crises de toutes sortes se sont succédées depuis 2021 : gel, pluies torrentielles, nombreuses attaques de mildiou, grêle, covid, politique douanière de Trump, chaleur excessive, augmentation des prix des matières sèches et de l'énergie.

Mais « il y a des choses à faire, il faut garder l'espoir et les vignerons de Gascogne ne renoncent pas ! D'ailleurs, dans le Gers, il n'y a que 3 % du vignoble qui ait été arraché, contre beaucoup plus dans les autres régions viticoles.

Il annonce que la filière prend conseil du consultant Étienne Laporte, à qui il passe le micro.



Étienne Laporte

### Le constat d'Étienne Laporte

Le consultant explique qu'il a écouté 30 opérateurs qui ont participé à un remue-méninges, qui a permis d'établir un état des lieux. Partant de ce diagnostic, un séminaire de réflexion stratégique impliquant 25 opérateurs a abouti à une feuille de route visant à reconquérir des marchés à l'export.

Sept points ont été notés dans le diagnostic :

le contexte international défavorable (la guerre en Ukraine qui n'engage pas à faire la fête et à boire du vin),

le moins bon renouvellement des consommateurs (les dernières générations ne sont pas beaucoup représentées parmi les consommateurs ; chez eux, la consommation de bière est en hausse constante - « le vin, c'est la boisson de papa ! »),

le rapport de force est plus difficile avec les professionnels qui comparent de multiples offres en un clic sur leur ordinateur,

la compétitivité en danger : les prix sont accessibles, mais une légère baisse favorise la concurrence,

un risque sur la promesse produit : il faut continuer à garder la qualité au top,

la faible marge de valorisation : pour l'augmenter, il faut chercher à créer de la valeur,

un ciblage des marchés perfectible : la filière est trop concentrée sur les mêmes marchés ; il faut mieux étudier et comprendre les marchés pour mieux les pénétrer, les anciens, comme les nouveaux, qu'il faut comprendre dans le détail ; exemple : la filière ne se vend aux États-Unis que sur la côte Est : pourquoi ne pas prospecter la côte Ouest ? Il faut conquérir 15 % de l'export sur de nouveaux marchés.

### **Les leviers de la reconquête proposés par Étienne Laporte**

Ils sont au nombre de trois :

**Le ciblage** : Mieux approcher et mieux cibler les marchés.

**La compétitivité** : elle implique la vigilance sur la qualité pour prouver que **le fruité frais** de vos vins est indisponible ailleurs au même prix ; soyez créatifs : échangez ce que vous faites ! Créez de la valeur avec des vins à faible degré d'alcool ! Créez des rouges légers ! Travaillez avec d'autres cépages ! Distribuez des prospectus aux consommateurs !

**L'attractivité** :

changez d'époque, chercher à attirer les jeunes générations, car les anciennes disparaissent,

pensez collectif pour réaliser une synergie, par exemple en créant des clubs export par pays,

mutualisez les coûts,

visitez les salons (mieux travailler le salon Wine Paris),

faites de la com en interne (faites remonter et descendre les infos de et vers le Syndicat/ODG,

redéfinissez votre place dans l'imagination du consommateur,

propulsez l'image de la Gascogne à l'export.

### **Conclusions d'Étienne Laporte**

Vous avez une belle IGP, faites-en une belle aventure !

Il ne faut pas s'endormir !

Il faut passer une vitesse supérieure !

Devenez une référence !

Et il faut faire tout cela en même temps !

(1) Xavier Vant, Directeur de la DDT du Gers, Olivier Dabadie, président de la Filière Interprofessionnelle, Alain Desprats, directeur du Syndicat, Alain Duffourg, sénateur, David Taupiac, député et Joël Boueilh, Président des Vignerons coopérateurs de France. (2) L'assemblée générale proprement dite sera traitée dans un autre article.

N.B. - Sur la photo du haut de page : Olivier Dabadie.



**De g. à dr. : Xavier Vant, Olivier Dabadie, Jean-Pierre Drieux et Alain Desprats**