

🕒 27.05.2019, 05:30

Pourquoi la vente des vins valaisans a chuté en grandes surfaces?

PREMIUM



Le terrible gel du printemps 2017 et la faible récolte qui a suivi sont les grands responsables de la chute des ventes de vins valaisans en grandes surfaces. Sacha Bittel/A

PAR FRANCE MASSY

ANALYSE Selon le rapport de l'Observatoire suisse du marché des vins (OSMV), les ventes de vins valaisans dans les grandes surfaces ne cessent de chuter depuis 2013. Décryptage de ces chiffres divulgués la semaine passée.

En 2018, la vente des vins suisses a baissé de moins 2,9% dans en grandes surfaces. Celle du Valais a enregistré une diminution encore plus forte: moins 11,8% pour les blancs et moins 9% pour les rouges. Les chiffres d'affaires (CA) suivent la même courbe. Seuls les rosés, souvent décriés par les spécialistes mais visiblement appréciés du grand public, s'en sortent bien avec une augmentation de 2,3% du volume des ventes et un CA qui grimpe de 4,4%. Petite consolation, les prix eux, sont restés stables.

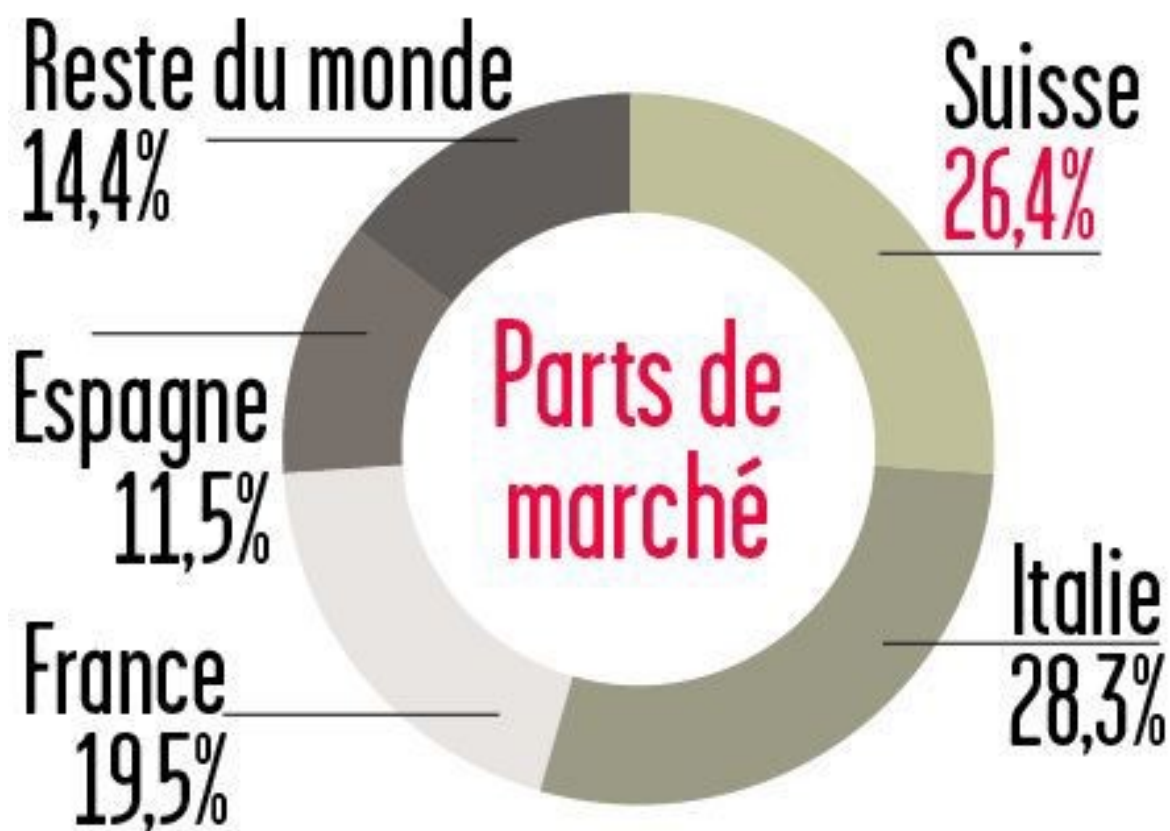
Ces données tirées du panel Nielsen ne concernent que Coop, Denner, Globus, Manor, Spar et Volg. La vente de vins valaisans en grandes surfaces représente environ 40% des ventes, mais ce pourcentage varie selon les millésimes et les caves. Les chiffres de l'OFAG (Office fédéral de l'agriculture), qui se basent sur l'évolution des stocks d'une année à l'autre et tiennent compte des autres canaux de distribution, annoncent eux une légère hausse de la consommation de vins valaisans, de 32,09 millions en 2017 à 32,4 millions en 2018, soit moins de 400 000 litres.

Des conditions météo qui ont impacté la production

Le terrible gel du printemps 2017 et les conditions météo extrêmes (hiver très froid, printemps et été inhabituellement chauds, gel du 1er août) enregistrés durant toute la saison sont les grands responsables de l'abysse dans lequel sont tombés nos vins. Avec 32,8 millions de kilos encavés, la récolte 2017 a été la plus faible depuis 1966, inférieure de 30% à la moyenne décennale.

Du coup, il y a eu moins de vins valaisans sur le marché en 2018 et les producteurs ont préféré privilégier la clientèle privée au détriment des grandes surfaces. La place laissée vacante a été occupée par d'autres régions. Le canton de Vaud, avec une augmentation de 7%, a particulièrement profité de l'aubaine.

«De manière générale, le marché du vin en Suisse a tendance à stagner, voire à baisser. On se partage le gâteau entre les six régions et le reste du monde et s'il y a moins de vins valaisans dans les rayons, le client achètera autre chose», explique André Darbellay. Le président de Bonvin 1858 et membre du comité de relecture du rapport de l'OSMV souligne encore que «faute de volume, le marché de la grande distribution a renoncé à des promotions habituellement planifiées sur certaines appellations valaisannes. Or on sait que ces actions influencent grandement l'achat du consommateur.»



Le fendant reste malgré tout le deuxième vin le plus vendu en Suisse (2,8 millions de bouteilles), loin derrière le chasselas La Côte AOC (5,2 millions de bouteilles). Une perte de parts du marché liée aux surfaces occupées par ce cépage en Valais qui ne cesse de se réduire (moins 26 hectares ces cinq dernières années).

QUID DE LA MERCURIALE?

Pour obtenir des chiffres plus précis, une récolte de données concernant la vente aux privés et à l'HORECA (hôtellerie, restauration, cafés) a également été mise sur pied par l'OSMV. La participation à cette mercuriale est une démarche volontaire des encaveurs. Or en Valais, ceux-ci ne sont pas encore très nombreux à jouer le jeu, ce qui ne permet pas d'affiner les données permettant d'analyser quels vins se vendent le mieux et à quel prix. Pour faciliter le travail administratif et attirer des participants, l'OSMV propose un nouveau logiciel.

L'économie viticole fragilisée

L'annus horribilis 2017 a suivi trois autres petites récoltes. Si 2016 et 2018 ont été des années normales, en 2013, 2014 et 2015 aussi la production valaisanne a souffert. Les résultats de l'économie viticole s'en ressentent.

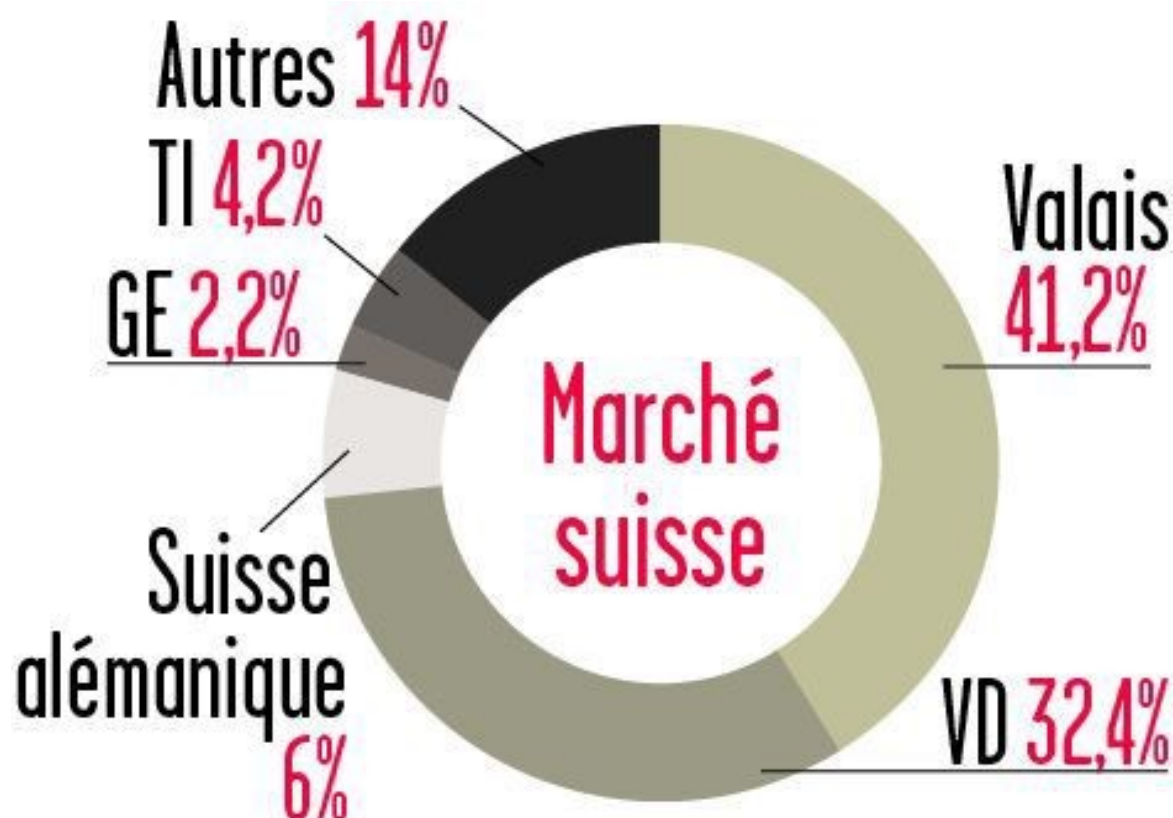
Provins a expliqué ainsi le déficit de 2,78 millions de francs qui a plombé son exercice 2017-2018. «Les coûts de production de 2017 sont restés les mêmes que les autres années. Le travail à la vigne a été effectué mais nous avons eu beaucoup moins de vins à vendre. Nous avons été le plus réactifs possible pour répondre aux attentes de tous nos clients mais on peut difficilement lutter contre la nature», déclare Raphaël Garcia, directeur de la coopérative.

Nous avons été le plus réactifs possible, mais on peut difficilement lutter contre la nature."

RAPHAËL GARCIA, DIRECTEUR DE PROVINS

A lire aussi: Provins boucle l'exercice 2017-2018 par un déficit de 2,78

Reprenre les parts de marché reste la grande difficulté de la branche. «Lors de grosses productions nous devons presque supplier les acheteurs, ce qui donne lieu à des actions parfois qualifiées d'indécentes par nos clients privés, et en cas de petite récolte, nous ne leur livrons quasi rien. Ils garnissent alors leurs rayons de vins d'autres origines», éclaire Frédéric Rouvinez du groupe familial éponyme.



«Quand on sait que le prix moyen d'une bouteille de vins étrangers importés en 2018 est de 6 fr. 60, on mesure le défi qui nous attend», relève Claude Crittin. Vu l'encavage 2018, le directeur de Maurice Gay reste optimiste, même s'il compte tout de même sur une réduction des quotas de

production par l'IVV pour les prochaines vendanges. «Il y aurait un ajustement à faire sur certaines spécialités.» Le canton de Vaud, lui, a déjà pris la décision de baisser le quota des chasselas pour les vendanges 2019. «L'AOC Lavaux, comme les AOC Grands Crus Dézaley et Calamin, devront produire 14% en moins», annonce Pierre Thomas sur son site Tomasvino.

En savoir plus : Les Vaudois baissent leur quota pour les chasselas

Le rebond

Pour rebondir, «Provins va intensifier les contacts avec les distributeurs, notamment avec la Suisse alémanique où nous ouvrons en juin un Concept store au centre de Zurich», affirme un Raphaël Garcia plutôt optimiste et réactif comme ses différents collègues interrogés d'ailleurs. Du côté de l'IVV, «on n'a pas attendu ces chiffres pour réagir, assure le directeur Gérard-Philippe Mabillard en rappelant la campagne «Savourez aujourd'hui pour votre vigne de demain» ou encore celle de la «Tavolata» qui rencontre un vif succès et donne vie à de nouveaux projets en lien avec les vins du Valais». De plus, «la qualité de nos vins et leur notoriété ne sont pas du tout remises en cause par ces chiffres de l'OSMV. Les résultats de chaque concours le confirment.»

En savoir plus: Savourez aujourd'hui votre vigne de demain