

24 heures | Lundi 1er mai 2023

Tendances œnologiques

En fût ou en carton, le vin sort de sa bouteille pour éviter la crise

Servir du blanc ou du rouge en vrac pourrait aider la filière à esquisser la flambée des prix du verre.

Alain Détraz

On ouvre une bouteille? Le geste paraît indissociable de la dégustation des crus du monde entier. Le flacon a pourtant ses défauts, qui se sont exacerbés avec la crise. En un an, le prix du verre a flambé, contraignant les caves à absorber une hausse qui peut atteindre les 30%. Mais d'autres défauts sont mis en avant, comme le coût écologique ou celui de la maintenance. Une situation qui pourrait donner de la vigueur au marché alternatif, qui consiste à écouler les vins dans des contenants plus pratiques. Reste à voir si producteurs et consommateurs sont prêts à franchir le pas.

On ne parlera pas ici des grands crus, ces bouteilles de garde dont la dégustation ne se passe pas d'un cérémonial bien ancré. Les nouveaux marchés s'attaquent au vin que l'on boit dans l'année, voire les deux ans suivant son élevage. La Haute École de viticulture et œnologie de Changins a ainsi reçu un soutien financier dans un projet impliquant quatre des six hautes écoles d'ingénierie et d'architecture de la HES-SO. Son objectif vise à «aider les PME à s'adapter lors d'une crise majeure». Pour Changins, il s'agit d'étudier cette année le potentiel de la vente de vin en vrac comme alternative durable, afin de réduire la dépendance des caves au marché du verre.

Vin à la pompe

La Haute école était déjà allée dans ce sens en participant à la validation d'une solution lancée par l'un de ses diplômés. Basée dans le canton de Genève, Bibarium a vu le jour il y a quelques



Le vin servi à la pompe se démocratisera-t-il d'autant plus vite que la crise frappe toute la chaîne de production des bouteilles en verre? Les métiers de la filière se questionnent.
GEORGES CABRERA

«Les consommateurs se sont habitués à commander au verre.»

Stéphanie Pougnet, professeure assistante, École hôtelière de Lausanne (EHL)

années en mettant au point un système destiné aux établissements publics, qui permet de verser le vin à la pompe, un peu comme une bière. Son secret réside dans ses fûts, qui permettent la garde d'un vin garanti pendant six mois, alors que l'oxygène la sature en deux jours dans une bouteille, une fois ouverte.

Moins de gaspillage, meilleure empreinte écologique, maintenance facilitée... La solution semble sans faille. Reste le poids des habitudes. «On sent encore les réticences bien que l'on travaille avec les vigneron et que l'on soigne la

qualité des vins proposés, dit Alexandre Richer, directeur des opérations chez Bibarium. Mais nous doublons chaque année notre chiffre d'affaires.» Il indique que, dans le canton de Vaud, une centaine de pompes équipent tant les restaurants que les stands de festivals et autres buvettes.

Le cubi résiste

Pour les particuliers, le vin en cubi - ou bag in box (BIB) - date des années 50 et souffre du poids des habitudes. Ses avantages sont pourtant les mêmes que pour le vin à la pompe. Après celui du Flon, à Lausanne, Pierre Grundlehner avait ouvert deux autres magasins (Vevey et Nyon). «Je n'ai conservé que la boutique de Lausanne car, avec la pandémie, les clients ne viennent plus au magasin, déplore-t-il. Près de 70% du marché est passé aux commandes en ligne.» Son chiffre d'affaires est ainsi resté le même ces dernières années. Si ce marché progresse légèrement en Suisse (3% des vins ainsi écoulés en Suisse, contre

40% en France), Pierre Grundlehner confie préparer son lancement outre-Sarène pour développer ses affaires.

Alors, la pression sur les coûts de production du vin sera-t-elle favorable à une distribution renonçant partiellement à la traditionnelle bouteille de verre? «C'est en tout cas une période de réflexions intenses dans le domaine», indique le président de GastroVaud, Gilles Meystre, qui reste toutefois un ardent défenseur de la bouteille.

Tradition ou innovation?

Confirmant les difficultés d'approvisionnement et les hausses de prix sur toute la chaîne de production, François Montet concède: «Pour les vins ouverts, où on n'a pas besoin de présenter la bouteille, peut-être que la crise actuelle peut favoriser une transition, aider à franchir un cap psychologique», dit le président de la Fédération vigneronne vaudoise. Le ton prudent est partagé au sein de l'Office des vins vaudois (OVV). Entre réutilisation des bouteilles

et nouveaux contenants, on se creuse la tête. «Pour l'heure, on devine une tendance, mais je ne vois pas arriver de changements drastiques», dit son directeur, Benjamin Gehrig. Il soupçonne toutefois que les jeunes générations pourraient céder à l'aspect pratique du vin en vrac, ainsi qu'à ses avantages environnementaux.

La cause semble entendue à l'École hôtelière de Lausanne, qui a testé 350 Romands sur leurs perceptions dans le domaine. Si l'étude mériterait d'être confirmée à plus large échelle, elle semble indiquer un intérêt du public pour le vin en vrac, alors que 88% d'établissements servent davantage de vin au verre que de bouteilles. Ainsi, 96% des consommateurs de vin seraient favorables au vin servi en fût, notamment pour sa durabilité. «Aujourd'hui, le marché semble plutôt mûr pour le vin en fût dans les hôtels et restaurants car les consommateurs se sont habitués à le commander au verre», dit la professeure assistante Stéphanie Pougnet.

Pierre Grundlehner / CEO Bibo VINO Suisse / www.bibovino.ch

Économie vaudoise

Le marché du vin s'adapte à la flambée du prix des bouteilles

Le coût du verre augmente et force la filière viticole à sortir de la logique de la bouteille pour penser vente en vrac - en fût ou en cubi. Enquête. **Page 9**

Le cubi résiste

Pour les particuliers, le vin en cubi - ou bag in box (BiB) - date des années 50 et souffre du poids des habitudes. Ses avantages sont pourtant les mêmes que pour le vin à la pompe. Après celui du Flon, à Lausanne, Pierre Grundlehner avait ouvert deux autres magasins (Vevey et Nyon). «Je n'ai conservé que la boutique de Lausanne car, avec la pandémie, les clients ne viennent plus au magasin, déplore-t-il. Près de 70% du marché est passé aux commandes en ligne.» Son chiffre d'affaires est ainsi resté le même ces dernières années. Si ce marché progresse légèrement en Suisse (3% des vins ainsi écoulés en Suisse, contre

40% en France), Pierre Grundlehner confie préparer son lancement outre-Sarine pour développer ses affaires.

Alors, la pression sur les coûts de production du vin sera-t-elle favorable à une distribution renonçant partiellement à la traditionnelle bouteille de verre? «C'est en tout cas une période de réflexions intenses dans le domaine», indique le président de GastroVaud, Gilles Meystre, qui reste toutefois un ardent défenseur de la bouteille.



www.bibovino.ch