




« Plus de doutes que des certitudes »

Vendredi 06 décembre 2019 par Sharon Nagel

 Lire plus tard

 Commenter

 Imprimer

 Envoyer



-
- Un manque de visibilité
 - Les inquiétudes liées aux guerres commerciales
 - Des pratiques pas très catholiques en Espagne ?
 - Les prix argentins ne remonteront pas rapidement
 - Une année difficile pour les pays de l'Est
-



De l'avis des exposants, tous les grands acheteurs de vrac étaient présents à la World Bulk Wine Exhibition cette année - crédit photo : Sharon Nagel

Repoussée d'une semaine par rapport aux éditions précédentes pour mieux tenir compte des impératifs de la production, la 11ème World Bulk Wine Exhibition s'est tenue cette semaine à Amsterdam. Le salon s'impose plus que jamais comme le baromètre de la filière des vins en vrac, voire même le déclencheur de la campagne.

Un manque de visibilité

Pour son 11ème édition, le plus grand salon mondial du vin en vrac a accueilli plus de 260 producteurs issus de 24 pays et a été marqué par une présence notable des acheteurs chinois. Tout en restant un événement à taille humaine, la WBWE est devenue le rendez-vous incontournable de l'ensemble des acteurs du vrac. Elle donne le ton en matière de prix, permet de mieux cerner les disponibilités et les qualités, et donne même un premier aperçu des volumes qui risquent d'arriver sur le marché en cours de campagne, en provenance de l'Hémisphère sud. Mais chaque édition est différente et celle de 2019 n'a pas dérogé à la règle. Après une campagne tendue à cause des faibles récoltes en 2017, puis des prix en berne provoqués par la forte production en 2018, l'édition 2019 a été marquée par un certain manque d'engagement de la part des acheteurs et de visibilité liés, entre autres causes, au contexte économique mondial et aux guerres commerciales. « *Nous avons plus de doutes que des certitudes cette année* », a résumé Eric Lanxade, directeur commercial de CVG dans le Gers. « *Nous ressentons une profonde*

réorganisation de la grande distribution au niveau des prix ». A ce chamboulement, le groupement affirme qu'il faut « *innover, développer de l'agilité et répondre à de nouvelles demandes des consommateurs* ».

Les inquiétudes liées aux guerres commerciales

Certaines situations, cependant, ne peuvent être maîtrisées par la filière, comme en témoigne l'impact des tarifs douaniers supplémentaires appliqués en octobre dernier à certains vins européens expédiés vers les Etats-Unis. « *Pour l'instant nos commandes continuent* », explique Stéphane Roques, directeur de la cave coopérative de Florensac, dans l'Hérault. « *Tant que le consommateur final n'a pas été impacté, on ne peut mesurer les effets de la taxe, mais on va dépasser le prix symbolique de 10\$ et ce sera compliqué* ». Pour le directeur de l'Observatoire espagnol du marché du vin, Rafael del Rey, la situation sera surtout compliquée pour les vins d'appellation, qui n'ont aucun moyen de détourner les nouveaux tarifs, si ce n'est pour les rouges de jouer un peu sur le degré alcoolique. « *Beaucoup d'appellations n'autorisent pas la mise en bouteille à destination* », rappelle-t-il, s'étonnant d'une information circulant pendant le salon selon laquelle certains vins rosés de Provence avaient adopté cette approche. Pour le directeur de l'OEMV, il devient crucial d'identifier les produits américains les plus sensibles dans le litige Airbus-Boeing, pour éviter une escalade de la situation lors des prochaines négociations : « *Il faut que cela fasse très mal aux Américains et que cela les décourage d'aller plus loin* », insiste-t-il.

A LIRE AUSSI

MARCHÉ EN VRAC

Moins de 1 000 €/tonneau de Bordeaux pour plus de 75 % des transactions

EXPORT USA

Hillebrand chiffre à 130 containers en moins l'effet de la taxe Trump

Des pratiques pas très catholiques en Espagne ?

En attendant, d'autres inquiétudes étaient exprimées du côté de la production. Le niveau des disponibilités au niveau mondial ne permet pas d'espérer une revalorisation des prix, sauf peut-être pour des produits de niche, cela, malgré un retour à la normale de la production dans de nombreux pays. Les acheteurs ne se bousculent pas au portillon et continuent, comme c'était déjà le cas l'an dernier, d'acheter « *à la petite semaine* », en assurant leurs besoins les plus immédiats. Cet attentisme impose un plafond aux prétentions en matière de prix, sujet qui est resté plus confidentiel pendant le salon cette année que les années précédentes. « *Notre production a baissé de 40% en 2019* », explique José Manuel Manzanares Barrios, directeur de Bodegas San Isidro, une cave coopérative située dans la Mancha. « *Pourtant nos prix, tout en étant en progression à cause de cette baisse, n'ont pas augmenté dans les mêmes proportions* ». De 32€/hl en 2018, ils sont passés en effet à 41€/hl cette année, mais pourraient s'avérer être plutôt un vœu pieu. Déclarant aborder la campagne « *avec résignation* », le directeur de la cave montre du doigt des pratiques peu louables de la part de certaines caves de la région. « *Nous soupçonnons certains producteurs de mélanger de vieux vins avec ceux de la nouvelle récolte, ce qui fait forcément baisser les prix. Il est évident que pour commercialiser des vins à 36€/hl, il faut que ce soient de vieux vins. Toutes les caves n'ont pas encore mesuré l'importance d'améliorer la qualité* ». A ce prix-là, on se demande comment il est possible, en effet, d'assurer la pérennité d'une cave. Pour Rafael del Rey, l'équation est relativement simple : « *Les producteurs espagnols arrivent à tenir parce que les coûts de production sont très faibles. Là où ils vont traiter une fois, par exemple, d'autres auront traité dix fois. De plus, l'eau est facilement disponible et*

pas chère. Enfin, les caves sont grosses et arrivent à réaliser des économies d'échelle. Elles restent rentables – les bonnes années sont très bonnes, et les autres sont moins bonnes ».


Les prix argentins ne remonteront pas rapidement

De l'autre côté de l'Atlantique, l'Argentine aussi arrive à proposer des vins à des prix défiant toute concurrence, du moins au niveau départ cave. Les tarifs les plus couramment cités pendant le salon ne dépassaient pas 20 cts USD le litre (soit 18 cts d'euro) pour les vins génériques, dans des quantités abondantes. Une mesure mise en place par le gouvernement, accordant une subvention de 3 pesos le litre (soit environ 4,5 cts) à des vins rouges exportés en vrac, arrivera à son terme dans quelques mois, faisant dire à Matias Buran du service export du géant argentin Peñaflor, qu'on « *risque de voir arriver davantage de vins rouges argentins sur le marché mondial au cours des prochains mois. Nous pensons que pendant un an ou deux, l'Argentine sera un acteur important du marché international* ». Avec l'équivalent de 7 mois de consommation prévus au niveau des stocks en juin prochain, les prix argentins ne vont pas remonter d'aussitôt. « *Dès qu'on dépasse six mois, il est de notoriété publique que les prix baissent* », explique Leonardo Olazabal, responsable de Tierra del Huarpe à San Juan. Une situation interne compliquée, avec des taux d'inflation à 45% et des taux d'intérêt à 5% par mois, repousse néanmoins certains acheteurs. « *La plupart des acheteurs ont l'habitude de travailler avec des économies plus stables. Ils ne comprennent pas qu'il faut payer à l'avance ou à échéance 30 jours* », reconnaît Matias Buran.

Une année difficile pour les pays de l'Est

Il n'en reste pas moins que l'Argentine a pu profiter des déboires constatés dans d'autres pays producteurs. L'Afrique du Sud ne peut que panser ses plaies après avoir fortement augmenté ses prix à la suite de récoltes déficitaires. Une stratégie dont les répercussions se font cruellement sentir : « *Nous aurons beaucoup de mal à récupérer nos parts de marché perdues* », s'indigne Pierre Van der Merwe, propriétaire de 400 hectares de vignes et actionnaire chez UniWines dans le Breedevalley. « *Beaucoup de producteurs ne sont pas très avisés. Les prix ont augmenté beaucoup trop rapidement parce qu'ils ne comprennent pas le fonctionnement du marché* ». Dans le même temps, l'Europe de l'Est ne semble pas en train de réaliser son rêve de remplacer les marchés de l'ex-bloc soviétique par des destinations plus lucratives. « *Il y a beaucoup de vin à vendre cette année* », reconnaît Andrian Davidescu, directeur commercial de Vinaria din Vale en Moldavie, l'une des 18 entreprises moldaves présentes à la WBWE cette année. « *Ça a été une année difficile pour nous en termes de prix. Nous espérons que la situation va s'améliorer mais nous ne pouvons pas rivaliser avec l'Argentine, nous ne savons pas comment ils font pour proposer des vins à ces prix-là* ». En effet, le marché du vrac reste dominé par la sensibilité des acheteurs aux prix. Seule une stratégie axée sur les profils novateurs et de niche peut permettre de se distancer de cette réalité, mais elle ne paraît pas être encore majoritaire.

 [haut](#)

 Tags : [Vin en vrac](#) [Espagne](#) [Argentine](#) [Taxe](#) [Grande-distribution](#) [Prix](#) [Afrique du Sud](#) [World Bulk Wine](#)

Allez plus loin avec **VINICONNECT**



SERVICES &
FORMATIONS

DARTESS

**DARTESS Logistique
des Vins et Spiritueux**



MATÉRIELS &
PRODUITS

Vinolem

**Etui 1 Magnum
CAPITONNE nude
Dim. 120 x 120 x 395
mm**



MATÉRIELS &
PRODUITS

VERRES EN FÊTE

**Vasque Trèfle plexi
translucid**

Vitijob.com

LES DERNIERES ANNONCES

- > Directeur des ventes régional chr paris-ile de france (h/f)
- > Régisseur / création de domaine en ventoux (h/f)
- > Assistant administratif spécialisé vigne et vin (h/f)

Intervignes.com

VENDRE OU ACHETER SES VIGNES

- > Une personne ou couple pour s'occuper d'un domaine viticole
- > Rare propriété d'un seul tenant d'une douzaine d'hectares en aoc saint-émilion grand cru
- > Bergerac - magnifique propriété d'une trentaine d'hectares d'un seul tenant

VinOkaz.com

ACHETER VENDRE DU MATÉRIEL D'OCCASION

- > 155 hectos cuve stockage inox
- > Box bois 600 bouteilles
- > Tracteur massey fergusson 8280