

POINT FORT

Champagne: quand les bulles sont à la fête

VINICULTURE. Alors que la consommation de vin recule en Suisse, les mousseux tirent leur épingle du jeu. Leurs adeptes augmentent d'année en année.

MAUDE BONVIN

Après la Saint-Valentin, les producteurs de vin pétillant font leurs comptes. «A cette période de l'année, nous constatons une hausse de notre chiffre d'affaires même si elle est moins importante qu'à Noël», déclare Frédéric Rochaix, directeur commercial de la cave des Perrières à Satigny.

Globalement, les vins effervescents ont la cote auprès des Suisses. D'après les derniers chiffres de l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) disponibles, les Helvètes en ont consommé près de 20 millions de litres en 2017. Un nouveau record.

Par rapport à 2016, cela représente une hausse de 3,2%. Premier canton viticole de Suisse, le Valais a enregistré une croissance de 40% dans les mousseux, ces dernières années.

Dans ce domaine où le Champagne règne en maître, les Suisses ne boudent pas leur plaisir. Notre pays figure parmi les plus grands importateurs de ce nectar. Il arrive en huitième position, selon un classement établi par le Comité Champagne.

Plus de cinq millions de ces prestigieux crus du nord-est de la France se sont ainsi retrouvés sur nos tables en 2017. En tête du hit-parade, la Grande-Bretagne, avec près de 28 millions de bouteilles, devance les Américains et les Japonais.

Des règles d'importation à revoir

Le Champagne brut non millésimé représente 77,3% du marché helvétique, en termes de volume. Les mousseux étrangers ont déferlé sur la Suisse, dès 2002. Mais les producteurs helvétiques ont très vite riposté. Ils sont désormais

une centaine à élever des vins effervescents sur notre territoire.

Alors que la consommation de vin a chuté d'environ un tiers en vingt-six ans dans notre pays, les pétillants sont-ils à même de contenir cette hémorragie? «Oui, ils peuvent y contribuer», répond Jean-Luc Kursner, co-directeur de la société éponyme.

Et d'ajouter: «L'avenir du vin suisse passera par sa capacité à garder ses parts de marché au niveau national et par la création de valeur ajoutée sur ses produits historiques. Cette mise en valeur doit s'accompagner de créations comme les effervescents qui représentent une part de plus en plus importante de la consommation».

A ses yeux, les règles qui régissent l'importation de vin ne sont plus en phase avec la consommation actuelle et il faut miser sur l'export. «Dans ce marché libre

des vins – les quotas d'importations sont tellement importants qu'ils ne sont pas totalement utilisés –, les producteurs suisses doivent se faire remarquer à l'étranger. Mais ne me demandez pas comment on règle l'aspect écologique, avec des marchandises qui se croisent sans cesse sur la planète!»

Récession et concurrence acharnée

Pour le premier producteur de mousseux en Suisse la maison Mauler, les années difficiles sont désormais de l'histoire ancienne. «En 2002, nous avons fait face à un grave problème de liquidités, suite à la construction d'un bâtiment administratif et d'une nouvelle grande cave dotée d'un équipement ultra moderne pour un montant de sept millions de francs. Nous avions alors une dette hypothécaire extrêmement

lourde et des crédits commerciaux de 9,5%. La situation s'est encore aggravée avec la récession et la concurrence acharnée des mousseux étrangers arrivés en masse sur le marché», explique son directeur Jean-Marie Mauler.

Il a alors fallu réorganiser la société familiale neuchâteloise. Un conseil d'administration professionnel extérieur à la famille Mauler a vu le jour, avec toutefois à sa tête un président issu de la famille et aux commandes de l'entreprise. La cave a aussi été recapitalisée. «Le capital social est passé de 300.000 francs à trois millions», se souvient Jean-Marie Mauler.

Aujourd'hui, la majorité du capital est toujours en mains de la famille Mauler et de ses descendants. La minorité est détenue par des familles neuchâteloises proches du tissu économique régional. ■

Maison Mauler: cinq générations aux petits soins



JEAN-MARIE MAULER. «*Mon aïeul a tout de suite été séduit par les caves profondes du prieuré St-Pierre.*»

La maison Mauler élabore des vins mousseux, selon l'authentique méthode traditionnelle, depuis 190 ans. La cave familiale neuchâteloise est la première productrice de ce divin nectar en Suisse. Jean-Marie Mauler représente la quatrième génération à la tête de l'entreprise. Et la relève répond présente. «Ma nièce, Amélie Mauler, de la cinquième génération, nous a rejoint. Elle se trouve en formation avancée, tout en étant déjà opérationnelle dans certains domaines d'activité», précise le directeur.

La société a établi ses quartiers à Môtiers. A l'origine de l'aventure? Louis-Edouard Mauler, alsacien de souche. En 1859, il découvre le prieuré St-Pierre. Il est tout de suite séduit par ses caves profondes à température constante.

Le Français reprend et développe l'affaire fondée, en 1829, par Abram-Louis Richardet, déjà célèbre à l'époque pour ses grands vins mousseux. Aujourd'hui, les vins s'élaborent toujours au prieuré. Une cave plus moderne a toutefois vu le jour pour répondre à la demande croissante. L'entreprise, qui ne communique pas le montant de son chiffre d'affaires, note une progression de ses ventes de plus de 25% entre 2010 et 2018.

La société et ses actionnaires détiennent cinq hectares de vignoble sur le littoral neuchâtelois. A cela s'ajoutent des contrats exclusifs d'approvisionnement avec des vignerons en Suisse romande et en France. La maison Mauler emploie trente collaborateurs, contre vingt en 2002. Sa clientèle se compose à 60% de détaillants et de grossistes. Les privés représentent 20% de ses ventes, contre 15% pour l'hôtellerie et la restauration. «Le reste est exporté à destination des ambassades notamment», ajoute le patron. L'entreprise embouteille environ 600.000 cols chaque année. Son stock se compose de deux millions de bouteilles (produits finis et en cours d'élaboration).

En 2018, la société a acquis un terrain de 10.000 mètres carrés à Môtiers en vue de l'agrandissement de ses installations et de la construction d'une grande cave. Elle a aussi acheté de nouvelles vignes sur le territoire neuchâtelois. Elle a enfin déposé la marque Mauler en Chine, en vue d'y établir un nouveau marché. ■