

MARDI
28 MARS 2017

ÉCONOMIE

INTERNATIONAL

Le négoce répond
à l'appel du grand large

Quels sont ces relais de croissance mis en avant par l'interprofession et offrant de nouvelles perspectives ?

Il semble qu'aller loin, très loin, porte bonheur. À commencer par ceux des opérateurs qui ont les moyens de s'y rendre. En plus des USA, « le Mexique et le Canada ont été trois marchés majeurs dans la croissance de nos maisons de champagne en 2016, portés par une dynamique très forte », analyse MHCS pour la branche champagne.

« Le Canada connaît une croissance économique et possède une culture du champagne qui se développe dans un contexte de vente à monopole d'État qui n'est pas un obstacle au commerce », souligne Vincent Perrin, directeur du Comité Champagne. Et d'un point de vue général, dans les pays où la situation économique est bonne, tout va bien.

Le Mexique, notamment, montre des signes intéressants depuis quelques années. « Le circuit de distribution se professionnalise avec la possibilité d'absorber plus de 500 000 bouteilles par an. » La qualité du réseau de distributeurs joue ainsi beaucoup dans l'expansion du champagne dans ces pays où les classes moyennes se développent.

« En Océanie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont des marchés clés et de surcroît très dynamiques. Ils ont explosé ces dernières années grâce à une culture de vins forte et un développement économique rapide », poursuit le groupe réunissant, entre autres, Moët, Veuve Clicquot, Ruinart et Dom Pérignon. Important avantage en Corée : l'absence de droits de douanes ainsi que la présence de professionnels, formés, qui peuvent



Les pays lointains offrent des potentiels intéressants pour la filière. Archives

À SAVOIR

- **Mexique** : + 31 % de croissance en volume, +12 % en valeur ;
- **Canada** : +12,1 % en volume, +9,4 % en valeur ;
- **Afrique du sud** : +21,9 % en volume, +15,1 % en valeur ;
- **Nouvelle-Zélande** : +29, % en volume, +25,4 % en valeur ;
- **République de Corée** : +16,1 % en volume, +14,2 % en valeur.

échanger sur le sujet. Reste le continent africain, sujet pour certains pays aux remous géopolitiques. MHCS investit notamment en Afrique du sud et au Nigéria, qui « représentent un gros potentiel pour demain, porté no-

tamment par les champagnes dosés ».

Des marchés qui semblent encore loin de la portée de certaines marques ou vigneronnes, en prise avec la volonté de conforter des marchés traditionnels, en France ou en Europe, comme par exemple en Italie et en Espagne qui, quoique producteurs de vins effervescents, confirment leur intérêt pour les bulles champenoises. ■

CLAIRE HOHWEYER @ClaireHOHWEYER

sur le web

LUNION.FR/LARDENNAIS.FR

RETROUVEZ NOS INFOS, LES PHOTOS, LES VIDÉOS, ET PLUS...