

Par temps de crise

## Avez-vous pensé aux destockeurs et embouteilleurs de vin ?

Lundi 27 avril 2020 par Marion Bazireau



Selon Fabrice Chaudier plusieurs options s'offrent encore aux vignerons qui souhaitent écouler de gros volumes. - crédit photo : Fabrice Chaudier

### Alors que les ventes de vins tournent au ralenti, un consultant avisé conseille aux vignerons de se tourner vers les déstockeurs et les embouteilleurs.

"Comment libérer de la place dans mon chai sans vendre mon vin à un prix inférieur à son coût de revient ?" Une question à laquelle de nombreux vignerons ne savent aujourd'hui pas répondre.

Consultant chez « Vins et Ventes », à Bordeaux, Fabrice Chaudier a plusieurs astuces à leur livrer.

**"Le volume n'est pas forcément l'ennemi"**

*« Mais j'aimerais d'abord insister sur le fait que le volume n'est pas forcément l'ennemi ». L'expert invite à la patience. « J'ai toujours en mémoire un vigneron qui avait envoyé 300hl de 2016 à la*

*distillation, quelques jours avant que sa récolte 2017 ne soit réduite à peau de chagrin par le gel. Nous ne savons pas encore si le millésime 2020 sera généreux. »*

Certains chefs d'exploitation font néanmoins face à des contraintes économiques immédiates. *« S'il faut agir dans l'urgence, les vignerons ont alors la possibilité de démarcher les déstockeurs distributeurs. »* Ces derniers peuvent acheter des lots de bouteilles, ou avoir besoin de tiré-bouché ou de bouteilles habillées à leur nom. Noz est le plus connu, *« mais c'est aussi le plus agressif »* prévient le consultant. En France, il est possible de se tourner vers Futura, STIC, Max Plus, Stokomani, Alphaprim, ID Stock, Stock 54, Destock ouest. *« A l'export, je recommande Ritem Negoce ».*

Si ce débouché n'est pas celui auquel on pense en premier, il est toujours plus intéressant qu'une vente en vrac à 700€ le tonneau, et peut aboutir à des relations commerciales de longue durée. Lorsque le vigneron vend des bouteilles sous son étiquette, il a également le mérite de donner de la visibilité. *« On aurait tendance à penser que vendre à un déstockeur va dégrader l'image de son vin mais ce n'est pas le cas. En témoignent les grandes marques de luxe qui n'hésitent pas à solder leurs produits à -60%. »*

Autre piste proposée par Fabrice Chaudier : démarcher les réseaux capables d'acheter de gros volumes. Deux options s'offrent alors au vigneron. Il peut se tourner vers les principaux acteurs du web, tels que Cdiscount, Vivino, ou les Grappes, ou bien se rapprocher de la grande distribution classique. *« Je pense notamment aux ventes de vin en Bib via les drives, qui connaissent une vraie croissance en ce moment. Leclerc, Auchan, Intermarché... toutes les enseignes nationales sont concernées. Les vignerons peuvent aussi aller voir du côté des Etats-Unis ou de l'Europe. Contrairement à ce que l'on entend ces marchés ne sont pas à l'arrêt. »*

### Initier des démarches collectives

Quand les besoins de trésorerie est moins criant, le consultant préconise aux vignerons de miser sur le collectif. *« S'associer permet de proposer des volumes conséquents et de créer des marques fortes. »* Il devient alors possible de se présenter à des entreprises embouteilleuses comme la Fiee des Lois ou Delèze, qui achètent en vrac pour mettre en bouteille sous des marques de distributeur, mais peuvent aussi le faire sous d'autres marques. *« De manière générale, les vignerons ont davantage de chances de trouver des débouchés intéressants en profitant des bonnes idées de leurs confrères, de leur syndicat, interprofession, ou de réseaux comme les vignerons indépendants. Il ne faut pas qu'ils restent seuls »,* conclut Fabrice Chaudier.

### A LIRE AUSSI

**SACRIFIÉ À LA CRISE**  
Le prix plancher du Bordeaux  
raclé à 700 euros le tonneau

### CONSEIL D'EXPERTS

Les rabais de crise cassent les  
prix et les marques alerte  
Wine Intelligence