

Les enseignes sont obligées de mener un travail de plus en plus pointu en matière d'offre, de promotions, de propositions sur les sites internet... Revue de détail de ce qui change lors des foires aux vins de 2016.

L'esprit caviste s'invite dans les foires aux vins

LE CONTEXTE

■ **Le millésime 2015 sera la vedette** des foires aux vins. Il est encensé par les dégustateurs, et donc très attendu par les amateurs de vin.

■ Le vin reste **une boisson à l'image différente**, plus haut de gamme que le reste des PGC.

■ **La concurrence est de plus en plus vive.** Des sites proposent leur foire aux vins comme, cette année pour la première fois, vente-privee.com.

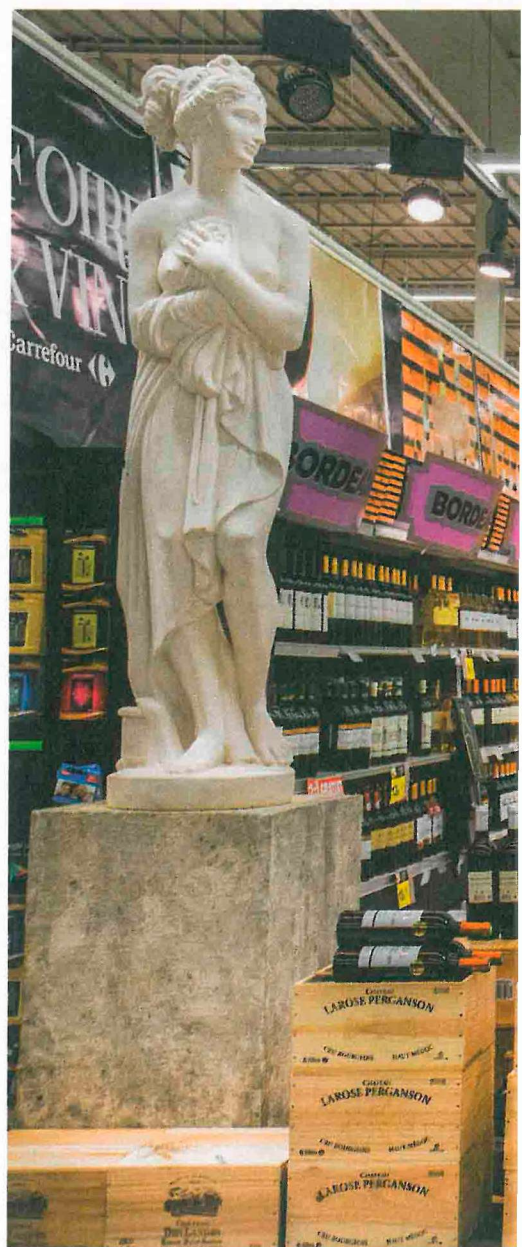
Naturalia, Biocoop, Le Repaire de Bacchus... Difficile de trouver une enseigne alimentaire ou un caviste qui n'organise pas sa foire aux vins. Chaque année, de nouveaux acteurs s'invitent et annoncent les dates de cet événement festif, haut de gamme, et qui crédibilise une enseigne sur ce territoire si complexe, entre terroirs et cépages, grands crus et vins étrangers, vins doux, vins secs, vins à bulles... Pour ce millésime, c'est le site vente-privee.com, l'un des plus gros vendeurs de vins sur internet (48 millions d'euros en 2015, à + 20 %), avec Cdiscount (groupe Casino), qui a créé la surprise en annonçant sa première foire aux vins.

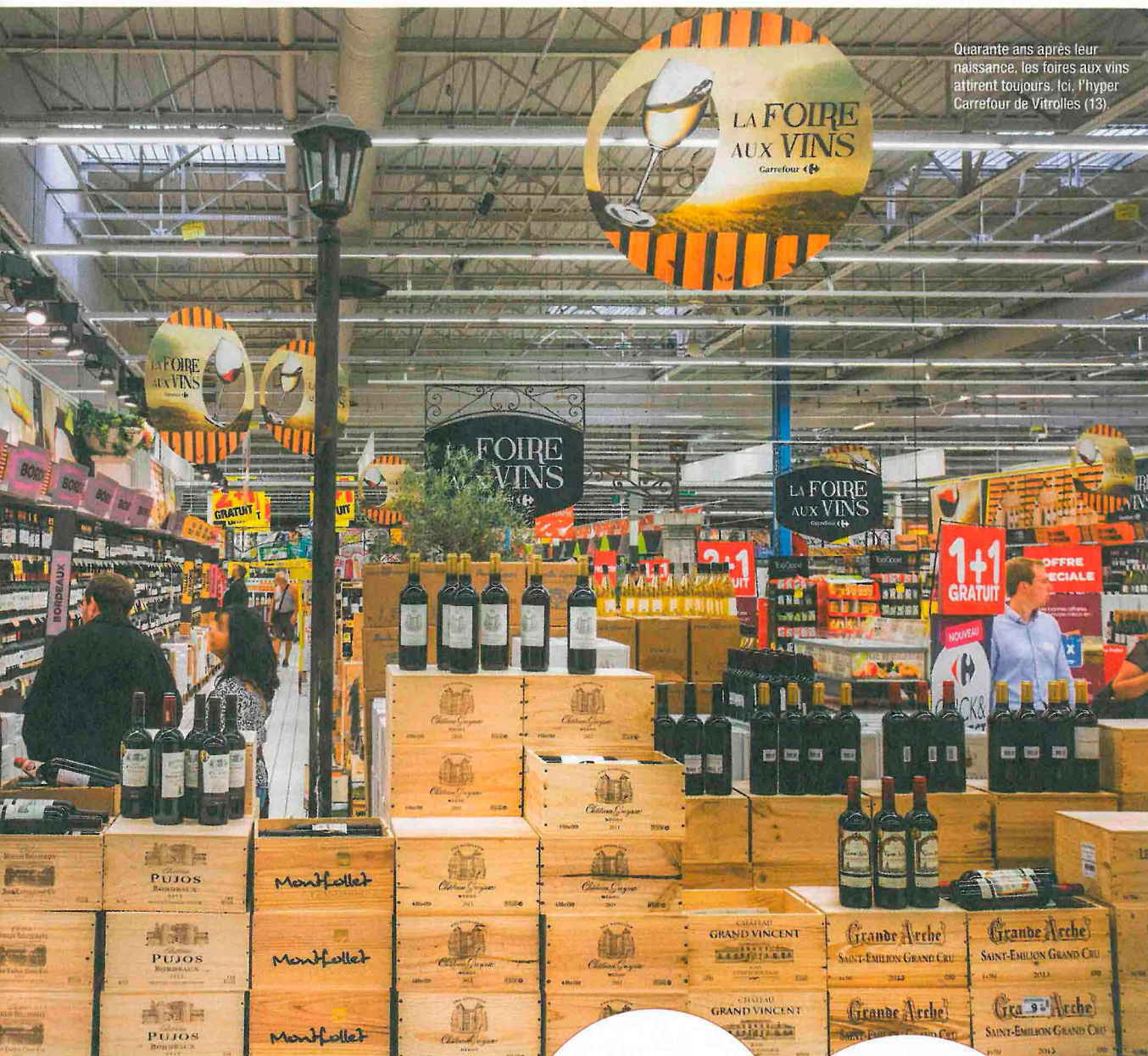
L'événement le plus attendu de l'année

Une concurrence de plus pour la GMS classique. Pour le moment, celle-ci ne pâtit pas de ces rivaux toujours plus nombreux. Pour sa foire aux vins

2015, E. Leclerc a annoncé une croissance de 7,2 % (92,7 millions d'euros), Intermarché de 7,5 % (72 millions d'euros), Monoprix de 18 % (8 millions d'euros), ou encore + 5 % chez Casino. Quatre preuves que cet événement commercial – le premier dans la plupart des enseignes, voire le deuxième quand il est devancé par les opérations « beauté » – conserve du potentiel plus de quarante ans après les premières initiatives bretonnes (*lire Saga p. 62*).

Cette année, les responsables des rayons vins ont une bonne raison d'être confiants dans le





Quarante ans après leur naissance, les foires aux vins attirent toujours. Ici, l'hyper Carrefour de Vitrolles (13).

4,16 Mrds€

Le chiffre d'affaires
du rayon vins, CAM au
28 février 2016, en hypers
et supermarchés,
à +2%

**Entre 10
et 12%**

Le poids de la foire
aux vins dans le chiffre
d'affaires vins
d'une enseigne

Source: Iri; origines:
interprofession et estimations LSA

déroulement commercial des foires aux vins d'automne: hors grands crus, le millésime le plus proposé est le 2015, encensé par les spécialistes, cela dans toutes les régions viticoles de France. «Ce n'était pas le cas lors de la foire aux vins 2015 où nous vendions majoritairement du 2013, peu attendu par les consommateurs», décrit l'un des acheteurs. Outre ce millésime de bon augure, LSA a relevé cinq initiatives qui pourraient faire la différence pour que les enseignes améliorent encore leur image de caviste professionnel. ■■

SYLVIE LEBOULENGER ■■■■■

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX
POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER
AVEC MODÉRATION.

©IAN HANNINGREIA