

La crise ? Quelle crise ? » Fabrice Matysiak, acheteur de bordeaux pour Auchan, sourit : « Goûtez-moi ce château Pey La Tour 2005. C'est un de mes coups de cœur. Une appellation bordeaux "basique". Un fruit généreux, un vin concentré et dense... Le tout pour 4,50 euros. Il y en a 100 000 bouteilles. Je suis sûr qu'on va toutes les vendre. Alors la crise... » Quoi, elle n'existerait pas ? On nous aurait menti ?

A entendre les acteurs des foires aux vins 2006, on y croirait presque. Et pour cause : Carrefour, premier distributeur de vins en France, a vendu 6 millions de bouteilles dans ses 217 hypermarchés à l'occasion de la foire aux vins 2005. Soit près de 25 % de son chiffre d'affaires vins. Auchan, dans ses 120 hypermarchés, en a écoulé 9 millions en une quinzaine de jours pour un chiffre d'affaires de 54 millions d'euros (soit une part de marché de 21 % sur cette période). D'ailleurs, depuis 2002, son chiffre d'affaires pour ce secteur a augmenté de 3 % en moyenne.

En quête de valeur sûre

Que viennent donc chercher en masse les clients pendant cette quinzaine magique ? « Surtout des grands crus et des champagnes, répond-on chez Auchan. Plus d'autres vins effervescents et des rosés pendant la foire aux vins de printemps. Ces quatre secteurs ont progressé de 40 % en trois ans. » Si les œnophiles font donc confiance à leur caviste ou à leur propre palais pour découvrir de petites appellations ou des vigneronnes encore inconnus, ils sont toujours une écrasante majorité à empoigner leur Caddie pour acquérir leurs plus belles bouteilles. Des valeurs sûres, qu'ils ont souvent pris le temps d'étudier avant de mûrir leur achat. « Ils arrivent avec le catalogue, le stylo, et ils cochent au fur et à mesure que leur chariot se remplit », s'amuse Giovanna Thomas. Meilleure jeune sommelière de France en 2001, cette jolie brune travaille parfois avec Auchan, pour animer des soirées œnologiques d'inauguration des foires aux vins. « Les clients qui sont là le premier jour achètent en grandes quantités, manifestement pour toute l'année. »

Mieux vaut effectivement être au courant des prix pour ne pas craquer pour une fausse bonne affaire. « C'est souvent le cas pour les grands millésimes de bordeaux prestigieux, prévient Angélique de Lencquesaing, responsable des ventes aux enchères sur le site du courtier en ligne Idealwine.com. Même assortis de réductions de 20 à 30 %, ils restent souvent plus chers que les mêmes vins vendus aux enchères. Un exemple ? Le Léoville Las Cases 1998, un deuxième cru classé de saint-julien proposé à 93 euros par Auchan, se trouve à 61,50 euros en moyenne aux enchères, soit un tiers de moins. » Les petits crus ne sont pas plus à l'abri de ces grands écarts : le côtes-du-ventoux La Vieille Ferme 2004, valeur sûre au fruité délicat, est proposé à 4,5 euros chez Auchan et à 5,52 (en comptant la « promotion » de 20 %, mais pas la livraison en sus) sur le site Chateauonline.com.

Rapport qualité-prix

Reste à convaincre les réticents ou les amateurs occasionnels. Pour eux, toutes les enseignes insistent au moins autant sur les prix que sur la qualité. D'Auchan, qui a pour slogan « Des vins divins, des vins pour trois fois rien », à Carrefour qui positionne l'opération sous le signe des « prix accessibles », toutes ont fait le même pari. Leclerc, de son côté, souligne que 60 % de son offre est à moins de 8 euros, et plus de 80 % inférieure à 15 euros. Et ses 33 « Incroyables E. Leclerc », découvertes d'exception mises en avant dans tous les magasins pour leur remarquable rapport qualité-prix, s'étalent entre 3,90 et 18,40 euros.

Tout cela est d'autant plus alléchant que les vins qui sont proposés cette année en rayon ont plutôt été gâtés par la météo. Les plus jeunes sont les 2005, un millésime réussi. Toutes régions confondues, difficile de trouver un couac. C'est le moment de s'approvisionner en bouteilles des vignes les plus septentrionales : Loire, Bourgogne, Alsace, puisque tous les raisins étaient à parfaite maturité. Les grands crus, élevés plus longuement, ne seront pas vendus avant l'an prochain, mais les vins friands à savourer dès leur jeunesse attendent déjà le client. Pas même besoin de les consommer rapidement pour autant : ils devraient tous se conserver un bon moment.

2004, l'année des rouges

Quant aux 2004, un millésime classique, ils sont plus nuancés. Le Languedoc a parfois souffert de pluies persistantes en août et d'orages d'été qui ont pu abîmer les raisins, surtout blancs ; seuls les vigneronnes les plus vigilants tirent leur épingle du jeu. Mieux vaut miser sur les rouges. La Loire aussi, surtout dans le Centre, a dû slalomer entre les orages, avec des réussites inégales. Les côtes-du-rhône, plus favorisés par le soleil en août, s'en tirent bien, avec un équilibre classique et des tanins mûrs pour les rouges, beaucoup de fraîcheur pour les blancs.

La Bourgogne et le Bordelais sont les grands gagnants de cette course à l'équilibre. Dans cette

dernière région, mieux vaut d'ailleurs faire de belles provisions de grands crus, compte tenu des prix délirants atteints par les primeurs 2005. Ainsi, le saint-émilion Bellevue 2004, proposé à 19,95 euros chez Auchan, vaudra 50 euros au minimum pour le millésime 2005. Décidément, la crise viticole ne touche pas tout le monde...

"Parfait pour se faire connaître"

Jean-Paul Durup, producteur à Chablis

Nous sommes fiers de vendre nos chablis dans les plus grands restaurants, mais, pour se faire connaître d'un grand nombre de clients, rien ne vaut les foires aux vins. Elles permettent aux producteurs de vendre de gros volumes à des moments précis. Sans concurrencer les cavistes, puisque le chablis vieilles vignes vendu chez Leclerc ne l'est pas chez eux. »

"Il y a toujours de bonnes affaires"

Giovanna Thomas, sommelière-conseil

Je connais bien les vins proposés pendant les foires, puisque j'ai le privilège de pouvoir les goûter toute l'année. Cela me permet d'indiquer aux clients de ma société, GRT conseil, quels vins acheter pour leur restaurant ou leur boutique. Et j'en achète moi-même, parce qu'il y a vraiment de bonnes affaires à réaliser, surtout pour les bordeaux et les bourgognes. »

"Je n'achète pas mais je pourrais"

Paul Dubrule, fondateur d'Accor

J'ai la chance de faire acheter mes vins par Olivier Poussier, meilleur sommelier du monde en 2000 et conseil chez Lenôtre. Mais si je devais en choisir, il est certain que les foires aux vins m'intéresseraient. Et en tant que vigneron au domaine de la Cavale, dans le Luberon, j'y vendrai mes vins avec joie... quand je serai en mesure de maintenir mes prix. »