



/ Conso - 2023/08/00 19:50 GMT

Foire aux vins : les bonnes affaires se trouvent-elles sur internet ou en magasins ?

(ETX Daily Up) - Si la rentrée sonne l'heure pour les enfants de retourner à l'école, c'est le moment pour les amateurs de vin - néophytes comme connaisseurs, de ne pas rater les bonnes affaires promises par les grandes surfaces. Véritable rendez-vous traditionnel lançant officiellement l'automne, la Foire aux vins ne se prépare plus seulement dans les catalogues des hyper et supermarchés, mais aussi sur le net. Et ils sont où les vrais bons plans ? On vous dit tout.

Lors de l'édition 2022, les foires aux vins ont généré 449 millions d'euros de chiffres d'affaires dans la grande distribution. Selon les enseignes, ce rendez-vous créé il y a cinquante ans par E.Leclerc représente entre 15% et 20% du chiffre d'affaires réalisé par le rayon vins, les champagnes et les effervescents, et ce en moins d'un mois à peine. Ce que l'on appelle aussi, de façon maladroite, "les soldes d'automne" - la Foire aux vins est un moyen de dénicher certains vins que l'on achète plus facilement à la propriété et pas toujours en grandes surfaces, c'est surtout en cela qu'elle permet de réaliser de bonnes affaires, est un moment clé pour les distributeurs. L'année dernière, E.Leclerc a vendu neuf millions de bouteilles dans ce cadre et a encaissé 104 millions d'euros, Carrefour et Système U 56 millions d'euros, Lidl 54 millions d'euros. Les différents hyper et supermarchés se livrent donc une bataille féroce, en prenant le soin d'inviter les plus grands dégustateurs à goûter à leur sélection et à garder celle-ci privée le plus tard possible, concurrence oblige. Certains tentent de se démarquer en rebaptisant ce rendez-vous "Cuvée d'automne" comme chez Lidl ou "la rentrée des vins" à la Grande Epicerie de Paris. Selon l'Iri, "c'est une opportunité de communiquer et appuyer son (re)positionnement".

Alors que 41% de Français achètent désormais leurs vins sur le web d'après la dernière étude de la plateforme [iDealwine](#), la Foire aux vins s'est aussi déployée via ce créneau. Ils s'appellent Wineadnco.com, Mondovino.com, Millésimes.com, Vinatis... Ces nouvelles bonnes adresses où acheter de bons jus ont reproduit les codes de la grande distribution pour prendre leur part du gâteau. Chez iDealwine.com, le géant de la vente aux enchères de vin en ligne, on a rebaptisé la Foire aux vins "le festival d'automne".

En magasins physiques comme en ligne, la bataille se livre d'abord sur un front : le prix. Et dans un contexte d'inflation, qui a engagé certains foyers à sauter un repas ou restreindre les portions dans l'assiette afin de joindre les deux bouts, l'argument tarifaire est incontournable pour séduire les consommateurs. Pas un seul acteur de la FAV, tous canaux



confondus, n'oublie de marquer son territoire sur cet aspect dans son catalogue. L'ordre général se range surtout derrière une promesse à moins de dix euros. Mais chez Aldi, on assurera 60% de bouteilles à moins de 5 euros tandis que chez Netto pas moins de 310 références seront étiquetées à 7 euros. De son côté, p

Pourquoi il faut aussi chiner les bonnes affaires sur le web

Pourtant, la participation des e-commerçants à la Foire aux vins mérite que l'on s'y attarde. Elle se distingue des ogres de la distribution par un lancement plus précoce, en général à la fin du mois d'août, quand les hyper et supermarchés démarrent les bonnes affaires, au mieux, début septembre. Les e-commerçants du vin sont aussi plus endurants en prolongeant le plaisir bachique jusqu'à fin octobre. Dans la grande distribution, la Foire aux vins se déroule moins d'un mois. Et elle a d'ailleurs contre-attaqué en livrant des avant-premières sur la toile. Les magasins E.Leclerc ont ainsi réservé 300 étiquettes aux acheteurs en ligne. Chez Carrefour, on a lancé le site Macave.carrefour.fr où il est désormais possible de réserver avant tout le monde ses bouteilles préférées. Un atout non négligeable quand on sait que "les 'vraies' occasions existent mais s'écoulent très très vite, il faut se montrer judicieux et attentifs" explique le sommelier Emmanuel Delmas sur son blog riche en bons conseils d'achat, sans compter que la plupart des belles quilles partent au moment des soirées de dégustation organisées avant le jour J. Et de préciser : "les enseignes savent vous faire miroiter de belles affaires, alors que vous n'en trouverez que très très peu...". Et ils sont où les bons plans ? "Visez le milieu de gamme : c'est ici qu'existent les éventuelles 'affaires'. Sur Bordeaux, les crus bourgeois, ainsi que certains autres grands crus classés moins fameux restent des valeurs 'presque' sûres, bien que souvent dénuées de caractère".

Si le nombre de références est moindre sur internet par rapport à la grande distribution, elle est plus pointue. Contrairement à cette dernière, les e-commerçants du vin ont déjà fait leurs preuves en matière d'expertise bachique. Ils ont remporté la partie de la confiance et sont eux-mêmes gages de garantie et de qualité. Du côté de la grande distribution, c'est autre chose. Ce n'est pas un hasard si E.Leclerc a désigné comme ambassadeur le meilleur sommelier du monde Andreas Larsson, si la Revue du Vin de France apporte sa caution en apposant son identité sur ses vins préférés sélectionnés par Carrefour, ou si Monoprix s'en remet au duo Thierry Desseauve et Michel Bettane pour distinguer ses coups de coeur.

Enfin, les vendeurs de vin en ligne savent aussi mieux rassurer le consommateur pour ce qui est de la conservation de leur précieux nectar : ils en ont fait leur gagne-pain. Logiquement, ils disposent de la logistique et des conditions de stockage favorables au commerce du vin. Dans la grande distribution, où l'on peut repérer des Premiers Crus de Bourgogne réchauffés par la lumière intense des néons mettant en valeur parfois une belle couche de poussière, il est difficile de

remporter cette bataille. "Vous aurez davantage de garantie sur la qualité de conservation, que de millésimes anciens, dont on ne sait ni comment ni combien de temps ils ont été entreposés".