

La Cave d'Obernai dans la cour des grands

La Cave d'Obernai, cinquième plus gros chiffre d'affaires de la viticulture alsacienne, veut être plus forte commercialement. Elle vient de naître de la fusion des coopératives d'Andlau-Barr, de Sigolsheim, de Dorlisheim et d'Obernai.

■ Au terme d'un processus long de six ans, les caves d'Andlau-Barr, de Dorlisheim et de Sigolsheim ont accepté de disparaître juridiquement. Elle restent des sites de collecte et de vente de la Cave d'Obernai (ex-Divinal) dont elles étaient auparavant adhérentes. L'élevage des vins, l'assemblage et la mise en bouteille continuera à se faire dans la cité de sainte Odile.

« Cette fusion doit permettre de stabiliser l'activité, parce qu'il y a beaucoup de mouvements », note Olivier Dutschler, le directeur commercial. En 2006, la cave de Traenheim avait quitté la Divinal pour nouer une alliance avec celle de Turckheim.

« Pas toujours évident de vivre avec ce passé »

L'objectif est de continuer à commercialiser environ 7,4 millions de bouteilles par an, comme en 2008. Pour y arriver, la cave dirigée par Alain Koeberlé compte notamment sur la marque Obernai. « On a lancé un concours auprès de nos coopérateurs pour trouver un nouveau nom, explique



Tous les vins génériques seront désormais siglés Cave d'Obernai. La notoriété de la cité de sainte Odile doit permettre de mieux vendre les bouteilles. (Photo DNA – G. M.)

Olivier Dutschler. *Mais en terme de notoriété, Obernai était le plus intéressant. Il faut aussi penser à nos ventes hors d'Alsace.* Contrepartie: les connaisseurs devront s'habi-

tuer à déguster un grand cru Mambourg ou un klevener de Heiligenstein siglé Cave d'Obernai.

Pour le président de la nouvelle structure, Pierre Huchelmann, la fusion doit aussi permettre de « mieux aborder les difficultés qui viendront [avec la libéralisation des cépages]. Avec quatre conseils d'administration, c'était difficile d'être réactif. »

La stratégie est surtout de vendre ses vins plus chers. « La Divinal avait une image de prix et de qualité moindre, ce n'est pas toujours évident de vivre avec ce passé, regrette Olivier Dutschler, qui rappelle les nombreuses médailles

remportées par la cave dans les concours. *J'aimerais bien que la grande distribution [NDLR: 60% des ventes de la cave] marge davantage nos vins.* En espérant récupérer ensuite une partie de cette manne auprès de la grande distribution.

Les autres axes de développement de la Cave concernent le crémant – qui ne représente qu'1,3 million de bouteilles par an – et le marché d'Europe du Nord. Un commercial vient d'être embauché exclusivement pour cette mission. La cave réfléchit aussi sérieusement à augmenter ses capacités de stockage. **Guillaume Muller**

Quelques chiffres

La Cave d'Obernai commercialise le raisin vinifié de 500 viticulteurs, de Dangolsheim (nord de Molsheim) à Wuenheim (sud de Guebwiller). La surface est de 730 ha. 23 000 hectolitres sont apportés à Barr, 20 000 à Sigolsheim et 18 000 à Dorlisheim. Il n'y a pas de collecte à Obernai.

Le chiffre d'affaires de 20 millions d'euros est réalisé en grande distribution (60%), à l'export (20%), chez les cavistes (10%) et dans les trois points de ventes (10%) d'Obernai, Barr et Sigolsheim. La nouvelle entité emploie près de 60 personnes, dont pratiquement 50 à Obernai.