

Série d'entretiens sur la filière du vin pendant la crise de COVID 19

Entretien avec Béatrice Girod, Responsable VDN* Paris, 3 avril 2020

Le choc a été très violent à Paris. Dans un premier temps, tous les établissements y compris les cavistes ont fermé. Après une semaine et le sentiment de sidération estompé, les

"Les premiers dépôts de bilan en restauration sont déjà en cours"

cavistes ont été contraints de réouvrir leurs établissements. Leur personnel bénéficie du chômage partiel. Les propriétaires tiennent donc « la boutique » avec des horaires aménagés. Les gestes barrières sont respectés en laissant entrer les clients seulement une personne à la fois. Certains revendeurs se sont engagés à assurer un service de livraison à domicile.

Même si la capitale est complètement à l'arrêt et commence à manquer de produits de base, il subsiste un léger frémissement commercial chez les cavistes parisiens.

Béatrice fait le tour de sa clientèle caviste au moins une fois par semaine et

enregistre 3 à 4 commandes hebdomadaires (contre 3 à 4 commandes quotidiennes en temps normal). La plupart des cavistes sont agréablement surpris de l'activité quotidienne. Les gros revendeurs, type Nicolas et Nysa, sont quant à eux restés fermés.

Toutefois, si on considère toute la clientèle CHR (Cavistes-Hôteliers-Restaurateurs), malheureusement les premiers dépôts de bilan en restauration sont déjà en cours et ce, particulièrement dans les établissements déjà fragilisés par la crise des gilets jaunes. Pour certains, les comptes sont bloqués avec priorité donnée aux versements des salaires. La situation est telle que plus personne ne paye personne !

Le mode de consommation est également impacté avec une orientation très nette vers les petits prix (maximum 15€ en boutique) et les BIB. Ce constat peut s'expliquer de plusieurs manières :

- Les parisiens les plus aisés ont rejoint

leur résidence secondaire

- Les particuliers maîtrisent leurs dépenses
- Peut-être que certains achètent moins cher pour acheter plus

Béatrice note également un effondrement des ventes de Champagne marqué par une connotation trop festive.

Il faut très probablement imaginer un déverrouillage progressif en partant du principe que les restaurants seront très certainement les derniers établissements autorisés à ouvrir au public. Combien de temps les professionnels vont-ils devoir tenir ? Qui pourra survivre et réouvrir ? Pour les commer-

"La situation est telle que plus personne ne paye personne !"

ciaux, il faut à la fois prévoir de tenir sur la durée et anticiper une modification de la clientèle entre les fermetures d'établissements et de futures nouvelles sollicitations : à terme le marché se rééquilibrera mais c'est le facteur temps qui est incontrôlable.

Si on envisage une fin de confinement pour le début du mois de mai, il faut



partir du principe que chacun travaillera au maximum sur ses stocks pour éviter de fragiliser encore plus la trésorerie et ainsi tenter de ne pas aggraver les retards de paiement. Si on ajoute à cela un changement profond, avec de nouvelles habitudes de consommation et les vacances des mois de juillet et août, Béatrice espère un réel nouveau départ pour le mois de septembre.

Enfin, deux bonnes nouvelles pour conclure cet entretien :

- Les vins BIO du Jura sont encore demandés à Paris (les vins d'Alsace également)

- La course parisienne effrénée (métro-boulot-dodo) a laissé place au chant des oiseaux, aux balades de familles colverts en centre-ville, etc... et c'est ainsi qu'à Paris la nature reprend ses droits.

Béatrice Thill,
Interbio Franche-Comté

*Vignerons de Nature (VDN) est un groupement commercial de vignerons en bio et/ou en biodynamie. Ce collectif, composé d'une trentaine de vignerons à travers la France, dispose de commerciaux nationaux et internationaux.