

**Bordeaux** SUR LE MARCHÉ DE LA GRANDE DISTRIBUTION DEPUIS UNE DIZAINE D'ANNÉES, LE NÉGOCIANT GIRONDIN ÉCOULE D'ORES ET DÉJÀ PLUS DE QUATRE MILLIONS DE COLS DANS LA PLUPART DES ENSEIGNES.

## LA SAVAS COURT APRÈS LES CHÂTEAUX

➤ C'est l'essence même du métier de négociant, notamment à Bordeaux. Située sur les quais, la Société d'Approvisionnement des Vins, Alcools et Spiritueux (SAVAS) a remis au goût du jour la définition du métier de négociant : acheter du vin pour le revendre aux distributeurs. Une activité qui, en dehors des grands crus, a énormément évolué avec la montée en

puissance des outils industriels des maisons bordelaises pour l'élevage, le conditionnement et le stockage des vins. À la SAVAS, l'approche se veut plus directe. « Nous cherchons à faire le lien entre l'amont et les demandes des distributeurs, avance simplement Cyril Roche, le directeur général.

Pour cela, notre veille au niveau de la production est permanente afin de disposer du sourcing nécessaire. »

**Réactivité.** Pour se différencier, le négociant fait aussi preuve d'une réactivité et d'une flexibilité qui

ne sont pas des vains mots. Loin s'en faut. « Nous sommes en mesure d'alimenter les magasins en un temps record en fonction de leurs besoins, argumente Laurent Mercoyrol, directeur commercial de la SAVAS. Notre structure réduite facilite la prise de décision pour enclencher rapidement le processus de conditionnement et d'expédition. »

Avec la particularité de proposer principalement des « mises de châteaux », un critère souvent demandé par les distributeurs. Et ce, quelle que soit l'appellation puisque la SAVAS ne se limite pas aux AOP génériques et aux côtes de Bordeaux. « Nous sommes très présents sur l'ensemble du Saint-Emilion et de plus en plus sur la rive gauche », poursuit Laurent Mercoyrol. Seule constante : les

domaines vendus se positionnent généralement sur le cœur de marché.



**Nous sommes en mesure d'alimenter les magasins en temps record en fonction de leurs besoins. »**

Laurent Mercoyrol, directeur commercial de la SAVAS.

**Chiffre d'affaires.** Avec cette stratégie mise en place il y a tout juste une décennie, le négociant a vu son chiffre d'affaires progresser sensiblement pour atteindre au total près de 15 millions d'euros dont 60% sont réalisés en grande distribution.

Résultat : la SAVAS travaille aujourd'hui avec la plupart des enseignes d'hypers, de supers et de hard-discount. Au niveau des produits phares, le château Gromel Bel

Air en bordeaux supérieur, propriété de la maison, occupe une place privilégiée, tout comme la dizaine de domaines suivis tout au long de l'année. Si la SAVAS sait se montrer réactive, elle cherche également à alimenter le fond de rayon avec une offre permanente de châteaux.

**Frédéric Guyard**

Original, mais ...

... 89,3% des français préfèrent le bouchon liège, un bouchon signe de qualité pour un vin pour 83,4% d'entre eux.\*

www.planeteliège.com

**LE BOUCHON LIÈGE**  
Toujours imité, jamais égalé.

LES PROFESSIONNELS DU LIÈGE

LES ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. CONSOMMEZ AVEC MODÉRATION

APCOR Portuguese Cork Association  
LIÈGE  
COMPETE  
EUROPEAN UNION  
European Regional Development Fund

IPSCS - enquête de perception du bouchon liège menée en avril 2010 auprès de 955 individus représentatifs de la population âgée de 18 ans et plus