

C'est enfin l'année des bonnes affaires en foire aux vins !

Par Hakim Bendaoud, Jérôme Baudouin, Sébastien Durand-Viel |
Mis à jour le 04/09/2020 à 12:46



Pour remplir sa cave de grands flacons, il faudra arriver à l'heure en rayon.

L'épidémie de Covid-19 a redessiné la carte du commerce du vin en France ces derniers mois. À tel point qu'aujourd'hui, les enseignes, particulièrement touchées, doivent faire fondre leurs stocks. Une aubaine pour les amateurs, qui vont bénéficier de prix vraiment alléchants.

Décidément, 2020 sera bel et bien une année atypique dans le commerce des vins. L'épidémie de **Covid-19** a tout chamboulé sur son passage. La période de confinement a généré une très forte baisse des **ventes de vins dans les hypermarchés**, favorisant plutôt l'écoulement des stocks dans les magasins de proximité, mais sur des gammes inférieures. Dans le même temps, ce sont **les vendeurs de vins en ligne** qui ont vu leur chiffre d'affaires exploser. Résultat des courses : les cartes ont été totalement redistribuées.

Cela peut paraître paradoxal, mais s'il y a bien une édition des **foires aux vins** à ne pas manquer, ce pourrait bien être celle de 2020, tant bousculée par cette crise sanitaire. Car des affaires, il y en aura. Et même beaucoup. L'offre n'a sans doute jamais été aussi large et variée ; les prix, eux, sont intéressants comme jamais.

Au cours de ces derniers mois, les stocks se sont accumulés, chez les distributeurs et les vignerons. À la fermeture des restaurants, des bars et des hôtels, s'est ajoutée celle des frontières. Les chais et les entrepôts débordent. Il faut les vider !



> *L'évolution de la consommation engendre un sursaut de popularité pour les vins assez frais.*

DES ÉTIQUETTES RAREMENT DÉCROCHÉES

Dans les catalogues, des centaines de signatures, jusqu'ici introuvables en grande distribution ou chez les e-commerçants, ont ainsi fait leur apparition. Car les **bonnes affaires**, ce ne sont pas que les pris bas, mais aussi les possibilités de mettre la main sur des étiquettes rares. "Face à la crise sanitaire, qui est aussi économique, nous avons voulu mettre à l'honneur les vignobles et vignerons du territoire français", justifie Laurent Lacluque, directeur de la catégorie vins et spiritueux de **Cdiscount**.

Renforcée par rapport aux éditions précédentes, la volonté de proposer des vins aux prix plus abordables et se démarquant de la concurrence est particulièrement nette. Retour au principe de réalité : à 10 euros la bouteille, à raison d'une bouteille par semaine, le budget vin d'un ménage atteint la moitié d'un smic par an ! En ces temps délicats, voilà qui oblige à des concessions, parfois spectaculaires.

20,90 €	Bourgogne Côte d'Or	Domaine François Mikulski	blanc	2018	****	iDealwine
49 €	Jurançon sec	Les Jardins de Babylone	blanc	2015	***	iDealwine

Cette tendance, on la retrouve chez la plupart des cavistes et des vendeurs en ligne. Même les plus pointus, comme La Cave du Marché. "Cette année, nous proposons davantage de vins abordables et mettons en avant de jeunes vigneron et des découvertes", assume Jean-Charles Grassin, l'un des quatre associés de cette cave située à Chartres qui vend aussi en ligne. De son côté, Vin Malin s'est recentré sur une thématique novatrice autour des jeunes vigneron bourguignon, filles et fils de grands vigneron. Chez Wineandco et iDealwine, les équipes ont elles aussi travaillé sur des cuvées plus abordables qu'à l'accoutumée, s'adaptant ainsi à l'environnement économique. Sans toutefois perdre de vue l'objectif de se démarquer de la grande distribution. "Nous souhaitons proposer des vins que les amateurs ne pourront pas trouver dans les rayons d'un hyper", renchérit Jean-Charles Grassin.

Un modèle revu en profondeur

Ce recentrage de l'offre est aussi lié à l'irruption du Covid-19. En raison des contraintes sanitaires, les acheteurs n'ont pas pu se déplacer dans le vignoble pour dénicher de nouvelles cuvées. Et en mai, la période habituelle de présentation des foires aux vins s'est transformée en dégustations virtuelles à l'attention de la presse, quand elles n'ont pas été, pour la très grande majorité d'entre elles, tout bonnement annulées. Seul E.Leclerc a tenu à organiser un événement dans ses locaux. Pour ne pas risquer la contamination des dégustateurs, l'enseigne a dû diviser par deux le nombre d'échantillons et prendre de considérables mesures d'hygiène.

Un autre facteur a joué un rôle déterminant : l'inconnu du marché. La déroute des ventes de vins en hypermarché, où se fait l'essentiel du chiffre d'affaires des foires aux vins, et l'orientation des consommateurs vers des bouteilles plus abordables, ont poussé les enseignes à revoir profondément leur modèle. Car jusqu'à fin juin, celles-ci semblaient face à de grandes inconnues sur le devenir de l'édition 2020 de leur foire aux vins. À l'heure où nous écrivons ces lignes, de nombreux magasins hésitaient encore à organiser leurs soirées d'inauguration ; nous vous recommandons de vous renseigner localement avant l'événement.

Le goût de la découverte

Les changements de mode de consommation imposent de nouveaux arbitrages. "Ce qui fonctionne aujourd'hui, c'est tout ce qui passe par le frigo !", assure Charles Cousineau (Auchan). Conséquence, dans les magasins de l'enseigne, on trouvera davantage de vins blancs, effervescents et étrangers, tandis que l'offre de bordeaux a pour sa part été réduite de 20 %.

D'une manière générale, les rouges trinquent ! Il s'en boit moins (et s'en vend donc moins), surtout lorsqu'il fait chaud, comme cela a été le cas lors des deux précédentes éditions. D'ailleurs, le climat n'est pas le seul à évoluer. "À la différence de leurs aînés, les trentenaires veulent goûter à tout plutôt que de rester enfermés dans un cépage ou une région, confirme Stéphane Da Silva (Carrefour Auteuil). Ce n'est pas parce qu'ils n'auront pas aimé un vin qu'ils ne reviendront pas chez nous. Ils disent rarement que ce n'est pas bon, mais très souvent que ce n'est pas à leur goût !"

Dans ce contexte, une grande région historique comme Bordeaux a du souci à se faire. Le vignoble girondin a trusté pendant des décennies les foires aux vins, s'accaparant à lui seul près de la moitié de l'offre grâce à ses crus classés plébiscités par les amateurs. Des flacons qui ne font aujourd'hui plus recette dans les linéaires.

[Lire l'article complet](#)