

LA RIOJA devrait voir ses parts de marché progresser sur les pays tiers, dans les deux ans à venir. C'est ce que prédit le baromètre Wine Trade Monitor 2016 de la Sopexa.

L'Espagne, le péril rouge

Une étude de la Sopexa révèle que, sur sept pays tiers, les opérateurs s'attendent à ce que l'Espagne soit l'origine qui se développe le plus dans les 24 mois. Faut-il s'en inquiéter ?

L'Espagne pourrait bien devenir notre principal challenger à l'export sur les pays tiers, dans les deux années à venir. Tel est l'un des enseignements du baromètre Wine Trade Monitor 2016, réalisé par l'agence de marketing et communication Sopexa. Cette dernière a enquêté auprès de 1 100 de ses clients (importateurs, grossistes, grande distribution, distributeurs spécialisés) sur sept marchés : États-Unis, Canada, Japon, Chine, Hong Kong, Corée du Sud et Russie. Et 40 % d'entre eux prévoient un essor des vins tranquilles espagnols d'ici 2018 ; contre 16 % qui les voient céder des parts de marché. Cette tendance est encore plus marquée au Canada, en Russie et en Corée du Sud, où un opérateur sur deux s'attend à une progression des vins hispaniques. L'Espagne est même la première destination en Corée, en termes d'attente de croissance des ventes.

Au global, sur cinq des sept destinations, les pronostics de développement leur

sont plus favorables qu'aux vins italiens ou français.

Une percée qui surfe sur la tendance à la gastronomie ibérique

Cette percée attendue des vins hispaniques provient d'une multitude de facteurs. Selon François Collache, directeur commercial boissons de Sopexa, « les Espagnols proposent de vins avec un très bon rapport qualité/prix. Par ailleurs, les opérateurs disposent bien souvent de portefeuilles bien fournis en références françaises et italiennes. Intégrer des dives bouteilles espagnoles leur permet d'amener un peu de nouveauté. Enfin, le côté savoureux de leurs cépages, et notamment le tempranillo qui est positionné sur le fruit et la douceur, répond bien à l'Umami, la cinquième saveur asiatique. Tout cela fait que l'Espagne a un véritable potentiel de croissance à l'export. » Et en effet. L'Espagne est déjà présente dans la plupart des portefeuilles des sondés, mais de manière moindre que l'Italie et la

France : 76 % en proposent, contre 94 % pour les vins de l'Hexagone, et 80 % pour les Italiens. De plus, dans l'étude, les vins tranquilles espagnols sont jugés comme ayant un bon positionnement prix par 23 % des répondants. Et, le tempranillo, cépage phare ibérique, a le vent en poupe. Il arrive dans le top cinq des variétés pour lesquelles une hausse des ventes est attendue, notamment en Russie et au Canada.

Mais Christian Barré, président de la Federación Española del Vino (FEV) et DG Espagne de Pernod Ricard Wine-makers, interrogé par l'agence, pousse l'analyse plus loin. S'il identifie lui aussi « l'excellent rapport qualité/prix » comme étant un facteur de succès, il pense qu'elle provient aussi de « la volonté de certains opérateurs de créer et pousser de fortes marques à l'international en réaction à la crise. La filière a également su s'appuyer sur les aides à la promotion vers les pays tiers de l'OCM, que ce soit au niveau des opérateurs privés ou des structures collectives de type Consejos Reguladores. » Enfin, à l'instar des vins italiens aux États-Unis, il estime que le développement des vins ibériques est porté par la tendance à la gastronomie espagnole, simple, conviviale, à base de tapas.

Photo: FOTOU/WAINÉ

voir plus loin

Les autres enseignements de l'étude

- ➔ **Au niveau des régions françaises**, les opérateurs estiment que le Languedoc, les Côtes-du-Rhône et Bordeaux ont de belles perspectives d'évolution, tandis que le Beaujolais et l'Alsace devraient souffrir.
- ➔ **De son côté, l'Allemagne** est à la peine avec au moins six régions qui devraient voir leurs ventes s'éroder.
- ➔ **Au niveau des marchés, les États-Unis** devraient être toujours plus friands de rosé, qui devrait se « premiumiser » et devenir plus sec. De même, les opérateurs s'attendent à ce que la demande pour le sauvignon dépasse celle pour le chardonnay.
- ➔ **Au Japon**, les professionnels constatent un intérêt pour les vins bios et nature, suite au traumatisme de Fukushima. 38 % d'entre eux prévoient une hausse de leurs ventes sur ce segment.

D'un point de vue plus micro-économique, Rioja, La Mancha et Ribera del Duero devraient davantage progresser que le reste des régions hispaniques, au détriment notamment du Somontano ou du Penedès. La Rioja est d'ailleurs la seconde région la plus plébiscitée dans l'enquête, mais après le Languedoc.

En Bourgogne, l'Espagne n'est pas une menace

Faut-il dès lors s'inquiéter d'une invasion hispanique ? Les opérateurs se veulent rassurants. Pour la Bourgogne, par exemple, l'Espagne n'est pas une menace. « Certes, on voit la présence de l'Espagne sur les marchés internationaux, mais cela ne nous préoccupe pas trop contrairement à Bordeaux ou au Languedoc, commente Louis-Fabrice Latour, président de la maison éponyme à Beaune. Nous ne sommes pas sur les mêmes cépages. Nous craignons beaucoup plus les Néo-Zélandais, notamment au Royaume-Uni. » Dans les régions plus méridionales, l'heure ne semble pas non plus à l'inquiétude. « Les vignobles comme la Rioja ou le Priorat se battent avec les mêmes armes que nous : la différenciation qualitative, relative Jérôme Villaret, délégué général du CIVL (Conseil interprofessionnel des vins AOC du Languedoc & IGP sud de France). Ils ont des cépages similaires aux nôtres, comme le grenache ou le carignan, et les typicités de nos vignobles sont plutôt proches. Nous voyons donc d'un bon œil l'arrivée de l'Espagne, car elle permet d'ouvrir de nouveaux axes de consommation. Une fois que les consommateurs adhèrent aux vins qui ont goûté de soleil, ils basculent aussi bien sur du Rhône sud, de la Provence, du Languedoc, de l'Espagne ou de la Toscane. Et ce d'autant plus que l'étude prévoit que le Languedoc sera la région avec la plus forte progression dans les deux ans à venir. Par ailleurs, aux États-Unis par exemple, l'arrivée de l'Espagne ne se fait pas à notre détriment : les opérateurs augmentent la taille du rayon vin européen pour l'y intégrer. » Ce qui inquiète en revanche beaucoup plus le CIVL, ce sont les arrivées de vins sans IG en provenance de La Mancha : « là, nous ne jouons pas à armes égales au niveau coûts de production et il y a des problèmes d'étiquetage, pointe Jérôme Villaret. Une partie de l'offre, notamment en BIB, a basculé et cela pénalise nos IGP départementales. »

CLARA DE NADAILLAC

1 cm de naturel*



Il est temps de préférer



FRAYSSINET
LE FERTILISANT ORGANIQUE

groupe-frayssinet.fr

*N°1 français, FRAYSSINET fabrique depuis 1870 pour les professionnels, des fertilisants organiques concentrés, à base de matières premières nobles sélectionnées, garanties sans boues urbaines et sans déchets verts.

Évalué exemplaire AFAQ 26000. Certifié AFAQ 9001.

YouTube f t in