

Le vin sans alcool, une niche mais qui affiche une très forte croissance

■ Les ventes de la catégorie sont en très forte croissance, mais représentent encore moins de 2% du total.

Certains disent que le vin sans alcool n'est pas du vin car il n'y a pas d'alcool. Le vin sans alcool, c'est bien du vin", atteste Anne Stassen, COO de Néobulles, qui propose justement la gamme Vintense de vins sans alcool ou plutôt désalcoolisés depuis 2011 après une première expérience menée dès 1988 avec le cidre. "Nous partons d'un vin qui a été fermenté auquel on ajoute une étape supplémentaire".

La proposition, en tout cas, séduit de plus en plus. La croissance de la gamme Vintense ne se dément pas, année après année, en moyenne de l'ordre d'une dizaine de pour cent. C'est aujourd'hui une production annuelle de 23 000 hectolitres. "Nous vendons 50% de notre produc-

tion en Belgique, un marché sur lequel nous sommes leader".

Vins pétillants au top

La catégorie est en tout cas en forte progression, séduisant de plus en plus de consommateurs. "L'année dernière, les dépenses chez Colruyt Meilleurs Prix ont enregistré une croissance encore plus marquée que les années précédentes, avec une hausse de près de 30%. Cette progression a été principalement tirée par le vin pétillant sans alcool, en hausse de plus de 40%, contre plus de 15% pour le vin non-pétillant. En volume, la croissance est encore plus frappante: +35% pour l'ensemble du segment des vins sans alcool, avec +46% pour les vins pétillants et +23% pour les vins non-pétillants", explique Océane Trombetta, du service de presse de Colruyt.

Chez Spar (groupe Colruyt), les volumes ont suivi une tendance similaire: les vins pétillants ont augmenté 36% et les vins non-pétillants de 3%.

"Nous observons une progression de 18% par rapport à la même période de l'an dernier", relate pour sa part Karima Ghozzi, porte-parole des Delhaize. "Nous dépassons la barre des 600 000 bouteilles de vin sans alcool vendues".

"Depuis le Covid, les rayons de la grande distribution ont grandi pour les boissons sans alcool, cela attire la curiosité", souligne Anne Stassen.

Si la progression est au rendez-vous, les ventes ne bousculent pas pour autant le segment. "La catégorie vins

Le but est de toucher le public intéressé par une alternative désalcoolisée alors que la consommation de vin a chuté de 24% au cours des dix dernières années dans l'UE.

sans alcool reste petite et représente plus au moins 1,5% du total de la catégorie vins", souligne Karima Ghozzi. Chez Spar, le vin sans alcool atteint 1,7% de l'ensemble de la catégorie. Le vin mous-



Pour Anne Stassen, le vin sans alcool s'adresse avant tout aux amateurs de vin.