

VOTRE AVIS ?

Quand on est restaurateur, comment choisir les champagnes ?



ARNAUD LALLEMENT
Chef de l'Assiette
champenoise
à Tinquex

« Nous recherchons et nous sommes démarchés, cela va dans les deux sens. Mais on goûte tout ce qu'on nous propose, ce qui nous permet d'avoir une carte avec mille références de champagne. Nous comptons les grandes maisons, bien sûr, mais il y a aussi une explosion des vigneron. On recherche une identité, un terroir, pour avoir quelque chose à raconter à nos convives. »



PHILIPPE MILLE
Chef
des Crayères
à Reims

« Nous travaillons avec Philippe Jammes, chef sommelier et goûtons tout. Nous faisons en sorte d'avoir deux champagnes de vignerons et deux champagnes de grande marque pour chaque plat. Mais depuis six ans que je suis ici, je remarque qu'il y a une belle dynamique chez les vignerons. Ils font de plus en plus de cuvées à leur image, identitaires, avec plus de caractère. Pour nous, cuisiniers, cette belle palette favorise la création. »



PATRICK MICHELON
Chef des Ber-
ceaux à Épernay

« Notre carte est assez stable avec 200 références. Nous essayons de faire tourner un peu les cuvées. En tout cas, nous sommes ici à Épernay. Donc, avec notre sommelier, nous ne proposons que des champagnes du bassin, pas de l'Aube. L'intérêt pour nous est d'avoir des champagnes de caractère et que les clients réclament. J'aime bien lorsque ceux-ci ont une certaine

3 QUESTIONS À

JEAN-PIERRE DARGENT



« On essaie d'anticiper »

Le coprésident du syndicat professionnel des courtiers en vins de Champagne (SPCVC) livre son analyse de l'impact des résultats du champagne en 2015 sur le marché en amont. Relais d'information auprès du vignoble, le syndicat tente au maximum d'anticiper la situation.

► **Comment analysez-vous cette disparité dans les ventes en France ?** Nous n'avons aucune influence à ce niveau des expéditions, je le rappelle. Mais il est certain que lorsque le vignoble vend moins, il s'engage plus sur le contrat raisin. On essaie d'anticiper car soit il existe des engagements sur cinq ans, soit il arrive qu'il y ait des engagements ponctuels pour des réapprovisionnements. Mais il est évident qu'une fois qu'un contrat est signé sur une durée interprofessionnelle (cinq ans), les vignerons concernés mettront plus de temps à s'en remettre.

► **Cette situation vous inquiète-t-elle dans la mesure où l'on entend de plus en plus parler de « changements structurels » ?** Ce n'est pas inquiétant mais on voit que les

ventes des vignerons sont en baisse. Le niveau d'engagement raisin est historique : plus de 60 % du vignoble. Jamais le niveau n'avait été aussi élevé. C'est bien le pendant des ventes en baisse du vignoble. Aujourd'hui, on est plus sûr des ajustements de stock au vignoble. Nul ne sait ce que vont être les marchés après 2018, année de renouvellement des accords interprofessionnels. Nous ne sommes pas foncièrement inquiets mais le marché français est le marché majeur, de prédilection du vignoble. S'il continue à être incertain, après 2018, l'engagement raisin sera plus fort.

► **Vous êtes pour la viticulture durable comme levier de qualité. Est-ce une des solutions pour dynamiser le marché ?** C'est surtout quelque chose d'obligatoire et ce référentiel est d'ailleurs issu de la Champagne, il lui est propre. Il faut que tous les opérateurs se mettent en ordre de marche car il y a une attente sociale. Les vignerons s'y mettent plus ou moins rapidement mais la démarche est engagée.

1,4 milliard grâce aux pays tiers



Le champagne s'exporte toujours aussi bien à travers le monde.

« Les expéditions de champagne à destination des pays tiers (hors France et Union européenne, NDLR) contribuent à près de 70 % à la croissance du chiffre d'affaires. » En tête des locomotives importatrices : l'Australie (+24,3 %), le Japon (+13,1 %) et les États-Unis (+7,1 %). Les Américains, seconds importateurs du champagne à l'export (après les Britanniques), permettent de hisser le développement des ventes de 7,1 %, jusqu'à 20 millions de bouteilles, grâce à un taux de change favorable. Le tout pour 510 millions d'euros HT de chiffres d'affaires (+28,2 %). Point positif, les nouveaux producteurs de vins effervescents ne sont pas en reste :