



<http://www.ladepeche.fr/article/2015/09/06/2171462-foire-aux-vins-pour-faire-une-bonne-recolte.html>

FOIRE AUX VINS : POUR FAIRE UNE BONNE RÉCOLTE

Publié le 06/09/2015 à 06:17, Mis à jour le 06/09/2015 à 06:18



La jeune clientèle s'intéresse de plus en plus au vin, comme le week-end dernier au festival des senteurs et saveurs de Fronton./ Photo DDM, Michel Viala

D'une année sur l'autre l'attachement des Français aux foires aux vins ne se dément pas. Toutes les enseignes s'y mettent avec cette année un effort mis sur les vins régionaux. Face aux centaines de références, il y a

quelques règles à respecter pour ne pas se tromper.

Comme chaque année, les enseignes font le grand écart en termes d'offres et de prix à l'occasion des foires aux vins pour satisfaire amateurs de grandes cuvées et néophytes, et doper leur fréquentation. Elles s'y mettent toutes ou presque. Même Biocoop qui a démarré fin août, et Lidl qui a mis sur le marché quelques cuvées rares et haut de gamme. «C'est une bonne occasion de montrer que Lidl a changé, que nous ne sommes plus un hard-discounter mais un supermarché de proximité», capable de proposer des produits diversifiés, y compris des grands crus, explique Michel Biero, responsable achats de l'enseigne.

Ces foires sont devenues, depuis leur création en 1973, un rendez-vous incontournable pour les consommateurs comme pour la grande distribution. Et qui rapporte gros ! Entre 460 et 480 millions d'euros, représentant ainsi «un chiffre d'affaires et un enjeu conséquent» pour les enseignes, précise Matthias Berahya-Lazarus, PDG de Bonial, et spécialiste de la distribution. Chez Leclerc, elles concentrent 15 % des ventes annuelles du rayon vins.

Selon un sondage «Terre de vins», 40 % des Français estiment que les Foires aux vins restent l'occasion de réaliser de bonnes affaires. Une autre étude Toluna pour LSA indique que jusqu'à 70,6 % (+2,3 points) des Français comptent y participer cette année. Le panier moyen se situera cette année entre 7 et 8 €. «C'est plus que la dépense moyenne en vins dans les grandes surfaces (entre 3 et 4 €), mais le seuil des 10 € la bouteille reste symbolique pour nombre de consommateurs, période de crise oblige», souligne Matthieu Berahya-Lazarus. La tendance sur de nombreux points de vente sera à la mise en avant des vins régionaux. Joël Cals, responsable du rayon vin à Leclerc Limoux annonce 60 références locales en plus de notre catalogue. Pour les viticulteurs, l'engouement est aussi au rendez-vous, résume Michel Peyrilles, directeur commercial des caves de Buzet : «Nous travaillons depuis des années à une montée qualitative, en maîtrisant les prix et en respectant l'environnement, on est aujourd'hui sur des rapports qualité prix qui sont super sympas.

Les pièges et les bonnes affaires

Quelques conseils restent cependant utiles.

Goûtez avant d'acheter : pourquoi ? Parce que chaque palais est unique.

Maîtrisez votre budget ; pourquoi ? pour éviter de vous laisser emporter

Regardez les petites appellations et les IGP : Pourquoi ? Parce que le vin est aussi une affaire de mode, laissez-vous guider pour défricher de nouveaux territoires viticoles. Côtes du Marmandais, Marcillac, Terrasses du Larzac... autant de terroirs qui émergent...

Lisez bien les étiquettes : pourquoi ? Parce la publicité peut faire des miracles, n'oubliez pas qu'un vin de propriétaire-récoltant sera plus traçable qu'un vin assemblé par un négociant.

Zoom

D'une enseigne à l'autre quelques trouvailles

D'un catalogue à l'autre, d'une enseigne à l'autre, voici une petite sélection axée essentiellement sur les vins du grand sud. Les prix sont donnés à titre indicatif et selon les quantités achetées par les opérateurs, ces vins ne se retrouvent pas forcément dans toutes les enseignes des marques visitées : bonne dégustation !

Chez Géant Casino, foire aux vins du 8 au 19 septembre. Beau catalogue de 88 pages. En rouge, Château de Pennautier 2012 (appellation Cabardès) à 7,90 €. Domaine Terre Ardente (Fitou) à 2,90 €. A titre d'exemple on trouve bien sur des grands crus en quantité limitée : Château Angélys 2011 (Saint Emilion) à 199 €. En blanc, coup de cœur pour l'IGP Cote de Prouilhe (chardonnay) à 2,60 €, un Cauhapé (Jurançon) à 9,90 €.

Chez Intermarché, du 8 au 20 septembre. Château Laffite (Madiran) à 6,75 €, coup de cœur pour le Château de Pouzols (Minervois) à 3,30 €. En blanc l'incontournable Domaine de l'Herré (colombard ugni blanc, côtes de Gascogne) à 3,95 €.

Chez Carrefour, en pré-réservation jusqu'à aujourd'hui sur internet, en magasin à partir du 8 septembre : En blanc, cuvée Marc Parcé (Collioure) à 10,90 €. La bonne affaire avec «L'indomptable de Cigalus» (Corbières, Domaine Gérard Bertrand) à 14,90 €. En rouge, le Château Ollieux Romanis 2014, (Corbières) à 4,50 €. Coup de cœur pour le Château de Haute-Serre (Cahors) à 12,95 €.

Chez Auchan, du 22 septembre au 6 octobre. Un vin de garde et d'exception, le Domaine de Villemajou 2006 (Corbières) à 32,58 €. Coup de cœur pour le Château La Voulte Gasparets (Corbières 2013) à 7,50 €. Domaine Sarda (Fitou) 4,98.

Chez leader price, en blanc, valeur sûre avec Les Hauts Clochers 2012 (aoc Limoux) à 6,99 €. En rouge, Château Clos Migon (Fronton) à 3,99 €.

Chez Biocoop, jusqu'au 9 octobre, un Cotes de Thongue, du Domaine Bassac à 4,80 €

Chez Nicolas, du 9 septembre au 6 octobre : à découvrir, Les Crestes 2 014 (Marcillac), à 6,30 €. Coup de cœur pour le Blason d'Aussières, Domaines Barons de Rothschild (Corbières) à 11,15 € et en blanc «Copains comme cochons» (Chardonnay IGP Pays d'oc) à 5,60 €.

Chez Système U, du 22 septembre au 3 octobre

Les sorcières Clos des fées (Côtes du Roussillon) à 12,50€. Château Lorgeril collection d'Altitude (Cabardès) à 6,95 €. Valeur sûre avec «La grande cuvée» de la Cave d'Embres et Castelmaure (Corbières) à 11,95 €. Découverte accessible pour le Château Montus (Madiran) à 26,90 €. Enfin, en blanc, coup de cœur pour le Baron d'Albret 2014 (Buzet) à 4,15€, une très bonne affaire.

«On s'y prépare toute l'année»

Joël Cals, responsable du rayon vin et de la cave du centre Leclerc de Limoux est en plein préparatif à quelques jours de l'événement. Et il s'attend, comme chaque année à un rush de fréquentation dans

le rayon, qui sera réaménagé pour l'occasion. «En fait, maintenant on s'y prépare toute l'année. Notre but est de proposer des vins originaux, de permettre à nos clients de faire de belles découvertes. Nous sommes dans une belle région viticole et toute l'année je rencontre des viticulteurs. Nous goûtons leurs produits et nous faisons comme ça notre sélection. La foire aux vins c'est pour nous l'occasion de rentrer pas mal de choses nouvelles. Et de voir ce qui marche pour pouvoir les référencer toute l'année. Et aux 350 références que propose le catalogue, à Limoux, nous, nous en rajoutons une bonne soixantaine que nous avons sélectionné. Ce sont nos coups de cœur... vous voyez, ils sont nombreux, ça nous permet d'avoir une très belle cave. L'avantage aussi de travailler en direct avec les viticulteurs, on évite les négociants, c'est d'ajuster un bon prix pour tout le monde, pour le consommateur et le producteur. Et chacun s'y retrouve. Pour les producteurs que nous sélectionnons, c'est aussi l'occasion d'avoir une vitrine et des retombées qui donneront des résultats toute l'année. Pour les clients, on s'aperçoit que c'est un rendez-vous toujours très couru : il y a les fidèles, il y a les amateurs qui attendent, puis qui prennent une bouteille et qui reviennent après l'avoir goûté... chacun à sa technique, ses ficelles.

Et pendant ce temps...

Pendant ce temps, Claude, quinquagénaire toulousain, et grand amateur de vin, peaufine sa stratégie. Habitué de ces rendez-vous, il collecte, épiluche, compare et découpe les catalogues des grandes enseignes. Et trépigne d'impatience : «je fais tout pour me procurer les catalogues des foires aux vins. Je n'aime pas leurs versions internet, je n'aime pas parce je ne peux pas cocher ou écrire dessus. Avec les catalogues «papier», je découpe ou je mets des pense-bêtes, je peux comparer en même temps les propositions de telle ou telle enseigne, repérer les différences. Elles peuvent être infimes, comme importantes, plusieurs euros dans certains cas. Je fais très attention aussi aux années proposées. Là, internet est vraiment utile, il suffit de «googeliser» telle ou telle année sur tel vignoble et on est fixé. Et d'un catalogue à l'autre on peut trouver la même bouteille, avec un prix différent parce que ce n'est pas la même année. Ce que je remarque depuis une dizaine d'années, c'est qu'il y a moins d'arnaques, tous ont fait des efforts dans les vins proposés, ça va vers le haut. Je me concentre sur les vins que l'on peut garder, les grands millésimes que l'on peut trouver à des prix défiant toute concurrence. J'aime bien aussi ces rendez-vous parce que ça permet de découvrir des petites appellations. Là, je craque pour le Menetou -Salon que je ne connaissais pas, pour les vins blancs d'Olivier Pithon dans le Roussillon ou les vins de Maxime Magnon dans le Corbières. Je ne vous dirai pas quel budget j'y consacre parce que je ne m'y tiens jamais. je peux simplement vous avouer que j'ai déjà volé des catalogues que je n'avais pas dans les boîtes aux lettres...»

Quelle bouteille... pour un dernier soir d'été en terrasse ?

«Alors, en terrasse, on va dire un rosé, un cabernet d'Anjou ou même un Coteaux Varois, en Provence, c'est un vin pas très connu qui a fait des progrès formidables». *Abbaye de Saint-Hilaire, 3,99 €.*

Pour faire goûter en salle des profs ?

«On boit du vin en salle des profs ? Quelque chose d'amusant, du «Gentil», un vin bio d'Alsace pour jouer aux devinettes, parce que les alsaces sont des mono cépages alors que celui-ci est un assemblage. Fruité, un peu festif, je recommande.» *Gentil Jean Becker bio, 5,99 €.*

Pour un plateau-repas ?

Quelque chose qui irait presque avec tout : un bourgueil rouge, à boire légèrement frais, c'est léger, gourmand, avec des notes de fruits rouges. *La tour d'Armand 2014, 4,99 €.*

Pour un dîner amoureux ?

Evitons le champagne, c'est trop évident ! Pour un tel dîner, on ne se lève pas de table, juste un plat, un vin, et je pense à un cru de Beaujolais, le «Saint-Amour». Après la mode hystérique du Beaujolais

nouveau, c'est le retour bienvenu aux grands crus. *Dominique Piron à Villié-Morgon, tél.04 74 69 10 20*

Pour le poulet du dimanche ?

Alors là, facile, c'est mon coup de cœur : **If des Jonqueyres, un côte de Blaye AOC**, j'en ai depuis 1982 dans ma cave, c'est un vin merveilleux pour le poulet, les frites, les pommes sautées, c'est du velours ! *If des Jonqueyres bio 2013, 6,99 €.*

Et aussi : «Les Hauts Clochers» blanc, 2012, AOC Limoux, 6,99 €.

Dossier Sébastien Dubos et Pierre Mathieu