

Lire le journal.

S'inscrire |

Se connecter

**L'union**

Mercredi 17 Juin 2015

Actualités » Économie région » Champagne

Publié le Mardi 9 Juin 2015 à 11h18

## La grande distribution en effervescence

Rédaction en ligne

Le marché français du champagne est lié aux hypermarchés. Ces derniers s'équipent

de caves à vins très chics. Pas question de mettre des grands crus sur les gondoles.



« On se doit d'investir pour séduire nos clients » précise Paul Pageau, directeur de l'hypermarché Leclerc à Saint-Brice-Courcelles.

Température tempérée, éclairée par des lumières tamisées spécifiques, marques de grands crus mondialement connues, le Balthazar, la cave de l'hypermarché Leclerc à Saint-Brice-Courcelles est de belle facture. Il s'agit là d'une niche, située dans le rayon vins et spiritueux, pour mettre en valeur 192 références de vins hauts de gamme, dont 75 champagnes, mettant en avant aussi bien les bouteilles mythiques,

que celles de certains vigneron du terroir champenois. On y retrouve les viticulteurs en vogue comme Doyard, Laherte, Savart ou Bérêche. Les verres de dégustations sont signés Philippe Jamesse (sommelier en chef des Crayères).

## Un rôle de produit d'appel

On le sait, les hypermarchés ont toujours apprécié le champagne. Même si l'inverse n'est pas toujours vrai. De fait, il y a encore dix ans, les maisons ne désiraient pas apparaître sur les gondoles des grandes enseignes. Si certaines sont désormais présentes, d'autres continuent à résister, à l'instar de Bollinger, Ruinart ou Roederer. Toutefois, on peut retrouver ces marques sur les linéaires, par le biais de fournisseurs de plateformes à l'étranger. Que cela soit pour son rôle de produit d'appel ou pour son image glamour, le champagne est une évidence, « *particulièrement dans notre région, nous vivons dans la capitale du champagne, on se doit d'investir pour séduire nos clients* » précise Paul Pageau, directeur de l'hypermarché Leclerc à Saint-Brice-Courcelles. Le principe, et on le retrouve partout en France dans une majorité de grandes surfaces, est d'installer de belles caves à vins pour mettre en valeur les meilleures bouteilles et conforter l'image de spécialiste du magasin. Pour se donner les moyens, Paul Pageau a également embauché un caviste, il s'agit de Xavier Pezé qui a travaillé durant quinze ans pour un caviste fort connu à Reims. Ce dernier porte le titre de chef de rayons vins et champagne où il règne sur 3 285 références, dont 302 champagnes. Fort d'un carnet d'adresses important acquis grâce à son expérience professionnelle, il sait où il va et connaît parfaitement la Champagne. « *Je vais visiter les exploitations et je déguste pour mieux apprécier les gammes proposées.* » Sur les qualités de champagne, Xavier Pezé comme Paul Pageau veulent un bon rapport qualité-prix : « *Mais aujourd'hui nous ne sommes pas là pour étrangler la Champagne* » affirme Paul Pageau. S'il avoue volontiers la présence de champagne à moins de dix euros, lors de certaines promotions, il tient à noter que pour le reste « *nos prix s'apparentent à ceux du marché des cavistes* ». Il faut reconnaître que le champagne représente un poste important pour l'enseigne : 111 000 cols de champagne ont été vendus en 2014, dont 34 % sur les fêtes de fin d'année.

Sophie Claeys-Pergament

AILLEURS SUR LE WEB



Découvrez la véritable recette des Crevettes sautées à l'ail - Mes idées recettes

A LIRE SUR LUNION.PRESSE.FR



Reims : la fête foraine part en vrille