

Notre rosé AOC, favori des grandes surfaces

VITICULTURE En 2017, les vins AOC Valais ont connu un exercice plutôt stable dans les grandes surfaces et freiné l'érosion des pertes de parts de marché. Grâce au rosé, dont les ventes ont littéralement explosé.

PAR **PASCAL.GUEX@LENOUVELLISTE.CH**

La cote des vins valaisans est restée stable auprès de la clientèle des grandes surfaces l'an passé. Le bilan du dernier exercice établi par l'Observatoire suisse du marché des vins (OSMV) laisse en effet apparaître un infinitésimal tassement de 0,1% par rapport à 2016. «Les 10,448 millions de litres AOC Valais vendus constituent un élément de comparaison très utile. Mais ils ne représentent pas la totalité du volume de nos vins écoulés en grande distribution car des enseignes importantes comme Lidl, Aldi ou Landi ne participent pas à ce panel», tempère Claude Crittin, président de la Société des encaveurs de vins du Valais.

Pour oublier la baisse de 13,5% de 2015!

Il n'en reste pas moins que la constance des ventes de vins valaisans en grande distribution constatée l'an dernier tranche avec la nette baisse enregistrée douze mois plus tôt (-13,5% en 2015). Et ce coup de frein donné à l'érosion des ven-

tes grâce à la récolte généreuse de 2016 s'explique exclusivement par la flambée sur le marché du rosé. Seul créneau ayant permis aux commerçants de récupérer immédiatement les volumes perdus des précédentes petites récoltes.

Les blancs classiques vont continuer de reculer

Les ventes de rosé AOC valaisan ont ainsi littéralement explosé et permis de compenser le recul confirmé des blancs AOC, alors que le marché des rouges valaisans dans la grande distribution n'a que

71,7

en pour-cent, la part des AOC Valais dans tous les rosés suisses vendus en 2017.

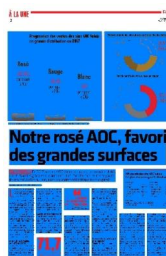


La tendance à privilégier

les spécialités influe sur le recul de volumes de blanc...”

CLAUDE CRITTIN
PRÉSIDENT DES ENCAVEURS DU VALAIS

peu fluctué. Les raisons de cette évolution favorable aux pinot noir rosé AOC et autres dôle blanche AOC? «L'été 2017 a été particulièrement chaud, ce qui peut expliquer cette forte demande», avance Alexandre Mondoux, responsable de l'OVSM. Ce n'est ainsi pas un hasard si les six enseignes du panel Nielsen (Coop, Denner, Globus, Manor, Volg et Spar qui couvrent les 30% du marché des vins suisses) ont écoulé durant le troisième trimestre 2017 bien plus de rosé que de blanc ou de rouge. L'érosion du blanc n'étant apparemment pas près de s'estomper. Pour plusieurs raisons. «Les surfaces dévolues aux cépages blancs classiques sont en sensible recul dans notre canton», explique Claude Crittin. La reconversion du vignoble voit toujours plus de vigneronner miser sur le rouge ou les spécialités de blanc au détriment du



traditionnel fendant. «Cette tendance à privilégier les spécialités (petite arvine, heida/payen, johannisberg ou amigne) influe aussi sur le recul des volumes de blanc proposés par la grande distribution puisque au lieu d'un litre par mètre carré environ pour le fendant, on tombe à un rendement de 0,7 dl pour une spécialité.»

Le rosé est un sacré atout pour négocier

Claude Crittin voit en outre plusieurs avantages à privilégier la production de rouge dans la plaine du Rhône et sur les coteaux. «Ce sont les étrangers qui dominent largement le marché du rouge où la Suisse vend moins de 15% des bouteilles écoulées en grande surface. Et notre canton a les moyens de grignoter des parts de marché notamment face aux Italiens et au reste du monde. L'argument de consommer local prenant ici tout son sens. En revanche, dans les blancs, nous nous re-

trouvons en concurrence directe avec nos voisins.» Si plus d'une bouteille sur deux de vins blancs vendues dans les grandes surfaces est suisse, ce blanc est principalement vaudois (48,4% des vins suisses) et peu valaisan (29,8%).

Miser à l'avenir sur le pinot ou le gamay présente un autre avantage pour la viticulture valaisanne. «Ces cépages servent bien sûr à produire le rosé dont la cote ne cesse de monter auprès de la clientèle des grandes surfaces.»

Or, ce rosé est aussi très utile aux vigneron valaisans dans les négociations menées avec les grands distributeurs. «Ces importantes enseignes sont en effet obligées de réserver leur rosé au moment de la vendange, bien avant la mise en bouteilles, alors qu'elles ont, au contraire, tout loisir de jouer la montre pour commander ou pas leurs bouteilles de rouge ou de blanc», détaille Claude Crittin.

Hit-parade des vins AOC Valais les plus vendus en grande distribution*

Les rouges

1. Dôle	2 076 000
2. Pinot noir	992 000
3. Humagne rouge	556 000
4. Assemblage rouge	420 000
5. Cornalin	352 000
6. Syrah	292 000

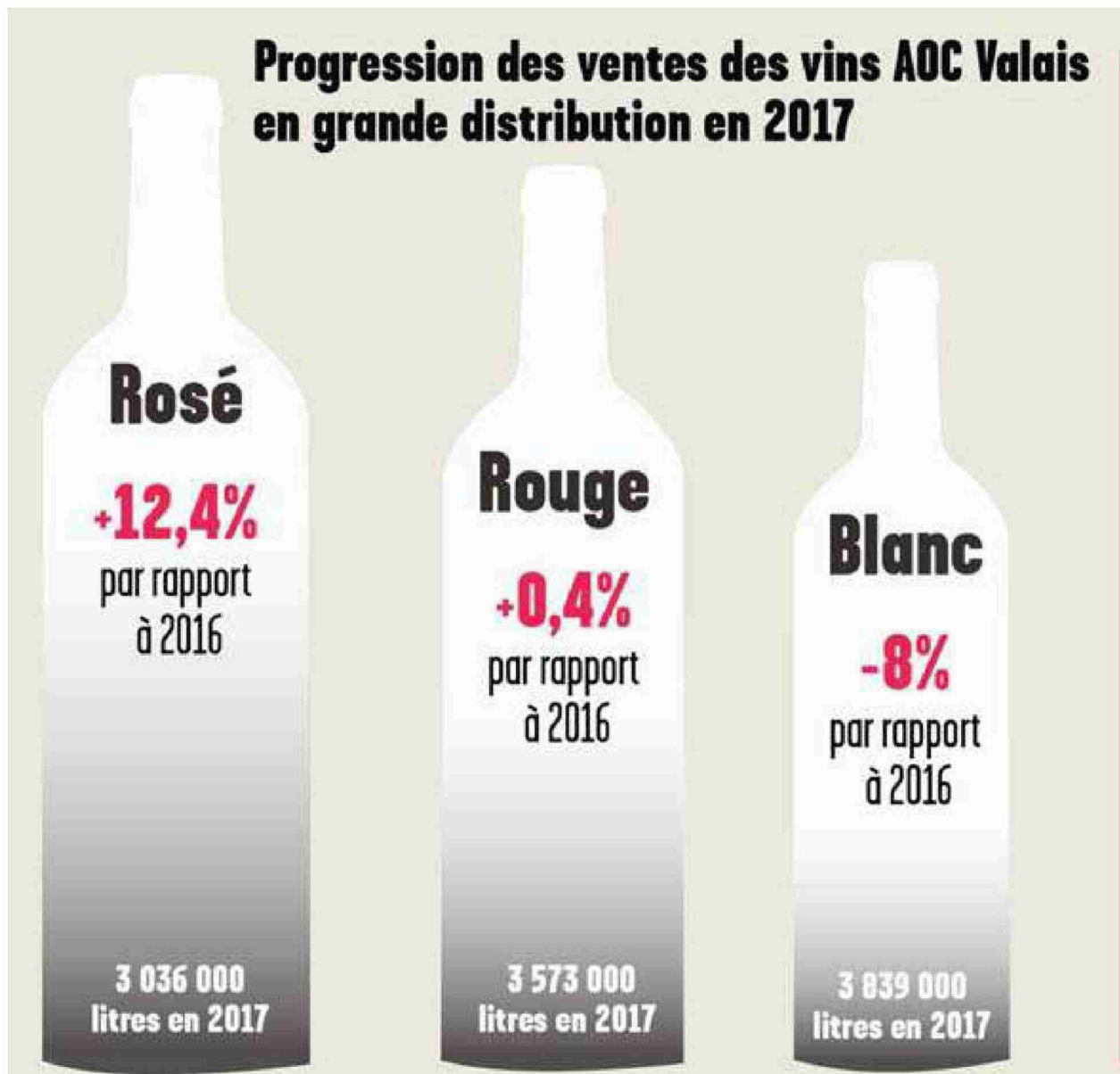
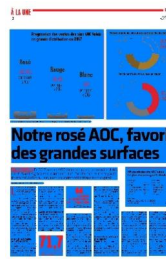
Les blancs

1. Fendant	3 267 000
2. Johannisberg	716 000
3. Petite arvine	386 000
4. Heida/payen	366 000
5. Pinot gris	135 000
6. Amigne	82 000

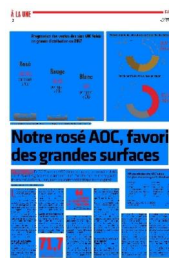
Les rosés

1. Pinot noir rosé AOC VS	2 039 000
2. Dôle blanche	1 987 000

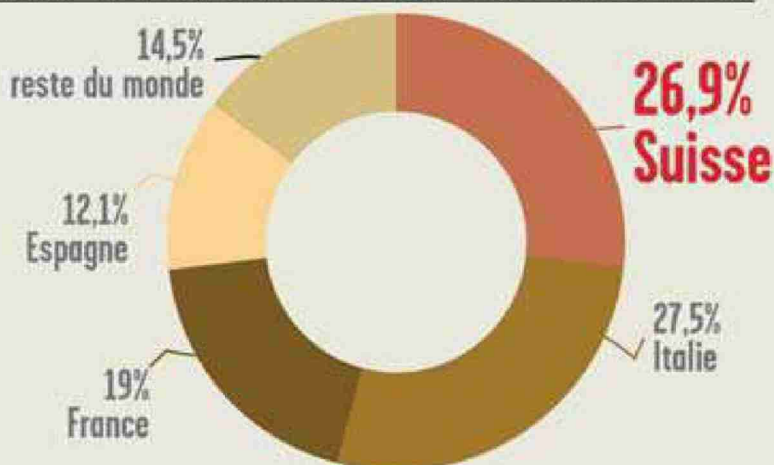
* en nombre de bouteilles



Dans les grandes surfaces, le rosé AOC Valais continue de grignoter son retard sur les blancs et rouges. INFONF



Parts de marché des vins suisses sur l'ensemble des ventes



Part de marché des vins suisses par région

