

## Œnotourisme La carte des camping- caristes...

Le marché des camping-cars est en plein essor : plus de 200.000 véhicules immatriculés en France et 500.000 en Europe. Le profil du camping-cariste est très proche de celui de l'amateur des bourgognes, note le BIVB : plutôt dans la tranche d'âge 55-70 ans, ayant un fort pouvoir d'achat et du temps pour les loisirs (80 % de retraités), ces touristes sont attachés à la découverte du patrimoine et des produits du terroir et se déplacent aussi hors saison touristique (en moyenne 17 fois par an soit au total 77 jours/an). Le réseau France Passion est une formule d'accueil gratuit chez le vigneron qui existe depuis 17 ans. Les conditions de participation sont simples et demandent peu d'investissement de la part du vigneron accueillant mais qui peut espérer tabler sur la présence de ses hôtes pour faire déguster et vendre ses vins. L'accueillant s'acquitte d'un droit d'entrée de 30 € par an à France Passion et doit proposer de 1 à 5 emplacements de stationnement maximum (inutile de prévoir la vidange des eaux usées ou un branchement électrique, les camping-cars sont autonomes). En contrepartie, il recevra un kit de signalisation, sera inscrit dans le guide France Passion diffusé à 30.000 exemplaires sur 6 pays et ne recevra que des camping-caristes adhérents à l'association (90.000 camping-caristes européens à ce jour). Plus d'informations sur le site [www.france-passion.com](http://www.france-passion.com).

## Tonneliers de France

La commission technique des Tonneliers de France a enrichi son "Guide de bonnes pratiques" par de nouvelles recherches sur la contamination des bois, effectuées en collaboration avec les principaux laboratoires spécialisés.

Elle met en outre tout en œuvre pour rendre effective la détermination de la traçabilité par l'ADN du bois. Les exigences du cahier des charges de la marque "Fût de tradition française" – mise au point pour garantir l'origine France des chênes – ont par ailleurs été renforcées par le comité de marque auquel siège la fédération. De surcroît, une Charte des massifs forestiers a été élaborée pour déterminer des éléments de différenciation des mer rains et de préciser la notion d'origine des bois. Elle clarifie ainsi des désignations historiques et traditionnelles parfois variables d'une région viticole à une autre.

## GMS. Les innovations font-elles vendre ?

Oui, mais... d'après un point réalisé par IRI et rapporté par le BIVB sur ces enquêtes en rayon, seuls 15 % des chalandes sont capables de citer une innovation sur sept rayons (hors vin), mais grâce à elles, la part d'achat imprévue passe de 12 à 24 %. Une opportunité pour les villages peu connus de Bourgogne ? Les nouveaux goûts sont primés devant l'écologie et, au même niveau qu'elle, un prix plus accessible. Par ailleurs, une attente forte de transparence dans la communication des marques ressort, tant sur l'aspect sanitaire que la justification du prix.

## Délai de paiement

L'assemblée générale du BIVB, lors de sa réunion du 13 janvier dernier, a décidé à l'unanimité des familles de confirmer les pratiques en matière de délai de paiement en Bourgogne et donc de déroger – comme le prévoit la Loi de modernisation de l'économie – aux règles de l'acompte. Un avenant a été adopté à l'unanimité des familles précisant donc que ce dispositif d'acompte ne s'applique pas aux transactions portant sur les vins.