



## Analyse

### QUELLES PERSPECTIVES POUR LE MARCHÉ DES VINS SUISSES?

canaux. La plateforme Qoqa DireQt a contribué à pallier un peu l'annulation des foires de printemps. L'augmentation de touristes suisses en été, les bons distributeurs par l'Etat du Valais pour soutenir les producteurs locaux et les Caves ouvertes de fin août nous ont amené beaucoup de clients.» La deuxième vague fut plus difficile. «Les privés avaient déjà acheté du vin en avril et en août, les ventes de la fin de l'année ont donc moins marché. Comme je bosse pas mal avec les stations de ski, nous avons dû faire face à la fermeture des restaurants. Mais, l'un dans l'autre, grâce à nos diverses actions, nous ne nous en tirons pas trop mal.»

Nicolas Cheseaux a tiré parti de ce repos forcé. «Ça m'a permis de bien planifier les divers événements pour fêter l'anniversaire de la cave. Vous savez, en quarante ans d'histoire, on a beaucoup d'anecdotes à raconter.»

#### **La proximité des producteurs suisses de leur clientèle pourrait les aider à passer la crise.**

73% des sondés habitent à moins de 10 kilomètres d'une région viticole et 82% connaissent personnellement des producteurs de vins. Plus d'un tiers des répondants compte des vignerons parmi ses amis. Ces chiffres sont encore plus prononcés lorsque l'on se concentre sur les Latins. Seuls 14% des francophones et 5% des italophones ne connaissant pas de vignerons.

#### **La majorité des consommateurs espèrent reprendre ses habitudes antérieures une fois que la situation sera pleinement revenue à la normale.**

91% des sondés prévoient de consommer autant de vins qu'auparavant et un peu plus de 5% anticipent d'en acheter plus. Cette augmentation devrait avant tout être favorable aux vins nationaux et dans une moindre mesure aux vins bio.

#### **Depuis le confinement, 54% des sondés «estiment qu'ils devraient acheter plus de vin local pour soutenir les producteurs locaux».**

Ici encore, il faut souligner une sensibilité différente selon les régions: les francophones et les italophones sont respectivement 65% et 70% à être d'accord avec cette affirmation, alors que les germanophones sont majoritairement en désaccord (45% contre, 26% d'accord et 29% neutres). Les producteurs de vins suisses semblent avoir su exploiter cette tendance et ont été très présents sur les réseaux sociaux puisque plus de la moitié des sondés dit avoir reçu des offres par ce biais.

Source: Etude sur la réaction des consommateurs de vin au Covid-19 en Suisse menée par la EHL HES-SO et Changins (Philippe Masset (EHL), Alexandre Mondoux (Changins), & Jean-Philippe Weisskopf (EHL) en collaboration avec l'European Association of Wine Economists

## CHEZ NICOLAS CHESEAUX UN ŒNOLOGUE PLEIN DE SAGESSE

C'est à Saillon que sont situées toutes les vignes de la Cave Corbassière. C'est là aussi que se trouve la cave de Nicolas Cheseaux. L'œnologue met les terroirs de ce village, réputé pour son bourg médiéval, en bouteilles.

— FRANCE MASSY

C'est une année particulière pour la cave Corbassière à Saillon. L'entreprise fête en 2021 ses 40 ans. L'occasion pour Nicolas Cheseaux de rendre hommage à un père trop tôt disparu et aux œnologues qui ont assuré la transmission jusqu'à son arrivée. 2021 marque aussi dix ans de vinification pour Nicolas Cheseaux qui a repris la cave familiale à tout juste 24 ans.

### DES ÉVÉNEMENTS FESTIFS TOUT AU LONG DE L'ANNÉE

C'est un œnologue discret qui élève des vins ciselés à la forte personnalité. Un timide ou un réservé – ou les deux, allez savoir –, qui lance chaque cru après une grande réflexion. Ainsi, ce vin orange, assemblage de pinot gris, de marsanne et de païen, qu'il a élaboré en 2018 déjà et que Nicolas Cheseaux présente à l'occasion des 40 ans de la cave. «Je m'intéressais depuis longtemps à ce type de vinification, mais je n'étais pas pressé de mettre un vin orange sur le marché. Je voulais en faire et le laisser mûrir avant de le présenter au public. C'est dans mon caractère: prendre le temps d'analyser les choses, ne pas agir sur un coup de tête afin d'arriver à des projets bien aboutis.»

Cette création n'est pas l'unique nouveauté imaginée par Nicolas Cheseaux pour célébrer cet anniversaire. Parmi elles, un magnum qui a fière allure: «The Rosé», assemblage de divers millésimes de spécialités conditionné uniquement en magnum. «Cette idée de rosé premium, je l'ai eue en

discutant avec deux copains. L'élevage en cuve inox lui donne un côté friand, très convivial, un vin à partager avec les copains.» Ou encore un vin rouge muté, «l'Empreinte». Nicolas Cheseaux propose également un concept assez inédit: donner aux clients l'opportunité de créer leur propre assemblage. «Je reçois des groupes d'amis et je leur apprend à faire un assemblage. C'est beaucoup plus difficile que ça en a l'air. Assembler deux cépages fruités ne va pas nécessairement donner un vin très fruité. C'est un art subtil qui demande de la concentration et un bon palais.»

Mais le grand événement de 2021, c'est la mise en lumière de la guérite 1814 (du numéro de la parcelle) sur les hauts de Saillon, à quelques pas du fameux pont de Farinet. L'encaveur peut compter sur la collaboration du grand chef Pierre Cre-



### SES VINS COUPS DE CŒUR

► **Le Fendant** l'apprécie son côté vif et gouléant. Il est idéal pour faire de belle rencontre et partager des moments en toute simplicité.

► **La Petite Arvine Saillon Grand Cru** Un vin issu uniquement du lieu-dit Corbassière (à Saillon). Un blanc de caractère, tendu et typé à l'image de mes ancêtres.

► **L'Empreinte** j'aime ce vin rouge muté que j'ai vinifié spécialement pour fêter notre 40<sup>e</sup> anniversaire.

En pleine mise en bouteilles. Nicolas Cheseaux nous promet un nouveau millésime étincelant. Héroïse Maret

paud. «Cette guérite est un lieu exceptionnel qui offre une vue imprenable sur le bourg médiéval et sur la plaine. Elle est située au cœur du terroir façonné par mon père et mon grand-père. Je me réjouis d'y organiser des accords mets-vins. On pourra aussi la privatiser. Avec le talent de Pierre Crepaud, ça nous promet de beaux moments.»

### FACE AU CORONAVIRUS: DÉVELOPPER LA VENTE DIRECTE

«Au printemps 2020, mon fils Lenny a fait ses premiers pas. Les premiers temps du semi-confinement, j'ai profité de m'occuper de lui.»

Mais les joies de la paternité n'ont pas empêché Nicolas Cheseaux, qui travaille 8 ha de vignes et produit 50 000 cols par année, de se démener pour trouver des solutions. «J'ai une belle clientèle privée. J'ai cherché à la développer via différents

#### CAVE CORBASSIÈRE

Route du Traux 11, 1913 Saillon  
Contact: 027 744 14 03  
info@corbassiere.ch  
www.corbassiere.ch