



■ PLUS LOIN SUR... LES CAVES A VIN

L'entrée en force des caves dans les cuisines

Il se vend en France 140 à 150 000 caves à vins par toutes catégories – de vieillissement, de service ou polyvalente. C'est d'ailleurs l'un des rares segments de l'électroménager en progression. Les nouveautés ont donc fleuri ces derniers mois pour répondre à un marché en croissance constante depuis une dizaine d'années, chez les particuliers comme en en restauration. Sur ce circuit, le vin représente 21% du CA d'un établissement et ne cesse de monter en gamme. Les caves à vin aussi. EuroCave*, leader mondial pour le marché grand public, a sorti récemment son Wine Bar pour les professionnels de la restauration après deux ans de R&D. Une machine qui conserve le vin sous vide sans gaz, sur le même principe que la pompe manuelle, et qui "met en lumière les bouteilles pour donner envie au consommateur et ainsi doper les ventes de vin au verre", explique le président Pascal Marchand. Elle permet aussi de garder le vin à température idéale de service, rouges et blancs dans différents compartiments (deux fois quatre bouteilles) entre 6 et 18°. Pas de maintenance, d'entretien ni d'achat de consommable mais un prix relativement élevé à 5 500 € (déjà chez Troisgros, Lafayette Gourmet et au Club Med de Val Thorens). "Des formats plus petits sont en réflexion pour baisser le coût d'achat et intéresser des établissements plus petits". EuroCave qui communique sur une origine France garantie (fabrication à 100% à Fourmies-59) active également des partenariats avec les grossistes de vin pour un meilleur maillage de l'Hexagone, notamment au travers d'opérations de promotion avec France Boissons.

Les petites caves ont la cote

"Chez les particuliers, ce sont surtout les caves de service de petite capacité qui se vendent le plus aujourd'hui", précise Jean-Christophe Nicodème, DG adjoint du groupe Frio (comprenant notamment La Sommelière, Climadiff et Avintage). Le taux de pénétration est actuellement de 7% (en 20 ans) mais nous estimons le potentiel à 20-25%. Le groupe leader en Europe avec 25% de PDM réalise 60% de son CA avec les caves à vins et ambitionne de se hisser dans le

top 3 mondial, notamment en développant l'export (qui a déjà fait un bond de 30% en 2014). "Il y a cinq ans, il se vendait davantage de caves de vieillissement, surtout de 200-300 bouteilles, que de caves de service, explique Richard Guillourel, PDG de Frio. Elles représentent toujours la moitié de la valeur du marché français. La tendance semble s'inverser car aujourd'hui, on achète pour consommer et ce sont les caves de service ou polyvalente qui se vendent le mieux, en particulier celles de 40-50 bouteilles. Il faut aussi tenir compte du fait que le marché n'est pas plus urbain que rural mais il se féminise depuis l'entrée de la cave dans la cuisine d'où des efforts accrus sur les matériaux et le design".

Le groupe avance l'offre la plus large du marché, plus de 130 produits. En 2015, le groupe va investir dans des sites dédiés séparés pour Avintage et Climadiff afin d'élargir encore les gammes d'encastrables et intégrables chez les cuisinistes. Climadiff dispose déjà de la gamme de caves de vieillissement la plus complète du marché et va développer les produits de service du vin. La Sommelière, très implantée chez les professionnels (20% vendues en CHR), mise sur des machines de grande capacité "avec des portes vitrées pour voir les étiquettes et pas seulement le cul des bouteilles". Elle enrichira cette année son offre de trois nouvelles gammes, des grandes contenances, des nouveaux rangements avec possibilités de customisation, et parallèlement, davantage d'offre de petites caves de service de 28 à 140 bouteilles. Fin 2015, 80% de l'offre aura été renouvelée.

L'exportation des caves à vins est également en belle progression. EuroCave concentre ses efforts sur l'Asie, notamment au Japon, en Chine du sud, à Macao et Hong Kong et en Amérique du Nord où vient d'être créé une filiale. Climadiff développe ses ventes en Chine avec sa filiale La Sommelière, progresse fortement en Allemagne et cible désormais les pays de l'Est, la Pologne et l'Ukraine.

Frédérique Hermine

* EuroCave 26 M€ de CA en 2014 dont 65% à l'export dans 90 pays. * Frio 42 M€ de CA dont 20% à l'export

Rédaction : Pierre d'Ornano (rédacteur en chef), tél. : 01 42 74 28 12 - fax : 01 42 74 28 84
pdornano@agrapresse.fr et les correspondants régionaux.