



## VOTRE RÉGION

**RUOMS** Philippe Dry, le directeur de l'Union des Vignerons ardéchois, dresse le bilan de la crise sanitaire

# Vignerons ardéchois : « Nous ne sommes pas les plus mal lotis »

Grâce au format bag-in-box et à la grande distribution, les Vignerons ardéchois ont limité la casse. La stratégie de diversifier les marchés s'avère la plus efficace.

➤ Les vignerons ont-ils été touchés dans leur travail durant le confinement ?

« Ils n'ont jamais été autant dans leurs vignes ! La météo a été très favorable, avec une bonne alternance entre pluie et soleil, la végétation a poussé, la vigne a prospéré. Avec le vent, des nuits fraîches et des périodes courtes de pluviosité, il y a eu très peu de maladies pour la vigne et moins de traitements. Seul le chardonnay a souffert début mars du gel. Cette période était favorable à l'épamprage et au relevage. Cette période de floraison a montré de la quantité et la qualité du raisin. On aura en revanche un millésime très précoce, notamment pour le chardonnay, qui pourrait être vendangé début août. »



Philippe Dry, directeur des Vignerons ardéchois, constate une baisse du chiffre d'affaires mais espère limiter la casse cet été notamment grâce à un travail réalisé sur les trois couleurs et le bag-in-box. Photo Le DL/S.B.



## > Est-ce que l'organisation de votre travail au siège à Ruoms a été perturbée ?

« Cela a été un peu difficile le premier mois, l'incertitude, le changement d'organisation (80 employés sur site, une quarantaine dans les caves). On a eu quand même de grosses commandes à honorer pour la grande distribution, avec une

forte demande sur les bag-in-box. On n'a jamais arrêté de produire malgré le télétravail, les ventes, le marketing, tout s'est poursuivi. On a eu zéro cas dans l'entreprise, on a pu assurer la distanciation. »

## > Économiquement, le bilan est-il négatif ?

« Le marché de la Chine était à l'arrêt depuis le début d'année, notre chiffre d'affaires pendant le Covid s'est appuyé sur les bag-in-box. En mars, on s'en est sorti, en avril nous avons connu une baisse de 23 % alors qu'en mai nous sommes à -6 %. À l'export, en Europe ce fut difficile en Angleterre, Allemagne, Belgique et Pays-Bas, car on travaille là-bas en majorité avec des cavistes. On a pu profiter de débouchés aux États-Unis grâce au chardonnay et au pinot noir. On a aussi pu profiter de

notre clientèle très diversifiée. On a livré au Japon, Vietnam, Singapour, Philippines, Malaisie. On ne dépend pas que d'un marché. Nous ne sommes pas les plus mal lotis. Il y a eu un décalage de la consommation vers des prix plus bas, un secteur sur lequel nous sommes

“ L'Ardèche s'en sort mieux que des régions plus classiques comme le Bordelais. ”

Philippe Dry, directeur des Vignerons ardéchois

avec un bon rapport qualité/prix, nos produits sont accessibles financièrement. On a réalisé un travail de fond sur la qualité qui fait que l'on est pris au sérieux. L'Ardèche s'en sort mieux que des régions plus classiques comme le Bordelais. Nous n'avons jamais arrêté de payer les vignerons. Il y aura une baisse de résultat, c'est sûr, mais pas de plan social. La sagesse de l'union de prévoir en trésorerie un fonds de roulement a eu tout son sens. On ne devrait pas avoir besoin de faire appel aux emprunts d'État. »

## > Cette crise va-t-elle modifier votre stratégie ?

« Nous allons vendre de plus en plus des vins mieux valorisés. Avec les bag-in-box, on pensait avoir atteint un palier, mais on va continuer à progresser sur ce secteur-là. De nouveaux consommateurs les ont découverts. Par exemple pendant la crise, dans l'enseigne Monoprix, nos ventes de bag-in-box ont doublé ! La consommation

va peut-être changer durablement, le qualitatif va gagner des parts de marché dans ce format même si, structurellement, la consommation du vin diminue. Il faut qu'on soit forts dans les trois couleurs. »

## > Les mesures moins restrictives depuis le 2 juin, c'est une bonne nouvelle ?

« Oui, l'été arrive au bon moment, c'est le moment de boire du rosé, c'est un vin de liberté. On a réussi à développer des offres digitales, nous avons été présents sur le numérique, la vente aux particuliers a progressé. On doit continuer à travailler sur cet aspect, l'image, la vidéo, les réseaux sociaux. Ceux-ci ont changé la donne, la population des prescripteurs se démocratise. »

Propos recueillis par Stéphane BLANC

## La fête des vignerons a vécu

Cela faisait partie du folklore du mois d'août en Ardèche méridionale. La fête des vignerons ardéchois alliait la tradition d'un défilé dans les ruelles de Ruoms en matinée, des animations variées l'après-midi avec vente de vin et un grand spectacle de variétés le soir pour profiter de la fraîcheur. Après un décalage à la mi-juillet pour l'édition 2019, la décision a été prise, difficile car empreinte de nostalgie, mais celle-ci aura été la dernière de l'histoire. Philippe Dry s'en explique : « On préfère se lancer sur de plus petites manifestations qualitatives qu'une seule très grosse qui était complexe, car ce n'est pas notre cœur de métier. Quand on organise la fête des vignerons, c'est notre image qui est en jeu, mais notre métier c'est de produire et de vendre du vin, pas d'organiser des spectacles. Il faut laisser cela aux professionnels, auxquels nous associons notre image, comme Aluna ou le festival Ferrat. On va préparer l'automne avec la remontée des bouteilles de l'aven d'Orgnac, mettre en valeur le domaine de Terra Noé avec des visites. » Pour cet été, le directeur s'attend à une baisse d'activité, même si traditionnellement, cette période est propice au commerce local. « On fait 10 % de notre chiffre d'affaires en Ardèche. Les annulations de l'Ardèche Aluna festival ou de l'Ardéchoise auront un impact économique. On ne va pas organiser toutes les animations qui étaient prévues à Néovinum (le musée du vin, NDLR). Mais c'est à nous de mettre en avant l'Ardèche avec plus de qualité, le respect de l'environnement. Je pense que nous allons limiter la casse. »



Le 21 juillet 2019 marquera la dernière édition de la Fête des vignerons ardéchois. Photo Le DL/I.G.