

# Les faux problèmes de volumes

**VINS SUISSES.** La viti-viniculture peine à s'imposer à l'étranger par manque d'image forte. La clé du problème se trouve dans un label.

SÉBASTIEN RUCHE

Une présence à l'internationale, les vigneronnes suisses en rêvent. Avant de décrire les traditionnels obstacles, à commencer par le manque de volumes. Un discours contre lequel Dominique Giroud, prend fermement position, s'appuyant sur l'exemple de la filiale singapourienne de Giroud Vins, un investissement de 200.000 francs rentabilisé en un an. Selon le Valaisan, ses confrères devraient inverser leur réflexion et déterminer en premier lieu quels types de vins ils veulent vendre, à quelle clientèle, où et comment. Au lieu de produire ce qu'ils aiment ou fabriquent depuis des générations, puis d'essayer de le distribuer.

Mi-juillet 2009, l'établissement de Giroud Vins à Singapour a marqué la troisième étape dans l'existence de la société séduisante (passée de 5 à 120 employés depuis 2005 toutes sociétés confondues). Après la période du lancement et des économies (1992 - 2002) et celle des investissements en Suisse (2002 - 2009, notamment la Cave du Palais de Justice à Genève ou le réseau des magasins Wine Universe - Martigny, Lausanne et l'Aéroport de Cointrin).

Exposé d'une stratégie en quatre points.

• **Appui local.** À Singapour, Dominique Giroud possède un restaurant, un bar à vins et une boutique, pour une quinzaine d'employés au total. Il s'est associé à une restauratrice locale, par ailleurs critique œnologique reconnue. Elle supervise l'activité de restauration (qui repose également sur un chef étoilé Michelin débauché à Londres), tandis que le Valaisan se focalise sur le commerce de vin lui-même. Il compte maintenant passer à la vente directe aux professionnels de la gastronomie.

• **Filiale plutôt que distribution.** L'intérêt d'établir une filiale plutôt que de passer par un distributeur: «les employés vendent la marque, alors qu'un importateur vendra davantage de vins internationaux, car c'est plus facile et aussi parce qu'on ne lui donne pas vraiment les moyens de pousser nos produits». Une filiale permet aussi de maîtriser tous les aspects du marché et de connaître les acheteurs. Plus chère, la filiale reste néanmoins la solution incontournable pour construire une présence internationale, à ses yeux. S'implanter à Singapour lui aura coûté 200.000 francs environ, une somme qu'il a intégrée



**DOMINIQUE GIROUD.** La disponibilité des vins suisse haut de gamme n'est pas un problème.

lement récupérée en un peu plus d'un an.

• **Exporter le meilleur.** «Les vigneronnes suisses déclarent toujours qu'ils manquent de volumes pour exporter. Non: il faut exporter le meilleur, car le produit suisse le moins cher est déjà trop cher», affirme Dominique Giroud, citant les prix de vente moyens d'une bouteille de vin dans la grande distribution allemande (1,80 euro) et française (1,70 euro).

À Singapour, ses best-sellers sont la Petite Arvine et deux assemblages rouges, volontairement tournés vers l'international, ainsi que le Pinot noir et l'incontournable Fendant. Le tout à des prix compris entre 20 et 100 dollars singapouriens (15 à 75 francs suisses). Le choix du haut de gamme découle également de la

taxe de 7 dollars singapouriens (5,10 francs) frappant chaque bouteille. Comme à Sion, Giroud Vins vend à Singapour des vins suisses (six) et des vins étrangers. Dans quelle proportion? Mystère: «quelques centaines par année» (un container contient 8000 bouteilles). «Vendre uniquement des vins suisses ne serait pas suffisant fort, en matière de notoriété, pour lancer une marque de distribution dans un univers commercial très concurrentiel.

D'ailleurs, même à Sion, nous vendons des vins étrangers». Avec un certain plaisir, Giroud répète souvent qu'il ne révèle jamais trois informations: le chiffre d'affaires de son entreprise, son bénéfice et le coût de sa cave. On découvre au fil de l'entretien que la liste des trois secrets en accueille occasionnellement un 4<sup>e</sup> ou un 5<sup>e</sup>.

Reste la question de la disponibilité des vins suisses haut de gamme: comment réagit un client étranger s'il peine à trouver plusieurs fois de suite la même bouteille ou le même cépage? «La disponibilité des vins haut de gamme n'est pas un problème en soi au niveau de la production en Suisse, mais plutôt au niveau du manque de notoriété à

l'étranger, afin de pouvoir être respecté en tant que vraie région, reconnue pour ses produits de qualité et pouvoir ainsi faire un volume conséquent à la vente». La solution: «une stratégie très claire en matière de qualité, de marketing et de presse à l'étranger, sur des marchés bien définis, tout en soignant la qualité du service». Pour ce qui est des cépages, en règle générale, les acheteurs sont assez fidèles.

• **Observer l'étranger.** «Il y a 25 ans, la Nouvelle-Zélande possédait 2500 hectares de vignes, soit la moitié du Valais. Elle dispose maintenant de plus de 22.000 hectares, c'est-à-dire 1,5 fois la Suisse. Et ses vins ont un positionnement plus élevé, en matière de prix, que les nôtres». La Suisse n'a pas, selon lui, été capable de progresser autant par «manque de vision sur les marchés étrangers, que par manque de vision entrepreneuriale». Et aussi parce qu'on «utilise toujours les mêmes vieilles recettes». ■

**L'IMPLANTATION À SINGAPOUR A COÛTÉ 200.000 FRANCS. AMORTIS EN UNE ANNÉE.**

## VIN: Grillette Domaine De Cressier passe en mains lucernoises

La société vinicole neuchâteloise Grillette Domaine De Cressier passe en mains lucernoises. Elle est reprise par l'entreprise Scherer & Bühler, active dans l'importation et l'embouteillage de vin, mais qui ne s'était encore jamais engagée dans la production. Le patron Jean-Pierre Murset a remis son exploitation afin d'assurer la succession, celui-ci n'ayant pas trouvé de solution au sein de sa famille, ont indiqué les deux associés. Grillette Domaine De Cressier produit et commercialise depuis plus de 125 ans des vins de Neuchâtel. Elle compte parmi les grandes entreprises viticoles du canton. Durant les 25 dernières années, Jean-Pierre Murset a fait passer la petite société familiale de 4,5 à plus de 21 hectares, Grillette a notamment été la première exploitation suisse à planter du Chardonnay en 1964.

## AGENDA

### LUNDI 28 FÉVRIER

Oridion Systems: résultats 2010  
Banque Coop: résultats 2010  
Bellevue Group: résultats 2010  
IVF Hartmann: résultats 2010  
Uster Technologies: résultats 2010

### MARDI 1<sup>er</sup> MARS

Sika: résultats 2010  
GAM Holding: résultats 2010  
Kühne + Nagel: résultats 2010  
Banque Cantonale de Genève: résultats 2010  
Banque cantonale de Bâle: résultats 2010  
Georg Fischer: résultats 2010  
LifeWatch: résultats 2010  
Austriamicrosystems: résultats 2010 (après bourse)  
Roche: AG, Bâle  
Seco: PIB T4 2010  
Indice PMI des achats de managers février

### MERCREDI 2 MARS

Affichage: résultats 2010  
Holcim: résultats 2010  
Progressnow Invest: résultats 2010  
Swiss Life: résultats 2010  
OFS: production, commandes, chiffres d'affaires dans la construction au T4 2010

### JEUDI 3 MARS

Goldbach: résultats 2010  
Acino: résultats 2010  
Adecco: résultats 2010  
Inficon: résultats 2010  
Intershop: résultats 2010  
Pargesa Holding SA: résultats 2010  
BNS: résultats 2010 (détails)  
OFS: chiffres d'affaires du commerce de détail janvier 2011

### VENDREDI 4 MARS

Banque cantonale de Bâle-Campagne: résultats 2010  
Raiffeisen Suisse: résultats 2010  
Crealogix: résultats S1  
StarragHeckert: résultats 2010 (détails)  
BVZ Holding AG: résultats 2010

## ROCHE: construction du plus haut bâtiment

Plus rien ne s'oppose à la construction du plus haut bâtiment de Suisse. Roche a obtenu le permis de construire pour ériger son nouvel immeuble administratif à Bâle, qui devrait culminer à 178 mètres de hauteur. Les travaux commenceront dès le mois prochain, a indiqué le géant pharmaceutique bâlois. L'inauguration du nouveau bâtiment est prévue pour fin 2015. Le futur «gratte-ciel», devisé à 550 millions de francs, comprendra 41 étages. Il permettra de regrouper quelque 2000 employés dont les bureaux sont actuellement disséminés aux quatre coins de la ville, précise la multinationale rhénane. Cet ambitieux projet porte la signature des célèbres architectes Herzog & de Meuron, tout comme la première mouture abandonnée il y a deux ans. La tour, surpassera de loin les 126 mètres de la «Prime Tower» à Zurich, qui devrait être achevée d'ici le milieu de l'année. — (ats)

## IMMOBILIER: la construction en bois ne progresse pas

Selon une étude de la haute école spécialisée bernoise, mandatée par la Société Suisse des Entrepreneurs (SSE), la construction en bois n'a pas gagné de part de marché par rapport à la construction massive (brique + béton) depuis 2005. Les résultats montrent que la part de la construction massive est constante à 95% pour les maisons à plusieurs logements et à 87% pour les maisons individuelles.

## ENTREPRISES

### METALOR: interconnexion des sites confiée à Swisscom

Metalor Technologies à Neuchâtel a demandé à Swisscom d'interconnecter ses succursales présentes dans 15 pays via un réseau WAN entièrement géré. Ce réseau garantit la liaison permanente de tous les bureaux de Metalor dans le monde entier. En effet, tous les déroulements internes sont traités à l'aide de SAP via la Suisse et toutes les données sont centralisées. Le réseau pourra également servir de base à d'autres services de Swisscom, comme Voice over IP ou Video Communication.

## MARKETING HORLOGER

### MAISON DE L'HORLOGERIE: le street art rencontre le luxe

La Maison de l'Horlogerie, à Genève, a profité des travaux de rénovations pour confier à de jeunes artistes l'embellissement des planches de bois brut posées sur les vitrines. Ces œuvres seront vendues aux enchères lors de l'inauguration, au profit d'une association humanitaire. Les deux mois de travaux vont durer jusqu'au 11 mars. L'opération «Street Art» a eu lieu du 12 au 14 février. Sur le thème du temps, deux artistes urbains, Rey et Tones ont laissé libre cours à leur créativité et ont recouvert les cinq planches de bois. La fresque sera vendue aux enchères lors de l'inauguration de la boutique fin avril 2011 au profit de la fondation «Les enfants de HUE».

### 3M: confiant d'arriver à une part de deux tiers dans WTG

L'américain 3M est confiant et pense qu'à la fin du délai supplémentaire de son offre, il détiendra plus de deux tiers des actions Winterthur Technologie (WTG). Selon le résultat intermédiaire définitif du 10 février dernier, 3M détenait, à la fin du délai initial de son offre, 36,95% de WTG. Cela avait incité le groupe à déclarer qu'il renonçait à l'objectif de détenir au moins deux tiers de sa cible. Pour mémoire, 3M a offert 362 francs par action WTG, ce qui constitue exactement le cours du titre ce vendredi matin à la Bourse suisse.

### FEINTOOL: pas de délai pour une offre concurrente pour Bösch

La COPA «a constaté que le rapport du conseil d'administration de Feintool International Holding sur l'offre publique d'acquisition de Artemis Beteiligungen III AG est conforme aux dispositions légales à l'exception des indications relatives aux actionnaires, pour lesquelles un complément du rapport est exigé».

### DÄTWYLER: investissement de 5 millions en Chine

Le conglomérat industriel uranais Dätwyler va ouvrir cette année encore en Chine une usine de produits élastomères pour l'industrie automobile. Il a prévu d'y investir 5 millions de francs, et vise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 10 millions de

francs. L'usine est construite sur un site industriel de la ville de Wuxi, à 150 km au nord de Shanghai. Le groupe diversifié et axé sur les produits de niche est déjà présent depuis 1998 en Chine, où il occupe quelque 250 personnes sur deux sites. Avec 4800 employés dans le monde, Dätwyler réalise un chiffre d'affaires annuel de l'ordre de 1,3 milliard de francs. — (ats)

### SWISSLOG: commande de 21 millions d'euros en Belgique

Swisslog a obtenu une commande de 21 millions d'euros (26,85 millions de francs) en Belgique. Le fournisseur argovien de solutions logistiques prendra en charge en tant qu'entreprise générale la construction d'un entrepôt réfrigéré pour la société de transports française Norbert Dentressangle. La mise en service de la nouvelle installation est prévue pour la mi-2012, a précisé l'entreprise. — (ats)

### IMZ: estimations relevées

International Minerals Corp (IMZ) a relevé son estimation du contenu d'or de son projet minier Inmaculada au Pérou. Comparé à l'expertise provisoire de septembre 2009, la nouvelle estimation augmente de 29% le taux équivalent or estimé et de 60% le taux équivalent-or en onces dans les catégories des ressources «mesurées» et «signalées». Pour les ressources présumées, le taux équivalent-or a été relevé de 29% et le taux équivalent-or en onces a été abaissé de 22%, a précisé IMZ.

### GATEGROUP: un cadre mis en cause

Gategroup est parvenu à identifier la source de la fraude de 22 millions de francs. Selon le groupe zurichois spécialisé dans les services à bord pour les voyageurs, le directeur de Gate Gourmet pour l'Europe du Nord est à l'origine du détournement. Ce dernier a été licencié, a indiqué Gategroup. Le groupe précise que, selon son enquête, l'ex-cadre de sa marque principale est le seul responsable de la fraude. Il aurait falsifié des documents et des montants pour échapper aux contrôles internes «de manière méthodique et délibérée». — (ats)

### AÉROPORTS: davantage de passagers

L'aviation civile a progressé en 2010 en Suisse. Pas moins de 39 millions de personnes ont afflué dans les aéroports nationaux ou régionaux, soit 1,7 million de plus qu'un an auparavant. Zurich en a vu affluer 22,8 millions et Genève-Cointrin 11,7 millions. Le nombre de mouvements d'aéronefs s'inscrit aussi à la hausse. Il y a eu 416'111 décollages ou atterrissages d'avions de ligne ou d'appareils de compagnies charter, contre 409.847 en 2009, a indiqué l'Office fédéral de la statistique à Neuchâtel. — (ats)

**CFO** news  
European Financial Management  
www.CFO.eu.com