

La viticulture régionale (re)part à la conquête de nouveaux marchés

ÉCONOMIE

ProWein, le salon de référence dans le monde du vin, s'est ouvert ce dimanche en Allemagne. Le retour d'un rendez-vous crucial, l'export pesant 1,01 milliard d'euros pour les vins d'Occitanie.

Ludovic Trabuchet
ltrabuchet@midilibre.com

Il va falloir se faire une place au milieu des 5 700 exposants venus de 62 pays différents. Depuis ce dimanche, et jusqu'à mardi, 56 domaines viticoles, vigneron, caves coopératives de la région, réunis sous un même pavillon "Occitanie", présentent leurs vins à ProWein, salon de référence qui attirait à Düsseldorf, avant le Covid-19, jusqu'à 60 000 visiteurs venus du monde entier... uniquement des professionnels, revendeurs ou cavistes.

« C'est "le" rendez-vous international, celui où toutes les régions viticoles sont représentées, et après deux années de fermeture en 2020 et 2021 et une édition 2022 en demi-teinte car repoussée en mai, ce salon 2023 est très attendu », commente Catherine Machabert, responsable du département marché viticole de Ad'Occ, l'agence de développement éco-

nomique de la Région Occitanie. De gros moyens ont donc été développés, dont un espace de 600 m² pour mieux se démarquer.

Des enjeux de taille

Il faut dire que l'enjeu est de taille. « Le marché de l'export des vins de la région représente 3,2 millions d'hectolitres, IGP et AOC confondus, soit une valeur de 1,01 milliard d'euros. L'année 2022 a été particulière puisque l'on a constaté une baisse de 11 % des volumes vendus à l'étranger, mais une hausse de 0,83 % en valeur. Cela traduit le fait que les vins d'Occitanie se valorisent un peu plus, que leur qualité est reconnue à l'international », analyse Catherine Machado. C'est particulièrement vrai en Allemagne, quatrième consommateur de vin au monde, où plus de la moitié des vins importés de France viennent... d'Occitanie. « C'est aussi le premier marché international pour les vins bio avec 24 % des ventes mondiales. Une potentialité de business incon-

tournable pour l'Occitanie, meilleure région bio d'Europe », ajoute la représentante de l'agence Ad'Occ.

Ce ProWein 2023 doit donc permettre de conforter ce marché... mais d'en retrouver aussi un autre, très attendu. « On avait une clientèle asiatique importante, mais le Covid a mis un frein à ce marché, notamment en Chine. Avec la réouverture des frontières en janvier, on espère le retour des Chinois », détaille Laura Costes, directrice export de l'entreprise Joseph-Castan, qui possède deux propriétés en Terrasse du Larzac et Costière de Nîmes et peut donc proposer, de surcroît avec une activité négoce, tous les types de vins, « notamment les rosés pour lesquels il y a une forte demande ». L'export représente d'ailleurs 80 % de son activité, répartie entre Europe, États-Unis et Asie, « d'où l'importance pour nous de ce rendez-vous, surtout dans ce contexte où il faut renouer avec ses clients ».

45 rendez-vous, 16 pays

Cyril Payon, le directeur de L'Ormarine qui regroupe six caves, soit 470 coopérateurs de la Méditerranée aux Cévennes, ne raterait, lui non plus, le rendez-vous pour rien au monde. « En trois jours, je vais enchaîner 45 rendez-vous avec des repré-



Le salon ProWein est le rendez-vous à ne pas manquer.

MAXPPP

sentants de seize pays différents. L'avantage de ce salon, par rapport à WineParis qui a eu lieu le mois dernier, c'est que toutes les régions viticoles du monde sont représentées, de l'Australie au Chili en passant par l'Afrique du Sud en plus des pays européens. Cela attire plus de revendeurs, notamment les Américains ou Canadiens qui ont une vision plus ouverte que sur les seuls vins européens. » Pour se démarquer, le représentant de L'Ormarine a une pièce maîtresse : son Picpoul de Pinet,

« qui reste une référence à l'international. Ça parle. » Alors même s'il ne part pas forcément à la conquête de nouveaux marchés à Düsseldorf, « c'est toujours compliqué de se démarquer », Cyril Payon a l'habitude de profiter de ses rendez-vous pour présenter de nouveaux produits. « Notamment les vins bio sur lesquels on a un peu plus de difficulté. Si on étoffe le listing chez nos clients, c'est déjà gagné », sourit-il. Sachant que 45 % des volumes partent chaque année à l'étranger, « ce n'est pas

une paille ».

Les tendances de demain ?

À Saint-Christol (Hérault), au Domaine Coste-Moynier, l'export représente un tiers de l'activité. « Sans pour autant délaissier le marché français, c'est à l'étranger que se situent les marges de croissance. Ce rendez-vous est donc important », commente Arnaud Moynier. Il faut même bien le préparer. « Il y a un travail de prospection à anticiper, de présentation de nos vins, il faut maîtriser les conditions de paiement. En fait, il faut être bon partout. » Et bien sûr sur les vins. « On a notamment des rouges plus concentrés avec des notes de fruits noirs assez complexes qui marchent bien dans le nord de l'Europe. »

ProWein, c'est d'ailleurs aussi le moment de regarder ce qui se fait ailleurs dans le monde. « Les revendeurs savent mieux que tout le monde ce que recherchent les consommateurs. C'est donc intéressant de faire un tour dans le salon et d'observer ce qu'ils recherchent dans les pays du "nouveau monde", ce que seront peut-être les tendances de demain. »

Arnaud Moynier a tout de même déjà une certitude : « Il y a actuellement une vraie émulation autour du vin à l'étranger. »