

13 juin 2012

# La reconnaissance du vin suisse passe par l'exportation

*Nul n'est prophète en son pays. La branche vitivinicole aurait tout à gagner à croire en ses meilleurs crus et à les distribuer hors de nos frontières.*

Certains disent que le vin suisse n'existe pas, tant il est varié et multiple par ses cépages et ses terroirs. Hugh Johnson - invité par le label de qualité des vins vaudois Terravin - déclarait en novembre dernier que la Suisse avait raison de cultiver sa différence avec le Chasselas et d'autres cépages autochtones, tout en regrettant que l'on ne trouve pas plus de vin suisse en Angleterre.

Mais pourquoi donc la Suisse exporte-t-elle si peu ses vins? Le manque de notoriété en est une des principales raisons. En Suisse, depuis plusieurs années, le vin indigène perd des parts de marché du fait de son coût considéré comme élevé par les consommateurs. Ces derniers ne sont pas forcément conscients des qualités (organoleptique, sociale et environnementale) qui le rendent pourtant tout à fait concurrentiel. Si l'on se réfère à nos meilleurs crus, en particulier à nos vins de cépages, les résultats obtenus dans les concours internationaux montrent pourtant qu'ils se distinguent par rapport à leurs concurrents. Malheureusement cette réalité est insuffisamment communiquée. Cela tient tant à une modestie naturelle qui nous nuit, qu'à une communication collective, qui, bien qu'en augmentation, reste encore insuffisante auprès des amateurs et du grand public.

Un parallèle peut être établi entre les mondes de la vitiviniculture et de l'horlogerie. Les Suisses mettent sur le marché des montres et des vins de haute qualité ainsi que des produits populaires d'excellent rapport qualité-prix. La différence apparaît avec la segmentation des prix: certaines montres peuvent atteindre

des prix très élevés, tandis que d'autres demeurent accessibles à tous. Pour les vins suisses, la différenciation de prix entre le cru exceptionnel et le vin courant n'est pas assez ambitieuse. Les prix (trop) raisonnables des meilleurs crus ne rendent pas leur qualité crédible, hélas. De plus, l'exportation de vin reste anecdotique depuis de nombreuses années et stagne à 1% de la production annuelle.

Nul n'étant prophète en son pays, la branche vitivinicole aurait tout à gagner à croire en ses meilleurs crus et à les distribuer hors de nos frontières, en privilégiant dans un premier temps la haute gastronomie. Cela permettra par la suite de développer le marché sur d'autres segments. L'horlogerie n'a pas fait différemment pour s'imposer sur des marchés rémunérateurs.

L'une des forces du vin suisse - que certains considèrent comme une faiblesse - tient à la diversité des goûts qui lui permettent, en gastronomie, de marier «mets & vins» avec les meilleures chances de succès. On trouve ainsi un vin suisse adapté à toutes les gastronomies des grandes capitales internationales.

Exporter demande des efforts conséquents et exige une organisation préalable, notamment pour disposer des volumes de vin suffisants. Cela pourrait exiger la mise en commun de crus entre plusieurs producteurs pour se présenter devant la clientèle internationale. Les milieux vitivinicoles sont-ils prêts à se lancer ce défi?

PHILIPPE HERMINJARD  
Centre Patronal



---

RÉFÉRONS-NOUS À NOS MEILLEURS CRUS. EN PARTICULIER À NOS VINS DE CÉPAGES. LES RÉSULTATS OBTENUS DANS LES CONCOURS INTERNATIONAUX MONTRENT QU'ILS SE DISTINGUENT PAR RAPPORT À LEURS CONCURRENTS. CETTE RÉALITÉ EST MALHEUREUSEMENT INSUFFISAMMENT COMMUNIQUÉE.

---