

Inhaltsverzeichnis 29.04.2013

Lieferschein-Nr.: 7315318
Abo-Nr.: 721003
Themen-Nr.: 721.83
Ausschnitte: 2
Folgeseiten: 4
Total Seitenzahl: 6

Andreas Keller Weininformation
Herr Andreas Keller
Konkordiastrasse 12
8032 Zürich

		Auflage	Seite
01.05.2013	Vinum / édition française <i>La Mémoire s'exporte</i>	2'400	1
01.05.2013	Vinum / édition française <i>Le début d'une odyssée?</i>	2'400	2



La Mémoire s'exporte

Des vigneron pour la protection



La Mémoire s'exporte

Après son assemblée générale au Tessin, la Mémoire des Vins Suisses s'est associée à Swiss Wine Promotion pour présenter les crus helvétiques à Düsseldorf, la veille de Prowein 2013.

Le 16 mars, la Mémoire des Vins Suisses a tenu son assemblée générale à Serpiano au Tessin. Bien qu'ils aient décidé l'an passé de ne plus accueillir de nouveaux producteurs dans leur association, les membres ont réintégré la Cave Jean-René Germanier. Ce domaine, autrefois présent avec la Syrah, revient avec son Amigne Grand Cru après quelques années d'absence. En outre, le groupement a

introuvé neuf membres au titre de «personnalités reconnues ayant contribué au rayonnement des vins suisses». Le retour de Gilles Besse marque ainsi une amélioration des relations de la Mémoire avec le vin suisse officiel. Cette entente cordiale a développé ses premiers effets à l'occasion de SwissWine@Prowein2013. Le samedi 23 mars, à Düsseldorf, une cinquantaine de producteurs helvétiques, dont

de nombreux membres de la MDVS, ont présenté plus de 300 vins à un parterre d'acheteurs, de sommeliers et de journalistes présents à l'occasion de Prowein 2013, la principale foire professionnelle d'Europe du nord. Plusieurs ateliers, animés par des personnalités comme José Vouillamoz ou Chandra Kurt, étaient également proposés aux visiteurs.

www.mdvs.ch



Le début d'une odyssée?

Le volume des vins suisses exportés ne dépasse pas le 1% de la production nationale. Et ce malgré les médailles dans les concours et l'évolution qualitative de la viticulture. Pourtant, depuis peu, le vignoble helvétique fait parler de lui à l'étranger. Nous avons voulu savoir si ce frémissement n'était qu'un feu de paille ou si les flacons à croix blanche qui abordent ces rivages étrangers formaient l'avant-garde d'une armada conquérante.

Texte: Alexandre Truffer

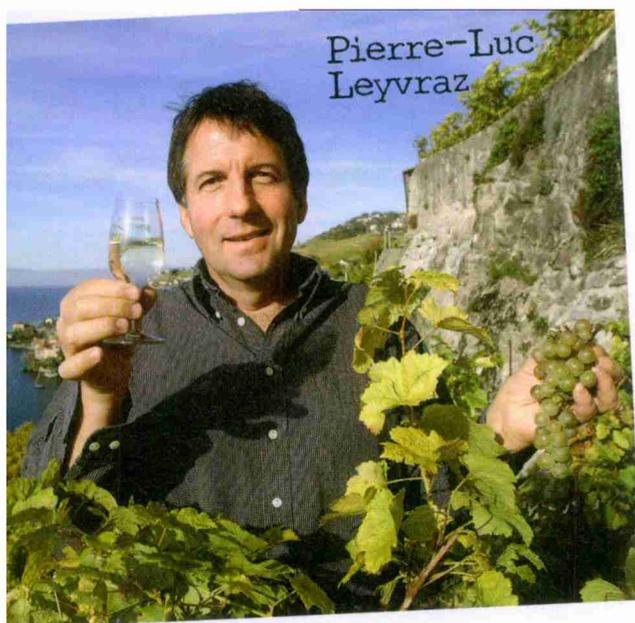
« Savoir que son Fendant est vendu à plus de 100 dollars la bouteille au restaurant Le Bernardin de New York, cela fait plaisir » confirme Romain Papilloud. « Il y a quatre ans, le marchand américain Neal Rosenthal est venu déguster des vins valaisans. Il voulait importer des vins de petits producteurs et avait sélectionné dans le Guide des Vins Suisses des domaines de moins de dix hectares qui avaient obtenu de bons résultats en concours. Aujourd'hui, nous sommes quatre à être référencés chez lui (Cave Les Ruinettes, Cave des Tilleuls et Cave Caloz en plus de la Cave du Vieux-Moulin) », explique ce vigneron

qui ne voit que des avantages à l'exportation. « Il vient déguster, choisit et envoie un transporteur emporter la commande qui augmente chaque année. »

Des données plutôt brumeuses

Tout n'est toutefois pas aussi rose dans l'exportation du vin suisse. Nous abordons ici un sujet complexe, souvent mis en avant en temps de crise, mais qui ne concerne que des volumes très restreints (moins d'un pourcent de la production totale) et plutôt en baisse. Chez les responsables de la Swiss Wine Exporters Association, la faitière des exportateurs de vin suisse créée par les producteurs pour

regrouper les commandes destinées aux ambassades, l'optimisme n'est pas vraiment de mise (voir notre entretien avec Thierry Walz page suivante). Jean-Bernard Rouvinez, président de la SWEA, nous précise que l'exportation concerne soit des produits de niche, vendus à bon prix mais en faible quantité, soit des surplus de production qui ont été écoulés avec des marges très faibles. Une politique qu'il défend: « L'année passé, nous avons proposé 60 000 bouteilles de Fendant et 30 000 bouteilles de Dôle chez Aldi (en Allemagne). Le prix moyen était de 5 euros 70 la bouteille, soit le double du prix moyen des vins dans ces hard



discount germaniques. Ce n'est pas cher payé, mais 80% du lot est parti le premier jour et cela a permis de payer trois francs le kilo de raisin au vigneron.»

Coup de pouce du Wine Advocate

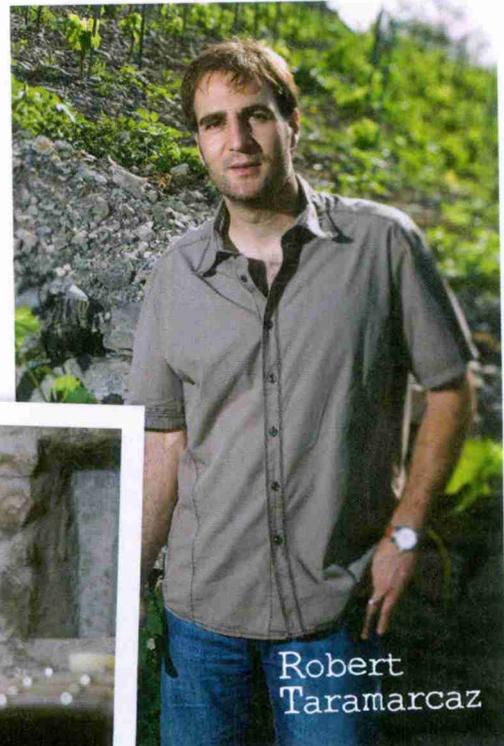
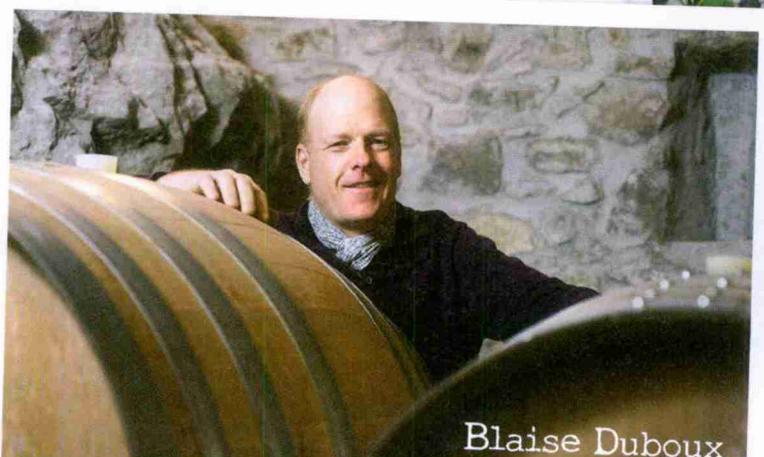
La quasi absence d'exportation explique sans doute la très faible visibilité du vin suisse à l'étranger. Malgré les efforts de la SWEA, de certaines manifestations helvétiques et les médailles récoltées dans les compétitions internationales, peu de prescripteurs étrangers s'intéressaient au vin suisse. Pourtant, 2013 pourrait marquer un tournant, car, pour la première fois depuis sa création, le Wine Advocate de Robert Parker a présenté, en des termes élogieux, des crus suisses. Ainsi, en préambule de ProWein, une cinquantaine de producteurs étaient rassemblés par Swiss Wine Promotion et

la Mémoire des Vins Suisses pour présenter leurs vins à des acheteurs et des journalistes du nord de l'Europe. L'optimisme semblait de mise, la foule était au rendez-vous et plusieurs producteurs espéraient que les quelques lignes rédigées par David Schlidknecht, qui déguste les vins du nord de l'Europe pour le Wine Advocate, ouvriraient des portes pour les vins suisses.

Une gloire à gérer

Du côté des «parkérisés», l'exportation était une réalité avant l'arrivée de David Schlidknecht. Robert Tamarcaz exportait en France et en Belgique, depuis cinq ans, et en Californie, depuis 2010. Pierre-Luc Leyvraz expédiait aussi une partie de sa production sur trois marchés: le Japon, la Belgique et les Etats-Unis. Blaise Duboux lui annonce un importateur en France, un marché récent en Belgique et des clients privés faisant régulièrement le trajet jusqu'à Lavaux. Il confirme que «après la mention dans le Wine Advocate, j'ai reçu des téléphones de Singapour, des Etats-Unis, de Norvège et de France». Au Domaine des Muses, avec onze vins sélectionnés dans le «Best Of 2012» de David Schlidknecht, le téléphone a beaucoup sonné: «des Etats-Unis, de Norvège, de Paris mais aussi des particuliers helvétiques qui ont recommandé par internet.» Toutefois derrière l'enthousiasme et les félicitations, les contrats demandent du temps pour se concrétiser. «Chacun exige une exclusivité pour son pays» déclare Blaise Duboux «mais cela ne les empêche de vouloir un rabais de 40% sur le prix public». Un pourcentage peu en

phase avec les usages helvétiques où les marges dépassent rarement ces même 40%, surtout sur des vins qui se vendent presque tous seuls. Ainsi, Pierre-Luc Leyvraz déclare que, malgré la fierté et le bonheur que lui ont procuré les commentaires dans le Wine Advocate, «j'ai passé des années à construire une clientèle fidèle qui apprécie et comprend mon produit. Il faut faire attention à ne pas les snober pour courir après des marchés d'opportunité. J'exporte 2500 bouteilles, qui ne se retrouvent pas sur un marché local plutôt encombré. Cela me semble déjà conséquent même si j'entends développer mes partenariats avec le Japon où la gastronomie est adaptée au Chaselas et où les problèmes de change ont moins d'influence.» Robert Taramarcz espère, à terme, exporter les 15% de sa production. «Ce serait idéal pour l'image, mais il ne faut pas oublier que la Suisse reste notre marché principal» déclare le vigneron valaisan qui poursuit «5000 bouteilles exportées, c'est une goutte d'eau, mais les gouttes d'eau font les petits ruisseaux!» Une conclusion partagée du côté de Saint-Saphorin où l'on estime que «si tous les vigneron exportaient seulement 10%, le vignoble n'aurait aucun problème.»


 Robert
 Taramarcz


Blaise Duboux



Entretien avec Thierry Walz membre du comité de la SWEA

Organe «officiel» des exportateurs, la Swiss Wine Exporters Association compte 67 membres cotisants qui peuvent participer aux événements qu'elle organise. Pour la plupart des projets, essentiellement des expositions internationales, auxquels elle contribue, la SWEA bénéficie du cofinancement de la Confédération.

Quels sont les chiffres de l'exportation de vin suisse?

Il a été exporté en 2012 environ 700 000 litres de vin suisse, 477 000 litres de blanc et 223 000 litres de rouge. Les vins blancs exportés ont augmenté de 3,2% par rapport à 2011, alors que les rouges ont diminué de 27,8%. Une baisse à interpréter toutefois avec prudence, car il semble que des erreurs aient faussé les chiffres 2011 fournis par les douanes. Concernant le prix moyen du litre, on se situe à 8.40 francs pour les blancs, et 13.40 francs pour les rouges, encore une fois, sous réserve d'exactitude des déclarations douanières.

Quels sont les principaux marchés d'exportation de la Suisse?

L'Allemagne demeure le premier pays importateur de vins suisses, avec 39% des blancs et 46% des rouges exportés. Il n'y a pas de données fiables pour les autres pays.

Voit-on une évolution de ces marchés traditionnels ou restent-ils relativement stables?

Les exportations de vins suisses sont relativement stables. Exception notable, les années 2004 à 2006, au cours desquelles des volumes importants ont été vendus à des prix promotionnels en Allemagne. Les vins suisses s'exportent dans des créneaux de prix qualitatifs, qui correspondent à l'image des autres produits suisses d'exportation. De ce fait, les exportations n'ont que peu été affectées par le franc fort, au

contraire du marché intérieur.

La SWEA prépare depuis toujours une liste de vins pour les ambassades. Comment a évolué ce marché?

Les achats des représentations diplomatiques suisses auprès de la SWEA ont été assez stables (25 000 bouteilles environ) ces dernières années. Suite à la motion Darbellay, le Département Fédéral des Affaires Etrangères a fait un gros effort. Les vins et le transport seront dorénavant payés pour toute commande passée à la SWEA. Les volumes exportés vers les représentations diplomatiques devraient donc augmenter de manière sensible.





Comment voyez-vous évoluer l'exportation des vins suisses dans les cinq prochaines années?

L'augmentation du nombre de membres de la SWEA témoigne d'un intérêt croissant des producteurs suisses pour l'export. Cependant, le principal obstacle à l'exportation des vins suisses demeure la lenteur du changement des mentalités. Après cinquante ans de protectionnisme, la nécessité d'exporter n'est pas évidente pour tous les producteurs. En outre le développement des ventes à l'étranger demande beaucoup de temps, dont de nombreuses entreprises suisses ne disposent pas, et d'argent, dont on n'est pas sûr qu'il soit toujours investi de manière efficace. L'exportation de vins suisses devrait progresser de façon plutôt faible ces prochaines années, sauf si une grande promotion peut à nouveau être mise sur pied pour un grand distributeur européen.

Quand la Suisse lorgne à l'est

Le Japon fait partie des pays intéressants pour les domaines suisses actifs dans l'exportation. Bien que producteur de vin, le pays importe la majorité de sa consommation et n'est que peu affecté par le franc fort; de plus, sa cuisine s'accorde bien avec le Chasselas. Rien d'étonnant donc à ce que l'Office des Vins Vaudois organise un voyage de promotion au Pays du Soleil Levant. A l'origine du projet, Cyril Séverin, du Domaine du Daley, qui s'est fait connaître en remportant la Sélection des Vins Vaudois 2006 avec son Swiss Sushi Wine et Pierre Keller, le président de l'OVV. En septembre 2013, le patron de la promotion vaudoise emmènera une dizaine de producteurs ayant déjà une expérience de l'exportation pour faire découvrir les crus lémaniques aux palais nippons.

En Valais aussi, certains ont le regard qui porte à l'est. Antonio et Natalia Pinho ont présenté le projet d'une œnothèque qui devrait voir le jour à l'été 2013 à Moscou. Offrant exclusivement des crus helvétiques, cette tête de pont pour l'exportation en Russie ne sera pas le pré carré de cette petite cave dynamique qui exporte déjà en Chine. Natalia Pinho, licenciée en économie et née sur les bords de la Volga, est convaincue du potentiel du vin suisse dans son pays d'origine et a lancé un appel aux producteurs helvétiques. A l'heure actuelle, quelques domaines vaudois et une cave valaisanne ont fait part de leur intérêt. Gageons que si le projet aboutit et si une ambassade des vins suisses ouvre ses portes aux abords de la Place Rouge, d'autres producteurs entendront l'appel, assez rare pour être mentionné, de la Cave Tsallin.