

Provins mettra en bouteilles en Suisse alémanique

Viticulture Plus grand producteur de vin de Suisse, la cave valaisanne signe un partenariat industriel et commercial avec l'importateur Bataillard AG

Xavier Filliez

C'est un changement d'époque. Provins centralise sa mise en bouteilles à Rothenburg (LU). La coopérative valaisanne, plus grand producteur de vin de Suisse, confie l'activité industrielle à l'importateur Bataillard AG, ont annoncé hier les deux nouveaux partenaires. Neuf millions de cols, soit l'essentiel de la production de Provins à l'exception des vins de signature et de prestige seront donc embouteillés outre-Sarine.

«Le rendement des installations sera optimal»

Provins et Bataillard signent au passage un partenariat commercial. Bataillard assurera la distribution des produits de Provins pour le marché alémanique. Et la coopérative reprend le marché de Bataillard à son compte en Suisse romande, lui donnant accès à quelques grandes exclusivités de vins étrangers. Cet accord porte sur le réseau HORECA (hôtels, restaurant et café), la clientèle privée et les grossistes.

Cette collaboration est en par-

tie dictée par la stratégie commerciale du groupe. Actuellement, 60% du chiffre d'affaires de Provins est réalisé en Suisse alémanique mais la coopérative se fixe l'objectif d'accélérer la pénétration de ses produits de marque «de l'ordre de 45% d'ici à 2014», commente le directeur Roland Vergères.

Autrement dit, «si un partenaire suisse-allemand nous avait proposé de reprendre uniquement notre mise en bouteilles, il est évident que nous aurions décliné. En l'occurrence, le double partenariat nous sera très profitable». Y compris en termes de rationalisation d'ailleurs puisque les économies seront déjà substantielles avec l'achat du «matériel sec», bouteilles, bouchons, cartons.

Ce mariage entraîne un divorce, en bons termes, d'avec la société Cevins. Créée il y a dix ans avec le concurrent Orsat (propriété de Rouvinez), Cevins assure également la mise en bouteille des vins des caves Imesch, et des Celliers de Sion, dont les caves Bonvin récemment rachetées par Rouvinez.

«Tous mettent en bouteilles en même temps. Des investissements dans la technique et l'immobilier devenaient nécessaires pour évi-

La production de Provins



Roland Vergères
Directeur de Provins

Volume annuel:	8-9 millions de litres
Chiffre d'affaires:	65 millions de CHF
Chiffre d'affaires en Suisse alémanique:	38 millions de CHF
Progression escomptée du volume des ventes en qualité bouteille en Suisse alémanique d'ici à 2014:	+45%
Vin embouteillé par Bataillard (y.c. Provins):	20 millions de cols

SOURCE: LT

ter des pics comme on a pu en connaître et qui nous ont parfois placés en rupture de stocks», commente David Genoet, directeur du marketing chez Provins pour justifier, encore, la sous-traitance à Bataillard. Le groupe embouteille déjà 12 millions de cols et importe du vin étranger tout au long de l'année. «Le rendement des installations sera optimal.»

Cette centralisation est une suite logique de la stratégie de développement de Provins, entamée il y a plusieurs années, vers davantage de compétitivité et de qualité. Le processus de restructuration avait conduit les quatre caves régionales de la coopérative et de la Fédération à la fusion. L'an dernier ce fut la centralisation des activités d'encuvage et de vinification à Sion.

Roland Vergères s'était laissé

l'option d'exécuter l'ultime étape, la mise en bouteilles, dans la capitale, «mais, tout compte fait, ce n'était pas une bonne affaire sur le plan financier. Les problèmes de saisonnalité demeuraient. Et on ne peut pas travailler dans ce secteur avec des temporaires. La mise en bouteilles est un processus industriel qu'il faut maîtriser.»

La restructuration de Provins ne s'est pas toujours faite dans la sérénité. Mais la direction du groupe sait répondre aux inquiétudes que pourraient rencontrer certains sociétaires de voir le vin valaisan prendre une tonalité alémanique: «Une rationalisation dans la mise en bouteilles et une meilleure pénétration de nos produits haut de gamme sur le marché nous permettront aussi de mieux rétribuer les sociétaires.»