

plante lors d'un traitement ou d'un passage de débroussaillage permet le maintien d'une population.

La situation est en revanche plus hasardeuse pour l'orlaya, dont le développement plus lent s'étale de l'automne au milieu de l'été. Cette jolie apiacée pousse plus haut que le souci et fleurit entre mai et juillet. En la reconnaissant et en l'épargnant, peut-être pourrait-on la voir coloniser certains talus de terrasses enherbés.

A noter qu'en plus des deux espèces mentionnées plus haut, S. Meylan s'est intéressé à cinq autres plantes: le bugle jaune

(*Ajuga chamaepitys*), la guimauve hispide (*Althaea hirsuta*), le mouron bleu (*Anagallis foemina*), l'anémis fétide (*Anthemis cotula*) et le grémil des champs (*Buglossoides arvensis*).

La HES Changins tient finalement à remercier tous les vignerons ayant participé de près ou de loin à cette étude pour leur temps et leurs précieuses informations, ainsi que la fondation MAVA pour son soutien financier.

**ALEXANDRE MONDOUX, BASTIEN CHRISTINET ET ROXANE FENAL,**  
CHANGINS HAUTE ÉCOLE DE VITICULTURE ET ŒNOLOGIE, NYON

  
**CHANGINS**  
haute école de  
viticulture et œnologie

## LES CANAUX DE DISTRIBUTION DES VINS SUISSES SOUS LA LOUPE DE L'OSMV

L'Observatoire suisse du marché des vins (OSMV), centre de compétences national en économie viticole basé à la haute école de viticulture et œnologie de CHANGINS, a réalisé une 2<sup>ème</sup> étude spécifique (après celle de 2021) sur les canaux de distribution des vins suisses. Ce rapport fait partie du mandat de base de l'OSMV, co-financé par l'Interprofession de la vigne et des vins suisses (IVVS) et l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG).

Réalisée tous les deux ans, cette analyse a pour but de mesurer l'importance, en termes de volume et valeur, la taille de la vente directe, du marché de la restauration, des revendeurs/distributeurs et du négoce (vente de vin en qualité vrac). Obtenues grâce à un sondage en ligne envoyé aux vignerons-encaveurs, entreprises d'encavage et coopératives vitivinicoles, ces données ont remplacé celles du projet Mercuriale, abandonné en 2022, faute d'un nombre suffisant de participants.

Avec la participation de 163 caves suisses, l'échantillon représente 29% de la consommation globale de vin suisse calculée par l'OFAG. Cette proportion est en augmentation après les résultats de 2020 qui représentaient 17% de cette consommation suisse.

Par rapport à 2020, les résultats ont démontré une certaine stabilité des canaux de distribution en 2022 pour les caves produisant moins de 50 000 et plus de 300 000 bouteilles par année. Pour les caves de taille intermédiaire (produisant entre 50 000 et 300 000 bouteilles par an), une hausse de l'importance des ventes vers la restauration a été constatée au détriment des ventes en qualité vrac (négoce).

Toutes tailles de caves confondues, la vente directe représente, en moyenne, un quart du chiffre d'affaires des ventes de vin, alors que les ventes vers des revendeurs/distributeurs ou vers le négoce sont responsables d'environ 60% du



Source : @ stock.adobe.com

chiffre d'affaires des caves. Quant au secteur de la restauration, il représente environ 15% du chiffre d'affaires. Cette étude est également l'occasion de récolter des données précieuses au sujet de la vente en ligne, des pratiques viticoles en lien avec les certifications ou encore sur les données de vente des vins non-millésimés pour la restauration (qualité litre).

L'étude complète a été remise à Swiss Wine Promotion, à l'IVVS et aux organisations de promotion régionales. Un résumé par région a été envoyé par mail à tous les producteurs de vin suisse.

→ Renseignements : Alexandre Mondoux,  
+41 22 363 40 23, alexandre.mondoux@changins.ch,  
www.changins.ch