



Canaux de distribution des vins suisses

Etude spécifique 2025

A déguster avec modération


CHANGINS
haute école de
viticulture et œnologie

Hes·SO
Haute Ecole Spécialisée
de Suisse occidentale
Fachhochschule Westschweiz
University of Applied Sciences and Arts
Western Switzerland

Table des matières

Éléments à retenir	3
Introduction.....	4
Méthode.....	4
Description des données	5
Analyse vins (AOC et VDP) au niveau suisse 2024.....	7
Analyse par région AOC et VdP	11
Valais AOC	11
Vaud AOC.....	15
Suisse alémanique AOC	19
Tessin AOC.....	23
Genève AOC.....	27
3 Lacs AOC & Jura AOC	31
Vins de Pays (VDP).....	35
Exportations	37
Exportations des vins suisses AOC et VDP.....	37
Questions complémentaires	38
Rabais appliqués selon les canaux de distribution.....	38
Qualité des vins vendus dans le secteur HoReCa.....	39
Vente en ligne.....	40
Certifications des caves	41
Emplois	41
Bibliographie	42
Impressum.....	42

ÉLÉMENTS À RETENIR

De manière globale, l'étude démontre que la taille (en volume) des canaux de distribution pour la commercialisation des vins suisses en 2024 est de :

- 41% par les Revendeurs-distributeurs (vente de vin en qualité bouteille)
- 28% par le Négoces (vente de vin en qualité vrac)
- 14% par la Vente directe
- 17% par le secteur HoReCa (Hôtels, Restaurants, Cafés)

L'échantillon obtenu est composé de 113 caves qui représentent 26% de la consommation globale (OFAG) de vin suisse en 2024.

De manière générale :

- Environ 80% des caves font de l'e-commerce. Pour ces caves, le volume de vente en ligne représente environ 9%.
- La culture intégrée (PER) est de loin le type de culture le plus répandu en Suisse.
- Environ 37% du volume de vin vendu au secteur HoReCa est « qualité litres ».
- Un rabais en moyenne entre 13% et 17% selon la taille de la cave est accordé au secteur HoReCa par rapport à la vente direct et un rabais en moyenne entre 18% et 30% est accordé aux revendeurs-distributeurs.

L'OSMV remercie chaleureusement tous les participants à cette étude.

Nous vous souhaitons une lecture enrichissante et espérons que vous trouverez dans cette étude des informations utiles.

L'équipe de l'OSMV

INTRODUCTION

L'objectif de cette étude spécifique est de mesurer clairement les différents canaux de distribution et leur importance en termes économiques pour les différentes régions viticoles suisses et tailles d'entreprises. Cette analyse sert également à soutenir la politique de défense et de promotion du vin suisse au niveau national et cantonal.

Pour ce faire, un questionnaire a été envoyé aux vigneron-encaveurs, entreprises d'encavage et coopératives vitivinicoles afin de récolter un maximum d'informations et des données précises. Cette étude est commandée par SWP (Swiss Wine Promotion) avec le soutien de l'IVVS (Interprofession de la Vigne et des Vins Suisses) et de l'OFAG (Office fédéral de l'agriculture).

Méthode

Afin de pouvoir atteindre les objectifs de cette étude, un sondage en ligne a été élaboré et envoyé par mail aux caves produisant du vin suisse par l'intermédiaire des interprofessions, office de promotion et autres. On considère habituellement qu'en Suisse, il existe environ 1'500 caves produisant du vin suisse.

Après correction de la base de données, un total 113 réponses complètes concernant le volume vendu et les prix pratiqués ont pu être analysées (entre février et septembre 2025). Pour les questions complémentaires ne concernant pas les volumes et les prix par canaux, un nombre plus élevé de questionnaires a été jugé fiable et a pu être traité (la taille de l'échantillon pris en compte est notifiée sous chaque analyse).

Quatre canaux de distribution sont analysés dans cette étude :

- Vente directe : Vente de vin à des particuliers (Business to Consumer, B2C)
- Horeca : Vente de vin au domaine de la restauration (Hôtels, Restaurants, Cafés), Business to Business (B2B)
 - En qualité bouteilles
 - En qualité litre
- Revendeurs-distributeurs : Vente de vin (en qualité bouteille) à des magasins spécialisés, grande surface, distributeurs actifs dans la gastronomie, etc. (B2B)
- Négoce : Vente de vin en qualité vrac (B2B)

Les prix moyens présentés sont des prix (CHF/litre) moyens pondérés (chiffre d'affaires total divisé par le volume total).

Par caves de « taille 1 », on entend les caves qui produisent moins de 50'000 bouteilles (en équivalent 0.75 litre) par année, les « taille 2 » sont celles qui produisent entre 50'000 et 300'000 bouteilles et les caves « taille 3 » plus de 300'000 bouteilles.

Dans les tableaux, certaines sommes ne sont pas égales à 100% (99% ou 101%) en raison des résultats arrondis. Pour les analyses régionales, les caves 2 et 3 sont regroupés en raison du nombre limités de grandes caves ayant répondu.

Description des données

Au total, 113 caves ont participé, répondu et donné des informations exploitables au cours du sondage pour les questions concernant les volumes et les prix. Cela représente donc une marge d'erreur de 7.5% sous un seuil de confiance à 90%. On observe la distribution suivante les données récoltées en 2025 :

- 65% caves de taille 1
- 28% caves de taille 2
- 7% caves de taille 3

Pour les questions complémentaires, un nombre légèrement plus élevé de caves ont répondu.

Participation au sondage par région viticole en 2025

Nombre de participants 2025	VS	VD	SA	GE	TI	3L	Total
Cave taille 1	17	15	21	5	6	9	73
Cave taille 2	8	7	5	0	3	9	32
Cave taille 3	2	3	0	1	1	1	8
Total	27	25	26	6	10	19	113

Figure 1 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Représentativité des données par région en 2024

Représentativité des données du sondage par rapport à la consommation	2024
Valais	29%
Vaud	30%
Suisse alémanique	2%
Genève	13%
Tessin	13%
3 Lacs	17%
Suisse totale	26%

Figure 2 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les données des entreprises n'ayant pas terminé le sondage sont incluses dans l'échantillon, si elles ont répondu intégralement aux questions concernées. Pour les questions de volume et prix par canaux de distribution, on obtient des données représentant environ 26% (20'250'000 litres) de la consommation globale des vins suisses calculée par l'OFAG (77'419'000 litres). Par exemple, si on analyse le détail par région (Figure 2), les volumes de vin valaisans déclarés dans le sondage correspondent à 29% des volumes vendus en 2024.

En termes de répartition de la commercialisation de vin suisse par taille d'entreprise, on obtient la distribution suivante pour 2024 dans l'échantillon :

6% de la commercialisation de vin suisse provient des caves de taille 1

10% de la commercialisation de vin suisse provient des caves de taille 2

84% de la commercialisation de vin suisse provient des caves de taille 3

Concernant la comparaison entre les études de 2023 et 2025, la marge d'erreur de +/- 6% et +/- 7.5% dans les deux jeux de données (2022 et 2024) doit être prise en compte.

ANALYSE VINS (AOC ET VDP) AU NIVEAU SUISSE 2024

Canaux de distribution des vins suisses (AOC et VdP) en volume et en valeur en 2024

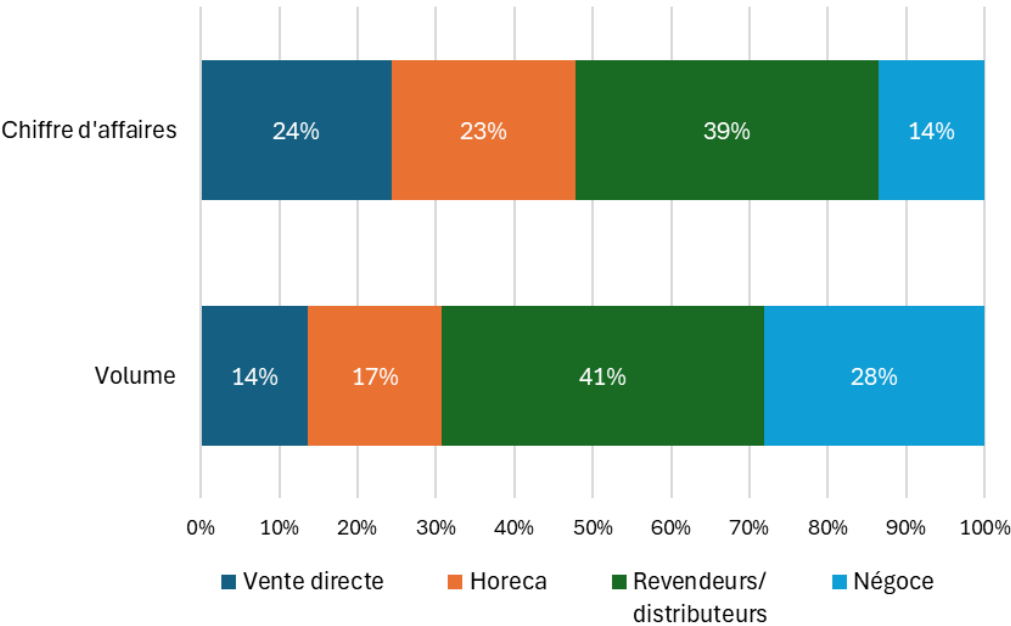


Figure 3 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

En 2024, le canal de distribution le plus important en valeur et volume est celui des revendeurs-distributeurs. La différence de proportion entre le volume et le chiffre d’affaires notamment pour le négoce et la vente directe découle d’un prix moyen très éloigné de la moyenne (plus élevé pour la vente directe et plus bas pour le négoce). Les résultats ne sont pas directement comparables avec ceux des précédentes études, car la répartition des caves en fonction des régions et des tailles diffère trop fortement.

Canaux de distribution des cépages suisses en volume en 2024

2024	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce	Total
Chasselas	10%	17%	50%	24%	100%
Autres blancs	19%	16%	36%	29%	100%
Pinot noir ou gamay	15%	17%	34%	34%	100%
Autres rouges	21%	21%	37%	21%	100%
Rosé	8%	14%	35%	42%	100%
Mousseux	20%	28%	52%	0%	100%

Figure 4 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Canaux de distribution des vins suisses (AOC et VDP) en volume et en valeur en 2024 (Caves taille 1 <50'000 bouteilles par an)

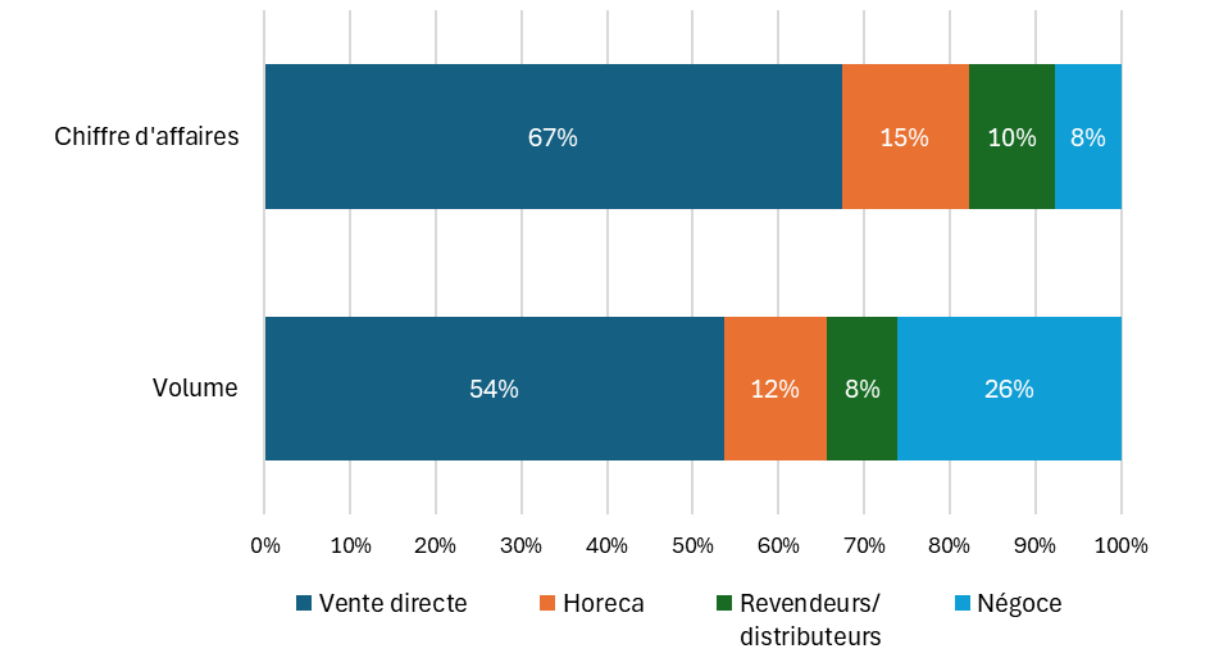


Figure 5 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La vente directe demeure le principal canal de vente avec plus de la moitié du volume vendu (54%) et les deux tiers de la valeur obtenue (67%) pour les caves produisant moins de 50'000 bouteilles. Le négoce représente un débouché pour 26% du volume, mais ne représente que 8% du chiffre d’affaires.

Canaux de distribution des vins suisses AOC et VDP (en volume et en valeur) 2022-2024 – Caves taille 1

Vins suisses (AOC + VDP)		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	61%	54%	↓	-7%
	PdM (valeur)	73%	67%	↓	-6%
HoReCa	PdM (volume)	11%	12%	→	1%
	PdM (valeur)	13%	15%	↑	2%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	8%	8%	→	0%
	PdM (valeur)	8%	10%	↑	2%
Négocce	PdM (volume)	20%	26%	↑	6%
	PdM (valeur)	6%	8%	↑	2%

Figure 6 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, Échantillon 2023 représentatif de 163 caves

En tenant compte de la marge d’erreur de 2022 et 2024, on n’observe pas de différences significatives.

Canaux de distribution des vins suisses (AOC et VDP) en volume et en valeur en 2024 (Caves taille 2 entre 50’000 et 300’000 bouteilles par an)

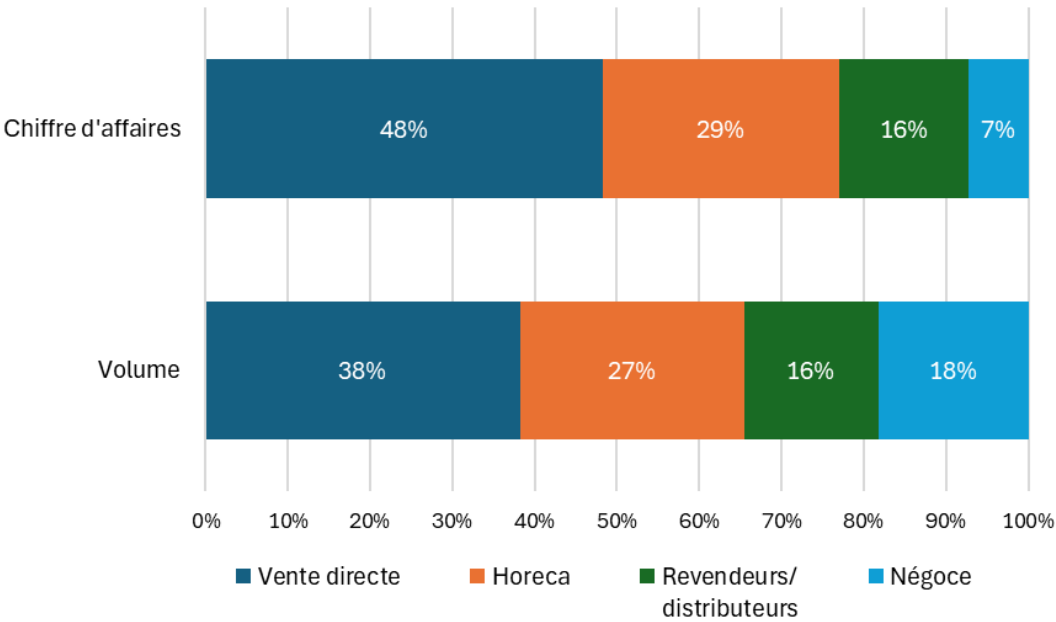


Figure 7 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Pour les caves de taille 2, la vente directe est également le débouché principal en volume et en valeur. Le secteur HoReCa représente cependant un canal de vente important avec 29% de la valeur obtenue en 2024.

Canaux de distribution des vins suisses AOC et VDP (en volume et en valeur) 2022-2024 – Caves taille 2 entre 50’000 et 300’000 bouteilles par an

Vins suisses (AOC + VDP)		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	52%	38%	↓	-14%
	PdM (valeur)	58%	48%	↓	-10%
HoReCa	PdM (volume)	24%	27%	→	3%
	PdM (valeur)	24%	29%	↑	5%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	19%	16%	→	-3%
	PdM (valeur)	16%	16%	→	0%
Négoce	PdM (volume)	5%	18%	↑	13%
	PdM (valeur)	2%	7%	↑	5%

Figure 8 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, Échantillon 2023 représentatif de 163 caves

Par rapport à 2022, baisse significative de la vente directe est observée. Cette baisse est accompagnée du volume vendu en négoce, l’augmentation de la valeur obtenue par ce canal demeure cependant modérée (+5%) qui s’explique probablement par une baisse des prix.

Canaux de distribution des vins suisses (AOC et VDP) en volume et en valeur en 2024 (Caves taille 3 >300'000 bouteilles par an)

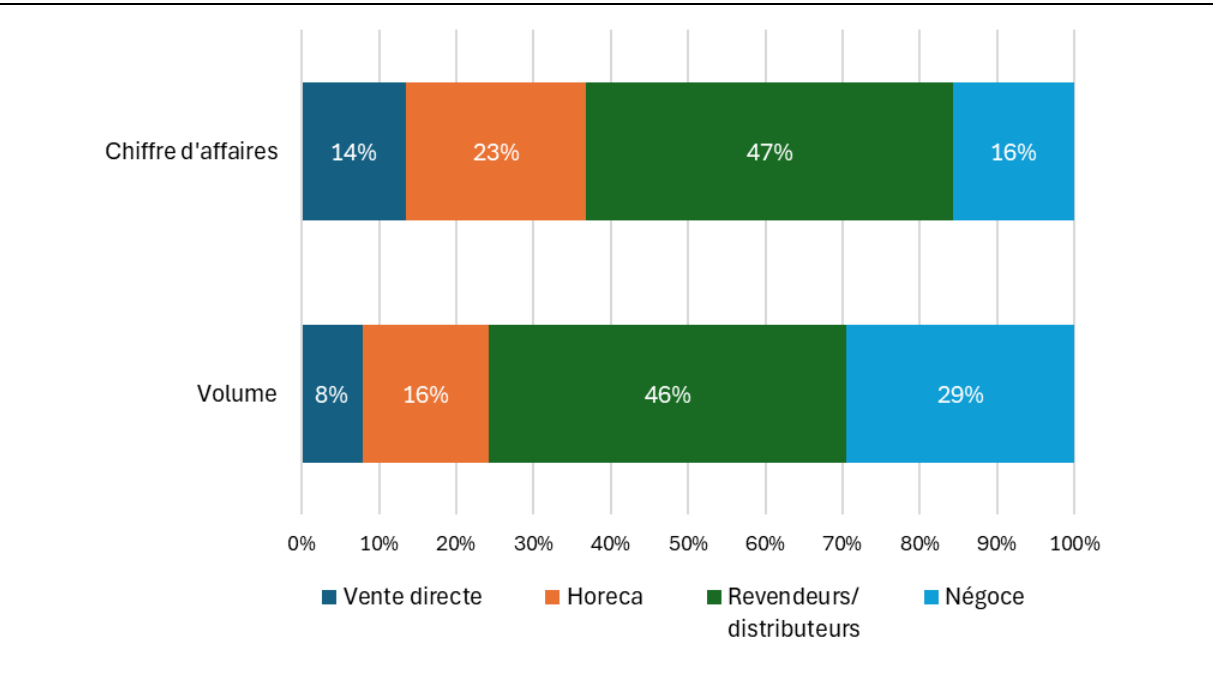


Figure 9 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les caves produisant plus de 300'000 bouteilles par année vendent près de la moitié de leur volume (46%) via des revendeurs et distributeurs. Le négoce représente également un débouché majeur, avec 29 % des volumes écoulés par ce canal. Toutefois, le secteur HoReCa génère une part plus élevée du chiffre d’affaires total (23 % contre 16 % pour le négoce).

Canaux de distribution des vins suisses AOC et VDP (en volume et en valeur) 2022-2024 – Caves taille 3 >300'000 bouteilles par an

Vins suisses (AOC + VDP)		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	5%	8%	↑	3%
	PdM (valeur)	15%	14%	→	-1%
HoReCa	PdM (volume)	9%	16%	↑	7%
	PdM (valeur)	15%	23%	↑	8%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	60%	46%	↓	-14%
	PdM (valeur)	59%	47%	↓	-12%
Négoce	PdM (volume)	26%	29%	↑	3%
	PdM (valeur)	11%	16%	↑	5%

Figure 10 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, Échantillon 2023 représentatif de 163 caves

Par rapport à 2022, on observe une baisse des ventes auprès des revendeurs-distributeurs pour les grandes caves.

ANALYSE PAR RÉGION AOC ET VDP

Valais AOC

Ce chapitre concerne uniquement le vin vendu sous l'AOC Valais.

Canaux de distribution des vins valaisans AOC en volume et en valeur en 2024

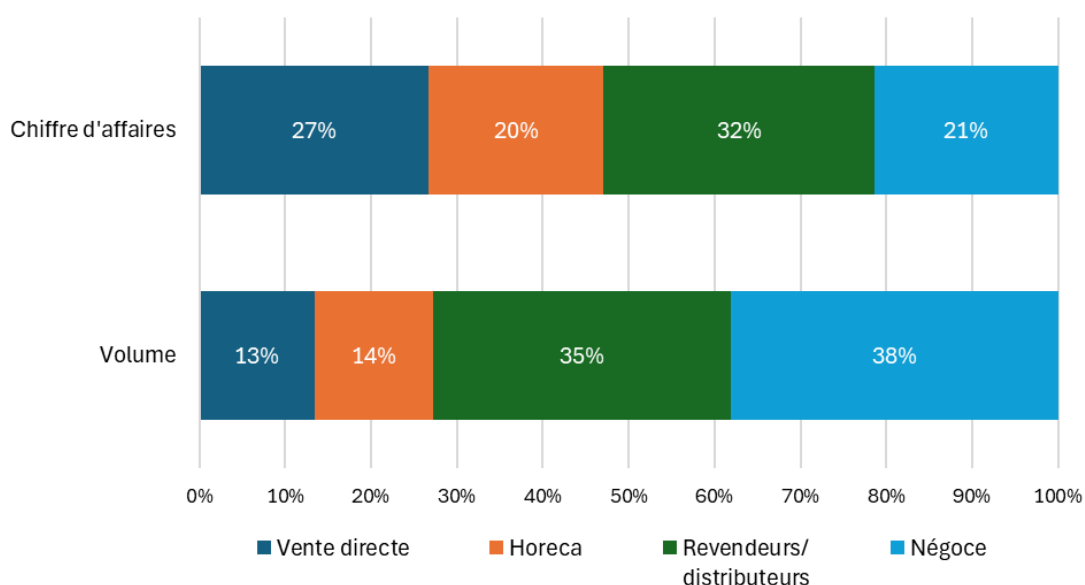


Figure 11 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins Valais AOC est celui des revendeurs-distributeurs, suivi du négoce en volume ou de la vente directe pour la valeur.

Canaux de distribution des vins valaisans AOC (en volume et en valeur) 2024

Valais AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	12%	13%	↑	1%
	PdM (valeur)	31%	27%	→	-4%
HoReCa	PdM (volume)	7%	14%	↑	7%
	PdM (valeur)	13%	20%	↑	7%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	51%	35%	↓	-16%
	PdM (valeur)	40%	32%	→	-8%
Négoce	PdM (volume)	30%	38%	↑	8%
	PdM (valeur)	16%	21%	↑	5%

Figure 12 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

La part des revendeurs-distributeurs a significativement baissé pour les vins valaisans avec une plus petite proportion des volumes vendus et de la valeur par rapport aux autres canaux.

Prix par canal de distribution des vins valaisans AOC en 2024

Vins Valais AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce
Fendant AOC	13.81	11.11	8.16	5.52
Johannisberg AOC	20.35	14.28	12.24	7.64
Petite arvine AOC	29.34	23.06	18.19	10.49
Autres blancs AOC	27.14	22.24	12.52	8.39
Pinot noir, gamay ou Dôle (sans barrique) AOC	17.92	14.33	8.99	5.28
Autre rouges (sans barrique) AOC	21.57	19.68	11.53	5.80
Vins rouges avec barriques AOC	46.71	44.75	39.62	-
Rosé (y.c. Dôle blanche) AOC	17.37	11.41	8.10	5.35
Mousseux AOC	27.13	16.71	21.55	-

Figure 1312 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 13 représente le prix moyen par litre des différents produits Valais AOC selon les canaux de distribution. Les vins étant très hétérogènes en Suisse, ces moyennes sont à prendre de manière indicative.

Part de marché des différents vins Valais AOC selon les canaux de distribution

Vins Valais AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
2024								
Fendant AOC	17%	11%	22%	15%	27%	22%	8%	22%
Johannisberg AOC	5%	5%	12%	10%	10%	12%	8%	12%
Petite arvine AOC	6%	7%	5%	7%	3%	6%	6%	6%
Autres blancs AOC	16%	20%	10%	13%	13%	16%	10%	16%
Pinot noir, gamay ou Dôle (sans barrique)	17%	14%	15%	13%	16%	14%	18%	14%
Autre rouges (sans barrique) AOC	24%	23%	21%	26%	9%	11%	11%	11%
Vins rouges avec barriques AOC	6%	12%	3%	7%	1%	3%	0%	3%
Rosé (y.c. Dôle blanche) AOC	8%	6%	12%	8%	21%	17%	38%	17%
Mousseux AOC	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 14 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 14 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 17% du volume de vins AOC Valais vendu en vente directe est du Fendant AOC, mais il ne représente que 11% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d'un prix plus bas que les autres vins AOC Valais.

Canaux de distribution des vins valaisans AOC en volume et en valeur en 2024 (Cave taille 1 <50'000 bouteilles par an)

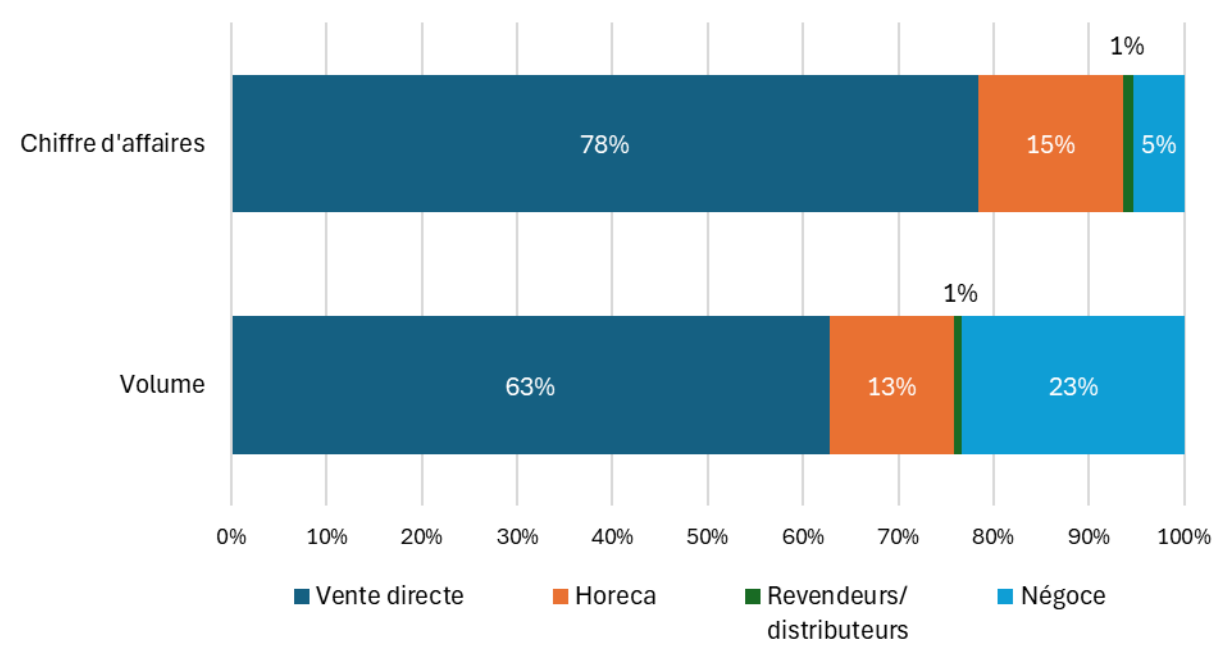


Figure 15 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les caves valaisannes produisant moins de 50'000 bouteilles vendent la grande majorité de leur production en vente directe.

Canaux de distribution des vins valaisans AOC en volume et en valeur en 2024 (cave taille 2-3)

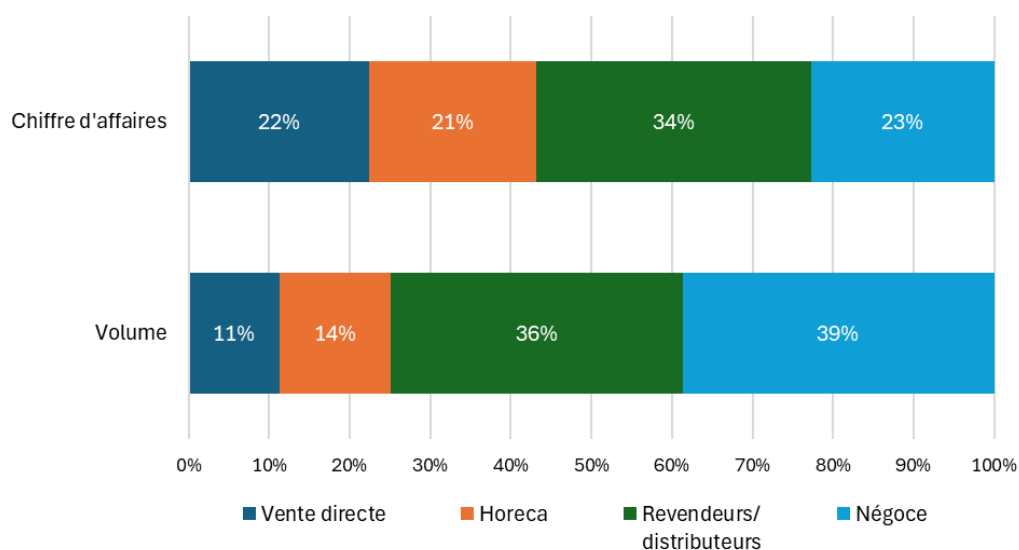


Figure 13 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Pour les caves de taille 2 et 3, les revendeurs et distributeurs représentent leur principal canal de distribution en valeur (34%), alors que la majorité du volume est vendu en négoce (39%). Il s'agit de la moyenne de ce type de cave, les situations individuelles peuvent présenter de grandes divergences.

Vaud AOC

Ce chapitre concerne uniquement les vins vendus sous une AOC vaudoise.

Canaux de distribution des vins vaudois AOC en volume et en valeur en 2024

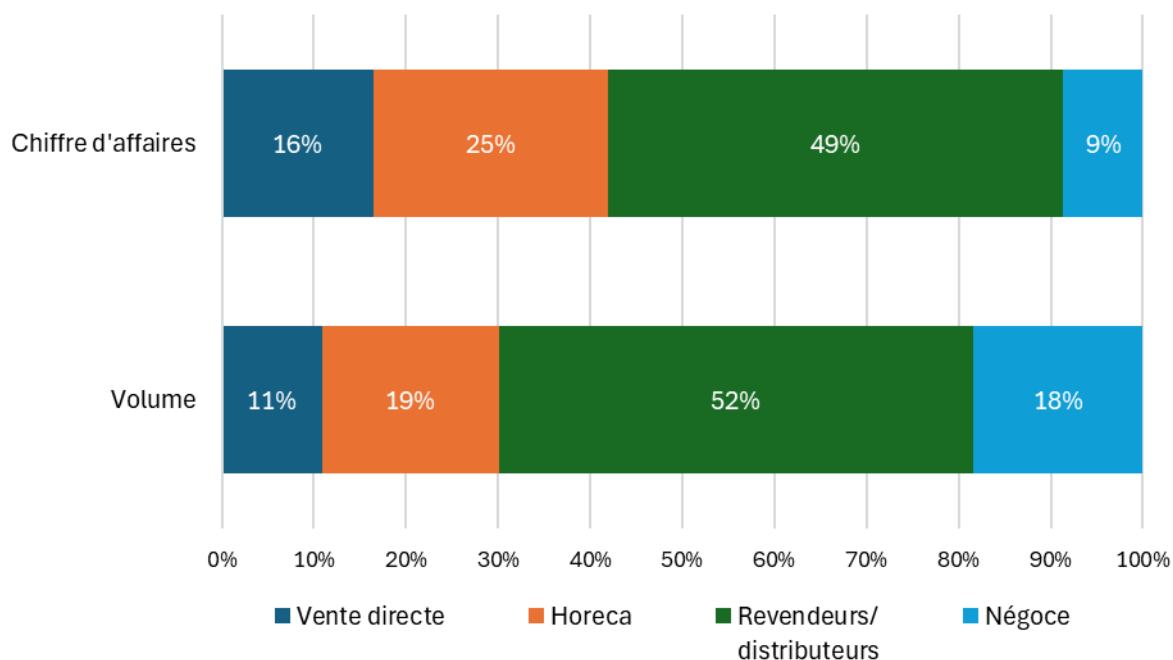


Figure 17 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins vaudois AOC est celui des revendeurs-distributeurs, puis de l'HoReCa.

Canaux de distribution des vins vaudois AOC (en volume et en valeur) 2024

Vaud AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	12%	11%	→	-1%
	PdM (valeur)	20%	16%	↓	-4%
HoReCa	PdM (volume)	10%	19%	↑	9%
	PdM (valeur)	14%	25%	↑	11%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	58%	52%	↓	-6%
	PdM (valeur)	56%	49%	↓	-7%
Négoce	PdM (volume)	20%	18%	↓	-2%
	PdM (valeur)	10%	9%	→	-1%

Figure 18 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

La part du secteur HoReCa a augmenté pour les vins vaudois avec une plus grande proportion des volumes vendus et de la valeur par rapport aux autres canaux.

Prix par canal de distribution des vins vaudois AOC en 2024

Vins Vaud AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce
Chablais AOC chasselas	22.93	19.59	18.39	8.35
Lavaux AOC chasselas	20.88	17.96	15.06	7.27
Dézaley AOC chasselas	31.19	29.08	24.67	12.88
Calamin AOC chasselas	23.46	20.31	20.29	9.72
La Côte AOC chasselas	15.56	14.59	7.79	5.66
Vully, Côtes de l'Orbe, Bonvillars AOC chasselas	13.05	12.39	9.30	4.74
Vaud AOC chasselas	17.80	16.11	14.02	-
Autres vins blancs AOC	24.16	19.41	14.73	6.60
Pinot noir ou gamay AOC	20.69	17.25	12.15	6.11
Autres rouges AOC	21.05	18.94	13.24	5.76
Rosé AOC	16.74	14.62	12.24	4.58
Mousseux AOC	28.40	19.83	25.10	-

Figure 19 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 19 représente le prix moyen par litre des différents vins vaudois AOC selon les canaux de distribution. Les vins étant très hétérogènes en Suisse, ces moyennes sont à prendre de manière indicative.

Part de marché des différents vins vaudois AOC selon les canaux de distribution

Vins Vaud AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
2024								
Chablais AOC chasselas	12%	14%	27%	30%	29%	41%	5%	6%
Lavaux AOC chasselas	24%	24%	20%	21%	10%	11%	33%	38%
Dézaley AOC chasselas	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	2%
Calamin AOC chasselas	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
La Côte AOC chasselas	14%	11%	11%	9%	37%	22%	48%	43%
Vully, CdO, Bonvillars AOC chasselas	3%	2%	1%	0%	1%	1%	2%	1%
Vaud AOC chasselas	2%	2%	4%	3%	0%	0%	0%	0%
Autres vins blancs AOC	5%	6%	1%	1%	0%	1%	0%	0%
Pinot noir ou gamay AOC	10%	10%	8%	8%	3%	3%	1%	1%
Autres rouges AOC	20%	21%	16%	17%	13%	13%	6%	5%
Rosé AOC	8%	6%	11%	9%	7%	6%	5%	4%
Mousseux AOC	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 20 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 20 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 12% du volume de vins vaudois AOC vendu en vente directe est du Chasselas AOC Chablais et il représente 14% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d'un prix plus élevé que la moyenne des autres vins vaudois AOC.

Canaux de distribution des vins vaudois AOC en volume et en valeur en 2024 - Caves taille 1

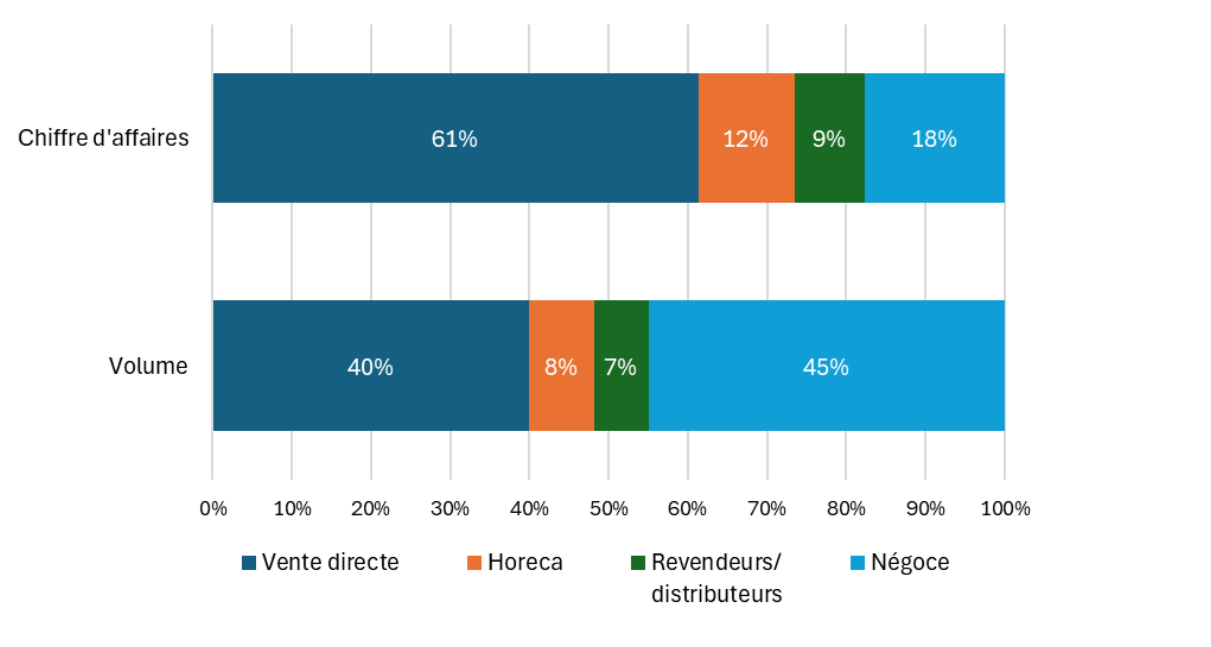


Figure 21 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Le négoce est le canal de distribution par lequel est vendu le plus volume de vin vaudois AOC en revanche, il ne représente que 18% du chiffres d'affaires pour les caves produisant moins de 50'000 bouteilles. La majeure partie du chiffre d'affaires (61%) est obtenu en vente directe.

Canaux de distribution des vins vaudois AOC en volume et en valeur en 2024 - Caves taille 2-3 >50'000 bouteilles par an

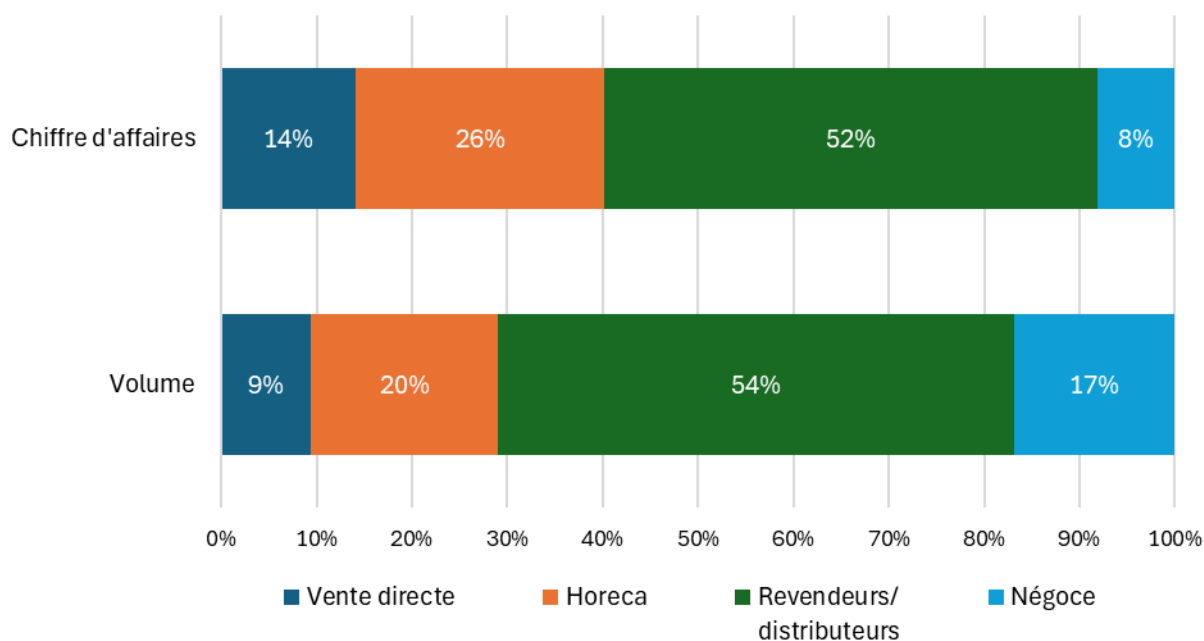


Figure 2214 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les revendeurs et distributeurs sont le principal canal de vente pour les caves de taille 2 et 3. Il s'agit de la moyenne de ce type de cave, les situations individuelles peuvent présenter de grandes divergences.

Suisse alémanique AOC

Ce chapitre concerne uniquement les vins vendus sous une AOC Suisse alémanique.

Canaux de distribution des vins suisse alémaniques AOC en volume et en valeur en 2024

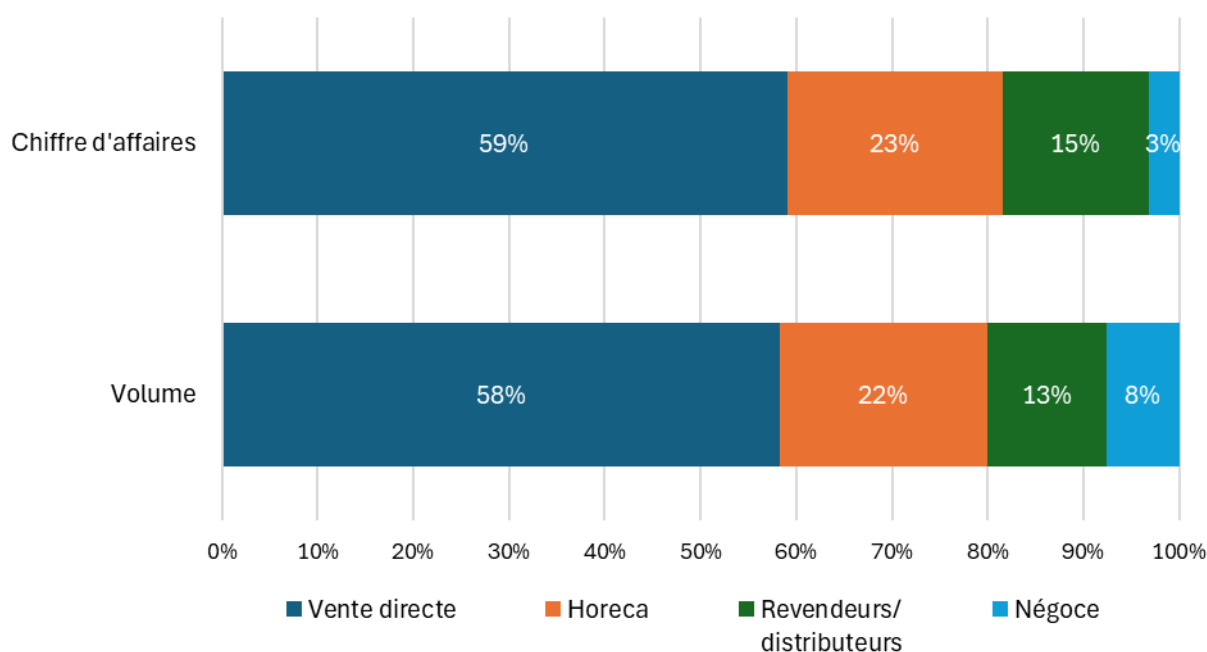


Figure 23 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La vente directe représente le principal canal de distribution pour notre échantillon de caves en Suisse alémanique. Ces proportions peuvent être dues à la répartition des caves participantes cette année et l'absence de caves de taille 3 ayant accepté de participer en 2025.

Canaux de distribution des vins suisses alémaniques AOC (en volume et en valeur) 2024

Suisse alémanique AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	21%	58%	↑	37%
	PdM (valeur)	41%	59%	↑	18%
HoReCa	PdM (volume)	13%	22%	→	9%
	PdM (valeur)	19%	23%	→	4%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	53%	13%	↓	-40%
	PdM (valeur)	35%	15%	↓	-20%
Négoce	PdM (volume)	13%	8%	→	-5%
	PdM (valeur)	5%	3%	→	-2%

Figure 24 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

Une forte hausse de la part de marché de la vente directe est à observer et une forte baisse des revendeurs-distributeurs, en raison du peu de participation des caves alémaniques, d'une structure différente de l'échantillon des caves de l'absence de cave de taille 3.

Prix par canal de distribution des vins de Suisse alémanique AOC en 2024

Vins SA AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce
Müller-thurgau AOC	16.61	19.55	16.67	9.00
Chardonnay AOC	38.86	44.06	38.44	-
Sauvignon blanc AOC	29.09	23.90	33.33	-
Autres blancs AOC	25.85	23.92	28.27	6.75
Pinot noir AOC (sans barrique)	27.27	24.63	25.76	10.00
Pinot noir AOC (avec barrique)	44.68	42.33	36.58	25.00
Autres vins rouges AOC	23.22	24.50	19.53	20.00
Rosé AOC	20.97	19.47	16.77	-
Mousseux AOC	38.69	35.28	32.24	22.00

Figure 25 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 25 représente le prix moyen par litre des différents vins AOC Suisse alémanique selon les canaux de distribution. Ces résultats ne sont pas comparables avec les études des autres années, car les échantillons comprennent des caves potentiellement trop différentes pour être comparées.

Part de marché des différents vins suisses alémaniques AOC selon les canaux de distribution

Vins SA AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
2024	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Müller-thurgau AOC	21%	13%	14%	10%	3%	2%	18%	14%
Chardonnay AOC	4%	7%	5%	8%	14%	17%	0%	0%
Sauvignon blanc AOC	4%	4%	7%	7%	3%	3%	0%	0%
Autres blancs AOC	18%	18%	16%	14%	16%	14%	30%	19%
Pinot noir AOC (sans barrique)	15%	15%	19%	18%	19%	15%	35%	32%
Pinot noir AOC (avec barrique)	8%	14%	12%	19%	34%	40%	5%	11%
Autres vins rouges AOC	24%	21%	18%	16%	7%	4%	10%	18%
Rosé AOC	4%	4%	6%	4%	1%	1%	0%	0%
Mousseux AOC	3%	4%	3%	3%	4%	4%	3%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 26 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 26 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 21% du volume de vins Suisse alémaniques AOC vendu en vente directe est du Müller-Thurgau AOC, mais il ne représente que 13% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d'un prix plus bas que la moyenne des autres vins.

Canaux de distribution des vins suisses alémaniques AOC en volume et en valeur en 2024 - Caves taille 1

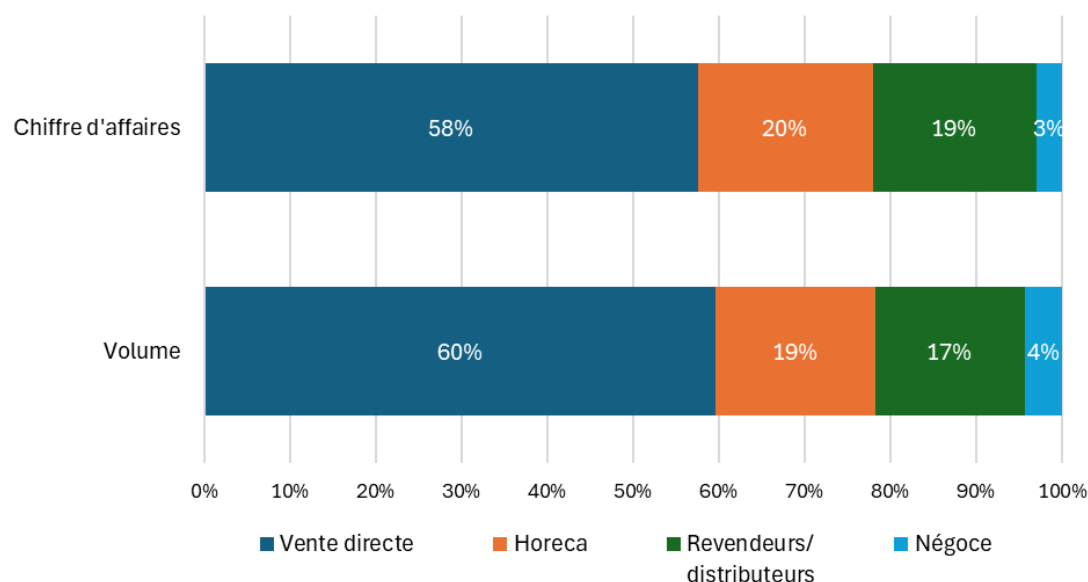


Figure 27 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les caves de taille 1 vendent la majorité de leur production en vente directe, puis au secteur HoReCa. La part du négoce est minime (4% du volume et 3% du chiffre d'affaires).

Canaux de distribution des vins suisses alémaniques AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 2 entre 50'000 et 300'000 bouteilles par an

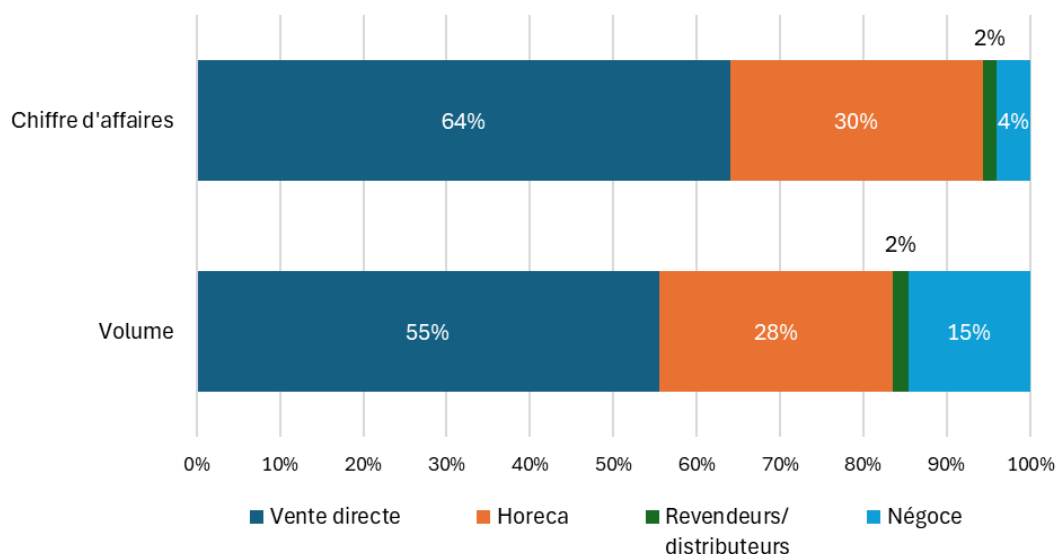


Figure 28 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La majorité de la production des caves de taille 2 est vendue en vente directe (55% du volume) et dans le secteur HoReCa (28% du volume). Les revendeurs-distributeurs ne représentent le débouché que d'une très faible partie de la production de cet échantillon.

Tessin AOC

Ce chapitre concerne uniquement les vins vendus sous l'AOC Tessin.

Canaux de distribution des vins tessinois AOC en volume et en valeur en 2024

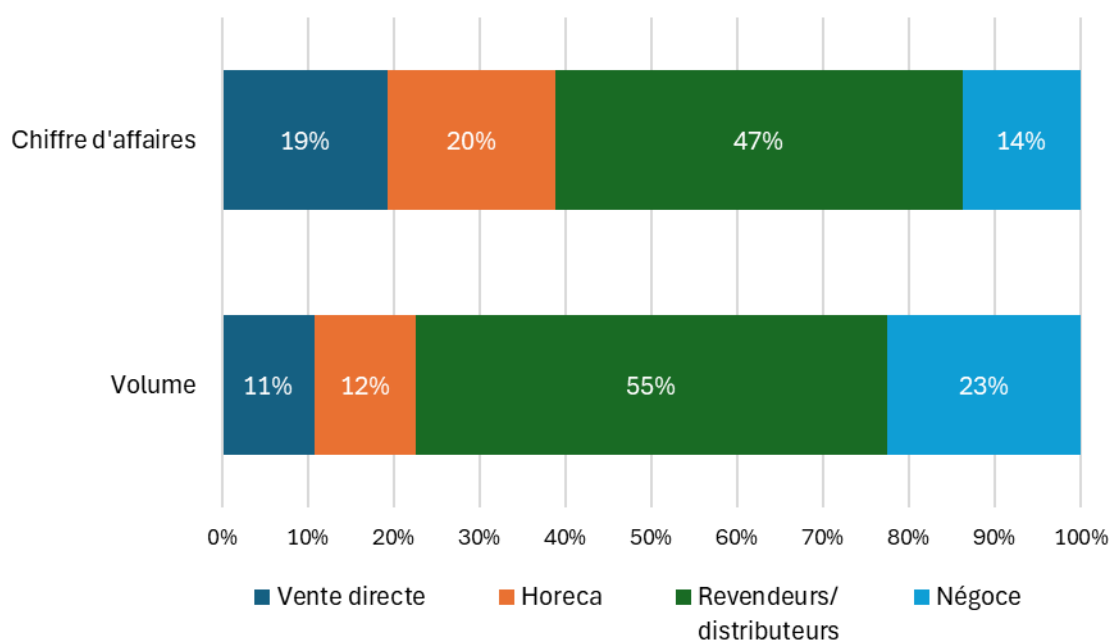


Figure 29 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins tessinois AOC est celui des revendeurs-distributeurs, suivi du négoce en volume ou de l'HoReCa pour la valeur.

Canaux de distribution des vins tessinois AOC (en volume et en valeur) 2024

Tessin AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	23%	11%	↓	-12%
	PdM (valeur)	39%	19%	↓	-20%
HoReCa	PdM (volume)	13%	12%	→	-1%
	PdM (valeur)	18%	20%	→	2%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	17%	55%	↑	38%
	PdM (valeur)	20%	47%	↑	27%
Négoce	PdM (volume)	47%	23%	↓	-24%
	PdM (valeur)	23%	14%	↓	-9%

Figure 30 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

Une hausse de la part de marché des revendeurs-distributeurs est observée, ainsi qu'une baisse de la part de marché de la vente directe et du négoce. Cette évolution peut s'expliquer par une différence dans la structure de l'échantillon des caves produisant des vins tessinois AOC.

Prix par canal de distribution des vins tessinois AOC en 2024

Vins Tessin AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce
Merlot blanc AOC	28.09	27.75	11.70	8.97
Autres vins blancs AOC	27.70	26.00	17.15	15.04
Merlot AOC (sans barrique)	21.46	19.20	12.76	9.52
Merlot AOC (barrique)	55.78	49.67	35.03	15.10
Autres vins rouges AOC	29.85	27.60	21.02	24.03
Rosé AOC	27.01	24.94	19.45	24.52
Mousseux AOC	40.28	32.97	26.83	-

Figure 31 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 31 représente le prix moyen par litre des différents vins Tessin AOC selon les canaux de distribution. Ces résultats ne sont pas comparables avec les études des autres années, car les échantillons comprennent des caves potentiellement trop différentes pour être comparées.

Part de marché des différents vins tessinois AOC selon les canaux de distribution

Vins Tessin AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
2024	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Merlot blanc AOC	26%	23%	18%	17%	20%	16%	43%	37%
Autres vins blancs AOC	16%	14%	20%	18%	4%	4%	6%	8%
Merlot AOC (sans barrique)	24%	17%	27%	18%	63%	54%	36%	32%
Merlot AOC (barrique)	16%	29%	17%	30%	9%	22%	13%	19%
Autres vins rouges AOC	10%	10%	5%	5%	2%	3%	1%	3%
Rosé AOC	5%	4%	10%	9%	1%	1%	1%	1%
Mousseux AOC	2%	3%	2%	3%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 32 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 32 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 26% du volume de vins AOC Tessin vendu en vente directe est du Merlot blanc AOC, mais il ne représente que 23% de la valeur obtenue dans ce canal.

Canaux de distribution des vins tessinois AOC en volume et en valeur en 2024 - Caves taille 1

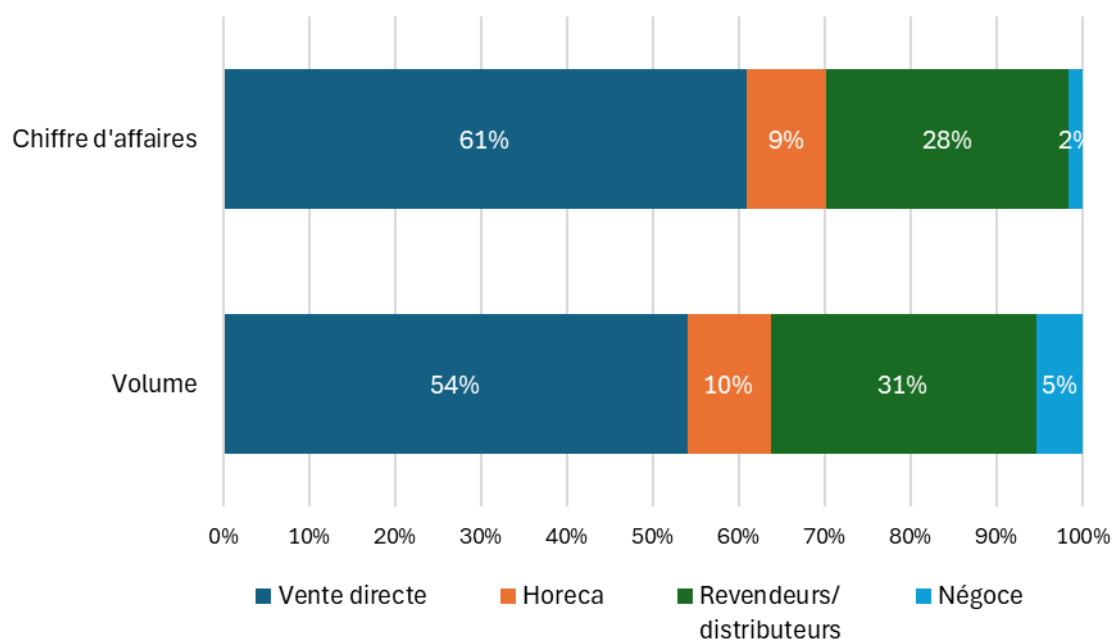


Figure 33 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Le canal de vente le plus important pour les caves de taille 1 est la vente directe, plus de la moitié du volume (54%) est vendue par ce biais ce qui représente 61% du chiffre d'affaires. Les revendeurs et distributeurs constituent le deuxième débouché avec 31% du volume.

Canaux de distribution des vins tessinois AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 2-3 >50'000 bouteilles par an

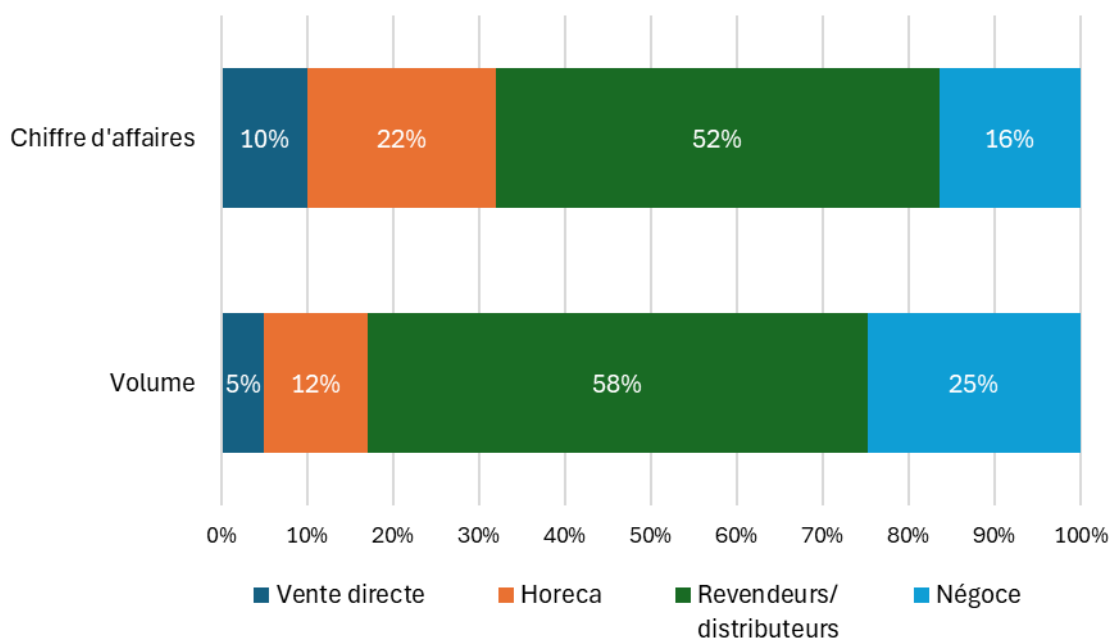


Figure 34 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les revendeurs et distributeurs sont le principal canal de vente pour les caves de taille 2 et 3. Le négoce est également un débouché important qui représente 25% du volume. Il s'agit de la moyenne de ce type de cave, les situations individuelles peuvent présenter de grandes divergences.

Genève AOC

Ce chapitre concerne uniquement les vins vendus sous l’AOC Genève.

Canaux de distribution des vins genevois AOC en volume et en valeur 2024

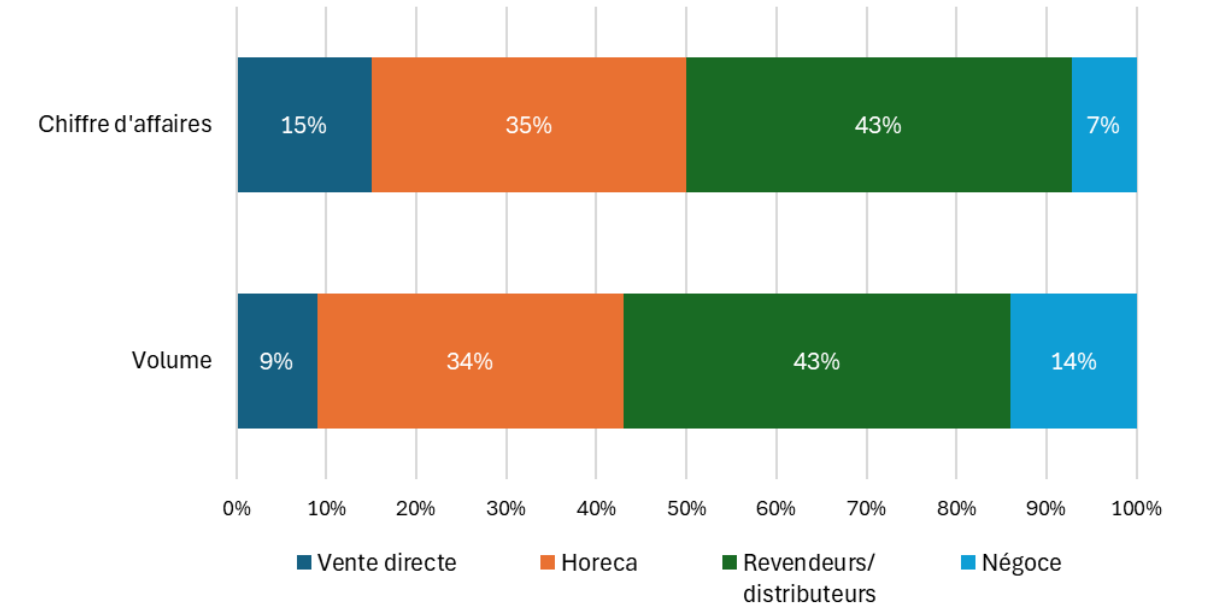


Figure 35 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins Genève AOC est celui des revendeurs-distributeurs, suivi de l’HoReCa.

Canaux de distribution des vins genevois AOC (en volume et en valeur) 2024

Genève AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	12%	9%	↓	-3%
	PdM (valeur)	19%	15%	↓	-4%
HoReCa	PdM (volume)	26%	34%	↑	8%
	PdM (valeur)	30%	35%	↑	5%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	46%	43%	↓	-3%
	PdM (valeur)	43%	43%	→	0%
Négoces	PdM (volume)	16%	14%	↓	-2%
	PdM (valeur)	8%	7%	↓	-1%

Figure 36 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

Par rapport à 2022, on observe dans notre échantillon une baisse de la vente directe et une hausse de la part de marché des revendeurs-distributeurs.

Prix par canal de distribution des vins genevois AOC en 2024

Vins Genève AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs- distributeurs	Négoce
Chasselas AOC	11.39	6.91	8.55	3.66
Chardonnay AOC	15.08	12.05	9.99	5.46
Sauvignon blanc AOC	18.67	17.98	11.67	-
Autres vins blanc AOC	17.30	9.60	10.32	5.29
Pinot noir ou gamay AOC	13.23	8.31	8.21	4.68
Autres vins rouges AOC	21.07	14.16	10.42	5.17
Rosé AOC	12.55	8.03	10.21	-
Mousseux AOC	26.67	-	-	-

Figure 37 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 37 représente le prix moyen par litre des différents produits Genève AOC selon les canaux de distribution. Ces résultats ne sont pas comparables avec les études des autres années, car les échantillons comprennent des caves potentiellement trop différentes pour être comparées.

Part de marché des différents vins genevois AOC selon les canaux de distribution

Vins Genève AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
2024	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Chasselas AOC	16%	12%	24%	17%	20%	18%	18%	13%
Chardonnay AOC	9%	9%	10%	12%	4%	4%	5%	6%
Sauvignon blanc AOC	4%	5%	2%	4%	0%	0%	0%	0%
Autres vins blanc AOC	14%	15%	8%	8%	17%	18%	31%	34%
Pinot noir ou gamay AOC	14%	11%	20%	17%	21%	18%	10%	10%
Autres vins rouges AOC	27%	36%	20%	29%	27%	30%	36%	38%
Rosé AOC	15%	12%	16%	13%	11%	11%	0%	0%
Mousseux AOC	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 38 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 38 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 16% du volume de vins AOC Genève vendu en vente directe est du Chasselas AOC, mais il ne représente que 12% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d'un prix plus bas que les autres vins AOC Genève.

Canaux de distribution des vins genevois AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 1

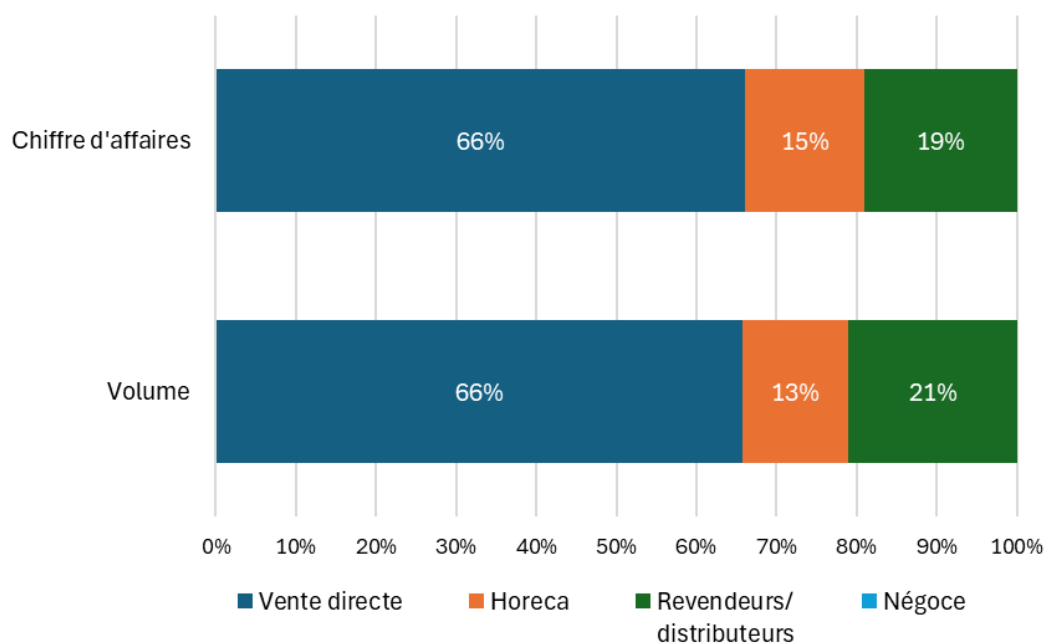


Figure 39 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La vente directe est le canal de distribution le plus important pour les caves produisant moins de 50'000 bouteilles (66%). Dans cet échantillon, le négoce ne prend pas de part de marché.

Canaux de distribution des vins genevois AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 2-3 >50'000 bouteilles par an

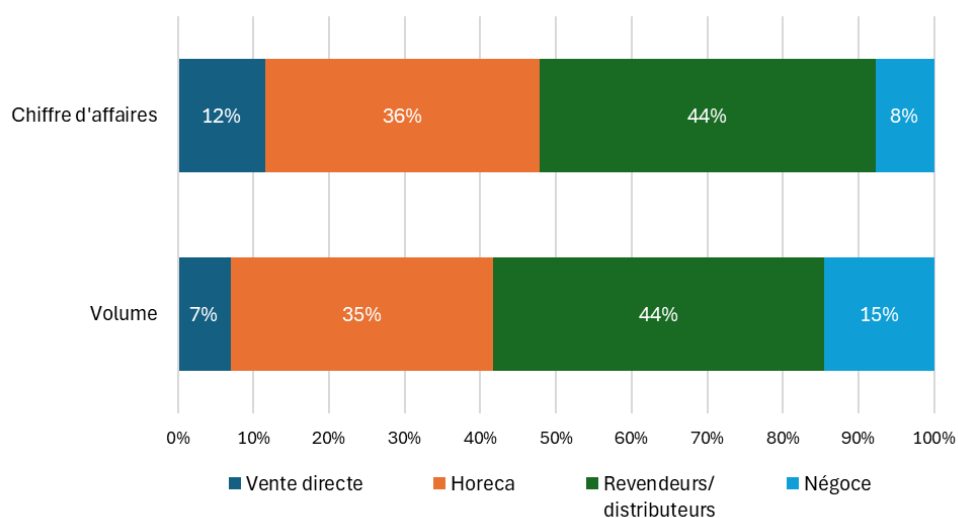


Figure 40 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans cet échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins Genève AOC est celui des revendeurs-distributeurs, suivi de l'HoReCa. Cette répartition est similaire à la vision des caves produisant du vin genevois toute taille confondue, en raison des volumes importants que représentent les grandes caves dans cet échantillon.

3 Lacs AOC & Jura AOC

Ce chapitre concerne uniquement les vins vendus sous 3 Lacs AOC & Jura AOC.

Canaux de distribution des vins des 3 Lacs AOC et Jura AOC en volume et en valeur en 2024

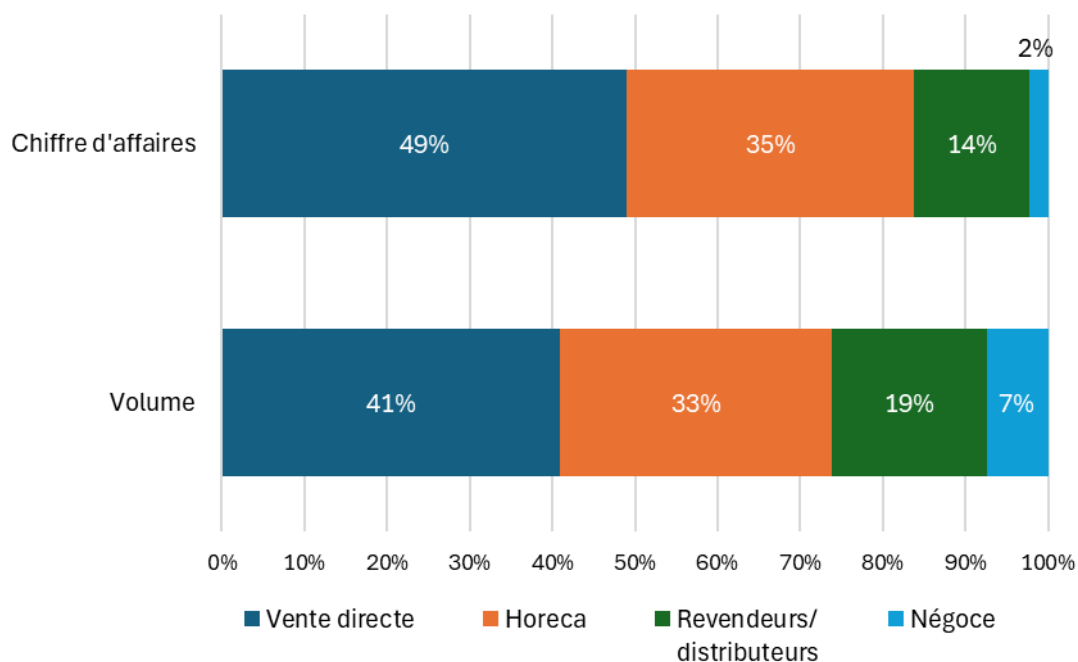


Figure 41 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins Trois Lacs AOC & Jura AOC est celui de la vente directe, suivi de l'HoReCa qui représente un tiers du volume vendu.

Canaux de distribution des vins de la région de la région des Trois lacs & Jura AOC (en volume et en valeur) 2024

Trois lacs & Jura AOC		2022	2024	Différence de PdM 22-24	
Vente directe	PdM (volume)	35%	41%	↑	6%
	PdM (valeur)	40%	49%	↑	9%
HoReCa	PdM (volume)	21%	33%	↑	12%
	PdM (valeur)	24%	35%	↑	11%
Revendeurs-distributeurs	PdM (volume)	44%	19%	↓	-25%
	PdM (valeur)	36%	14%	↓	-22%
Négoce	PdM (volume)	0%	7%	↑	7%
	PdM (valeur)	0%	2%	↑	2%

Figure 42 - Echantillon 2025 (récolté en ligne) représentatif de 113 caves, échantillon 2023 représentatif de 163 caves

On observe que dans l'échantillon 2024, le secteur HoReCa représente une plus grande part de marché par rapport à 2022. En revanche, les revendeurs et distributeurs constituent un débouché relativement moins important.

Prix par canal de distribution des vins de la région des Trois Lacs et Jura AOC en 2024

Vins Trois lacs & Jura AOC Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs-distributeurs	Négoce
Chasselas AOC (filtré)	16.79	13.99	11.07	3.70
Chasselas AOC (non filtré)	15.15	13.27	11.43	8.61
Autres vins blancs AOC	26.76	23.93	17.01	10.17
Pinot noir AOC (sans barrique)	22.67	23.04	16.18	10.16
Pinot noir AOC (barrique)	50.00	40.89	27.38	21.60
Autres vins rouges AOC	32.47	27.88	22.68	14.05
Rosé AOC (y.c. Œil-de-perdrix)	21.11	18.74	15.23	-
Mousseux AOC	32.96	27.17	21.27	-

Figure 43 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 43 représente le prix moyen par litre des différents produits Trois Lacs AOC & Jura AOC selon les canaux de distribution. Ces résultats ne sont pas comparables avec les études des autres années, car les échantillons comprennent des caves potentiellement trop différentes pour être comparées.

Part de marché des différents vins Trois Lacs & Jura AOC selon les canaux de distribution

Vins Trois Lacs & Jura AOC PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
2024								
Chasselas AOC (filtré)	25%	17%	26%	17%	29%	22%	68%	40%
Chasselas AOC (non filtré)	7%	4%	4%	3%	7%	5%	2%	2%
Autres vins blancs AOC	16%	18%	15%	17%	15%	17%	5%	9%
Pinot noir AOC (sans barrique)	18%	17%	19%	20%	18%	19%	14%	23%
Pinot noir AOC (barrique)	6%	13%	4%	7%	1%	2%	2%	6%
Autres vins rouges AOC	13%	18%	19%	24%	12%	17%	9%	20%
Rosé AOC (y.c. Œil-de-perdrix)	13%	11%	12%	11%	17%	17%	0%	0%
Mousseux AOC	2%	2%	1%	1%	0%	1%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 44 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 44 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 25% du volume de vins Trois Lacs AOC & Jura AOC vendu en vente directe est du Chasselas AOC, mais il ne représente que 17% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d’un prix plus bas que la moyenne des autres vins AOC.

Canaux de distribution des vins de la région des 3 Lacs et Jura AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 1

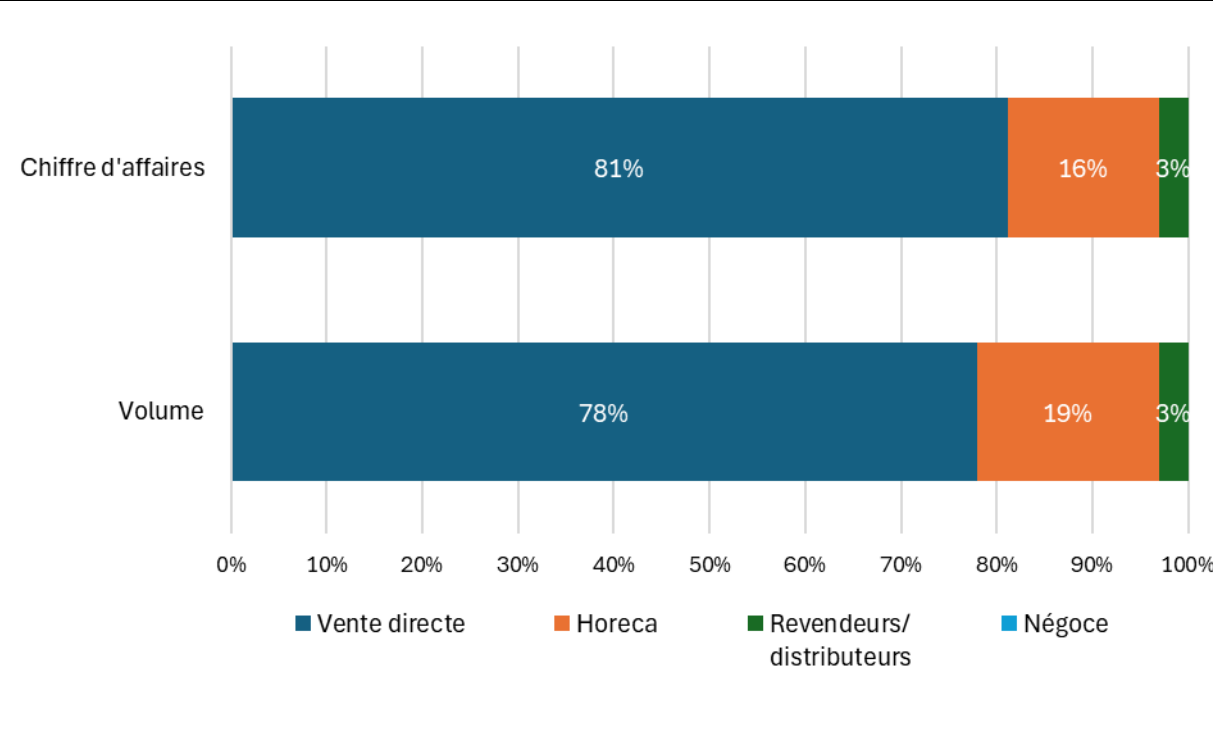


Figure 45 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Le canal de vente le plus important pour les vins Trois Lacs AOC & Jura AOC est celui de la vente directe qui représente 81% du chiffre d’affaires obtenu en 2024.

Canaux de distribution des vins de la région des 3 Lacs et Jura AOC en volume et en valeur en 2024 – Caves taille 2-3 >50'000 bouteilles par an

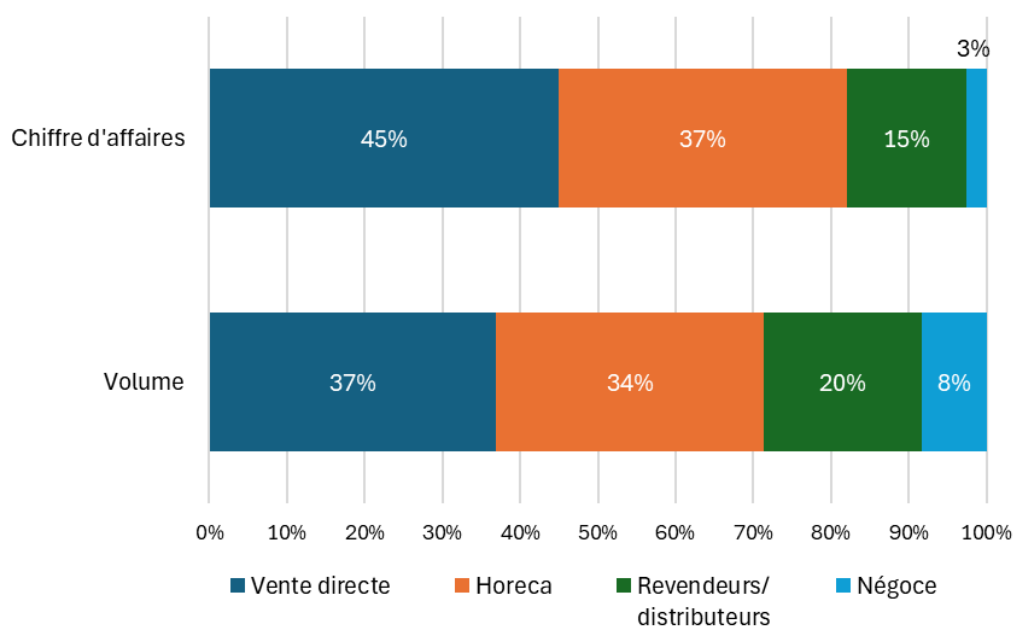


Figure 46 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans notre échantillon, le canal de vente le plus important pour les vins de la région des Trois Lacs & Jura AOC est celui de la vente directe, suivi de l'HoReCa. Le négoce ne représente que 8% du volume vendu.

Vins de Pays (VDP)

Canaux de distribution des vins de pays en volume et en valeur en 2024

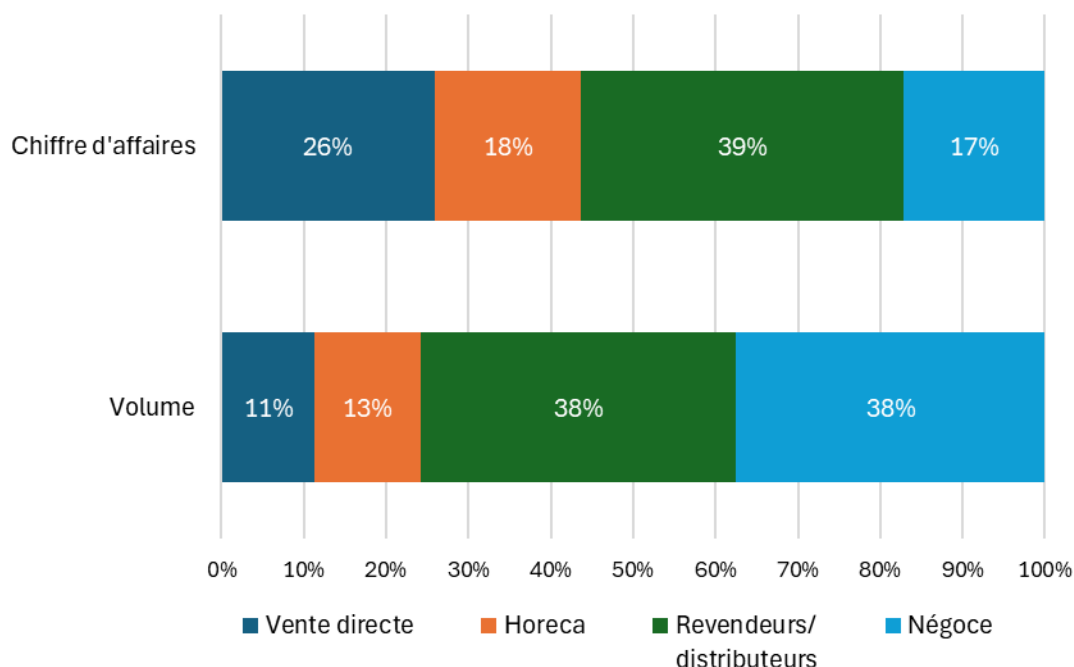


Figure 47 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Les revendeurs et distributeurs représentent leur principal canal de distribution avec 38% du volume et 39% du chiffre d'affaires. Une quantité similaire du volume (38%) est vendue en négoce, ce qui représente 17% du chiffre d'affaires obtenu. Il s'agit de la moyenne de ce type de cave, les situations individuelles peuvent présenter de grandes divergences, notamment en raison de la taille de la cave et de la région viticole.

Prix par canal de distribution vins de pays en 2024

Vins de pays Prix moyen CHF/litre	Vente directe	Horeca	Revendeurs- distributeurs	Négoce
Chasselas VdP	12.65	7.01	5.59	3.33
Autres vins blancs VdP	18.66	12.77	6.83	5.30
Pinot noir ou gamay VdP	15.07	11.47	10.46	3.38
Autres vins rouges VdP	19.47	10.74	6.83	4.22
Rosé VdP	15.90	10.53	7.26	3.52
Mousseux VdP	18.13	11.86	11.80	-

Figure 48 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 48 représente le prix moyen par litre des différents vins de pays selon les canaux de distribution. Ces résultats ne sont pas comparables avec les études des autres années, car les échantillons comprennent des caves potentiellement trop différentes pour être comparées.

Part de marché des différents vins de pays selon les canaux de distribution

Vins de pays PDM volume et chiffre d'affaires	Vente directe		Horeca		Revendeurs- distributeurs		Négoce	
2024	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur	Volume	Valeur
Chasselas VdP	4%	3%	10%	6%	15%	11%	38%	35%
Autres vins blancs VdP	22%	22%	11%	13%	15%	13%	2%	3%
Pinot noir ou gamay VdP	6%	5%	14%	14%	20%	26%	28%	26%
Autres vins rouges VdP	42%	45%	23%	23%	15%	13%	21%	24%
Rosé VdP	18%	16%	25%	24%	22%	20%	11%	11%
Mousseux VdP	8%	8%	18%	19%	12%	18%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Figure 49 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

La figure 49 illustre comment se répartissent les produits dans les différents canaux de vente. Par exemple, 4% du volume de vin de pays vendu en vente directe est du chasselas, mais il ne représente que 3% de la valeur obtenue dans ce canal de distribution en raison d'un prix plus bas que les autres vins de pays.

EXPORTATIONS

Exportations des vins suisses AOC et VDP

Répartition des exportations des vins suisses par région en 2024

Région de la cave	Proportion d'entreprises exportatrices	Volume exporté
Valais	30%	~0.4%
Vaud	32%	
Suisse alémanique	15%	
Genève	0%	
Tessin	20%	
Trois lacs & Jura	42%	
Total	27%	

Figure 50 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Environ 27% des entreprises vitivinicoles en Suisse exportent du vin à l’étranger. Le premier graphique concerne la région d’implantation des entreprises et le second l’origine des vins. La répartition entre les régions comprend une grande marge d’erreur en raison des faibles volumes concernés. Dans notre échantillon, environ 0.4% des volumes sont exportés.

Répartition des exportations des vins suisses en volume et en valeur en 2024

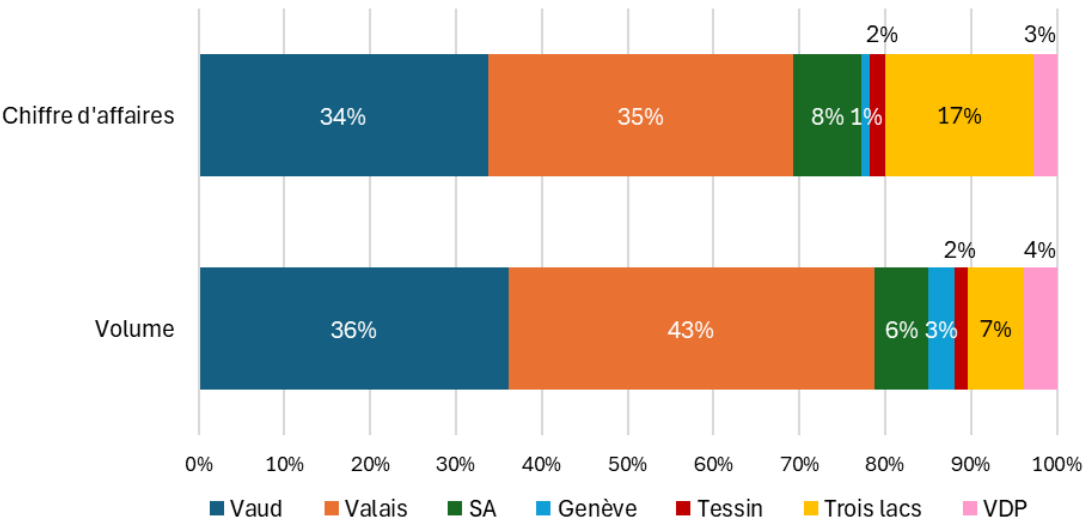


Figure 51 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

QUESTIONS COMPLÉMENTAIRES

La taille des échantillons utilisés pour les questions complémentaires est plus grande (elle est indiquée en dessous de chaque analyse). En effet, des encaveurs ont répondu au sondage sans indiquer les volumes produits et pratiqués, mais ont toutefois transmis des réponses exploitables aux questions complémentaires.

Rabais appliqués selon les canaux de distribution

Types de rabais appliqués par les caves selon les canaux en 2024

Rabais 2024	HoReCa	Revendeurs-distributeurs
Variable ¹	42%	38%
Ne me concerne pas	6%	24%
Pas de rabais	8%	3%
Autres ²	45%	35%

¹ rabais non indiqué

² rabais indiqué, détaillé ultérieurement

Figure 52 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 154 caves

Dans notre échantillon, une grande majorité des caves appliquent un rabais lors de la vente de vin au secteur HoReCa ou au revendeurs et distributeurs. Les rabais indiqués comme variables ne peuvent pas être détaillés, les rabais « Autres » sont des rabais fixes détaillés dans le tableau suivant.

Rabais moyen appliqués par les caves selon les canaux en 2024

Rabais 2024	HoReCa	Revendeurs-distributeurs
Cave 1	14%	23%
Cave 2	13%	18%
Cave 3	17%	30%

Figure 53 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 154 caves

Les caves, toutes tailles confondues, déclarent appliquer des rabais. Les caves de taille 3 appliquent en moyenne un rabais plus élevé que les autres caves, en particulier pour les ventes aux revendeurs et distributeurs (30% est appliqué par rapport à la vente directe).

Qualité des vins vendus dans le secteur HoReCa

Part du vin (volume et valeur) vendu en qualité litre au secteur HoReCa en 2024

2024	Volume	Chiffre d'affaires
Vaud	45%	44%
Valais	39%	27%
Suisse alémanique	11%	6%
Genève	23%	13%
Tessin	18%	24%
Trois Lacs & Jura	22%	16%
Vin de Pays	31%	24%
Total	37%	32%

Figure 54 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 113 caves

Dans toutes les régions, des caves vendent également du vin en qualité litre au secteur HoReCa. Ce phénomène est surtout visible dans le canton de Vaud et du Valais. Le vin en qualité litre est généralement vendu moins cher que le vin en bouteille, mais la différence demeure assez faible, possiblement en raison de références différentes vendues en qualité litre ou bouteille.

Vente en ligne

Pratiques de ventes en ligne des caves (plusieurs réponses possibles)

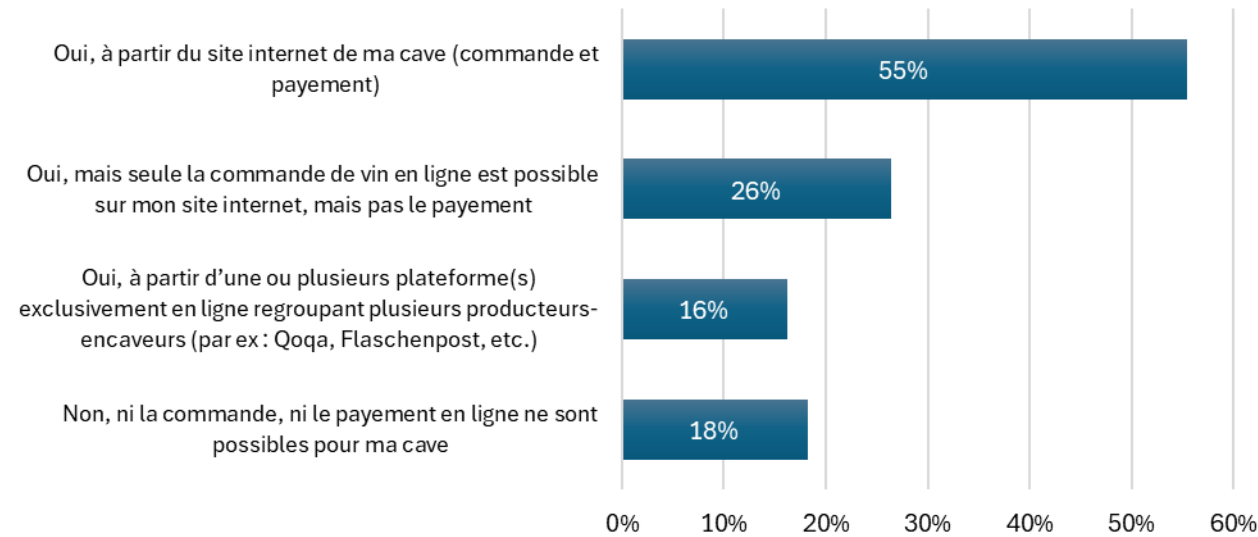


Figure 55 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 148 caves

En 2024, la majorité des caves proposent un service de vente en ligne avec paiement en ligne (55%) et 26% proposent uniquement la commande. La vente via des plateformes en ligne proposant du vin de plusieurs caves demeure assez limitée avec seulement 16% des caves ayant vendu du vin par ce biais en 2024.

Part du volume vendu sur le site internet de la cave

2024	Cave 1	Cave 2	Cave 3	Total
Part du volume vendu à partir du site de la cave	11%	8%	3%	9%

Figure 56 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 148 caves

Les caves de taille 1 et 2 vendent une plus grande part de leur volume de vin sur leur site internet. Ce constat est logique, car la vente directe est un canal de distribution plus important pour les caves de taille plus réduite.

Certifications des caves

Certifications des caves (plusieurs réponses possibles)

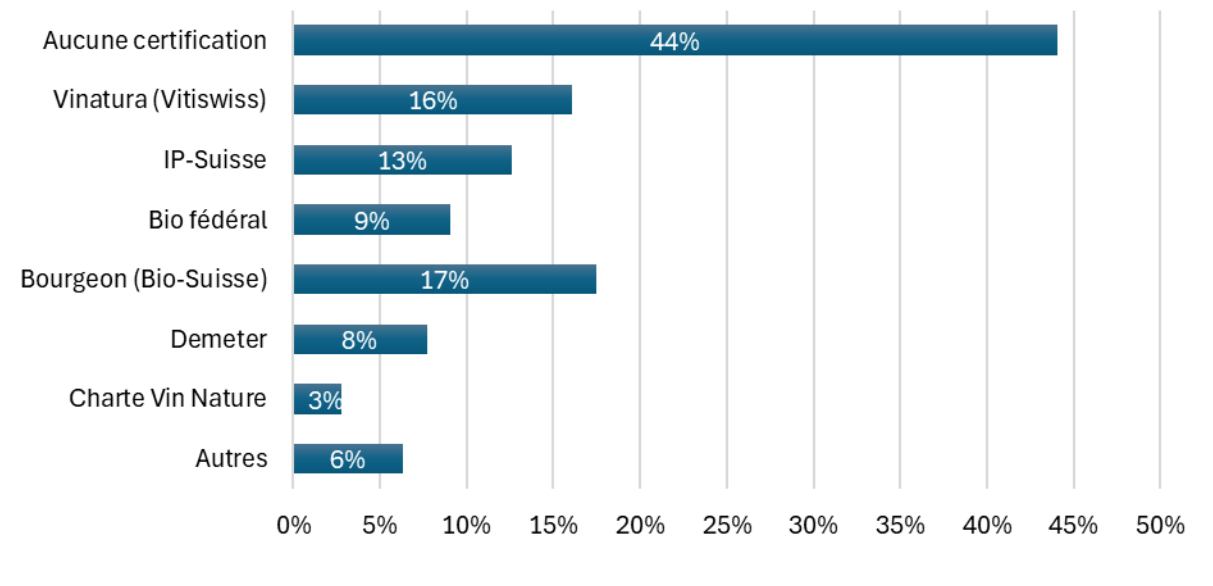


Figure 57 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 143 caves

En 2024, une grande partie des caves de notre échantillon n’affichait aucune certification, ce qui ne signifie pas forcément qu’elles ne répondent pas au cahier des charges de l’une d’elles. La certification la plus représentée est celle du Bourgeon bio-suisse (17%), de Vinatura (16%) et d’IP-Suisse (13%).

Emplois

Nombre d’emplois moyen par taille de cave

2024	Fixes	Saisonniers
Cave 1	2.3	3.2
Cave 2	6.8	7.0
Cave 3	41.6	10.1
Total	6.7	4.8

Figure 58 - Echantillon (récolté en ligne) représentatif de 137 caves

En 2024, les caves suisses ont employé en moyenne 6.7 unités de main d’œuvre fixes et 4.8 saisonnières. Le nombre d’employés fixes augmentent beaucoup en fonction de la taille de la cave, tandis ce que le nombre de saisonniers augmentent plus modérément.

BIBLIOGRAPHIE

Contrôle suisse du commerce des vins (2024), Rapport d'activité et comptes 2024, Dübendorf

Office fédéral de l'agriculture (2024), l'année viticole 2025, Berne

IMPRESSUM

EQUIPE

ALEXANDRE MONDOUX

Responsable OSMV et professeur HES associé en économie et gestion

+41(0)22 363 40 23

alexandre.mondoux@changins.ch

CANDICE DEVAUD

Collaboratrice spécialisée en économie viticole

+41(0)22 363 40 53

candice.devaud@changins.ch

ROXANE FENAL

Collaboratrice spécialisée en économie viticole

+41(0)22 363 40 59

roxane.fenal@changins.ch

CONTACT

osmv@changins.ch

www.changins/prestations/osmv/

DATE DE PUBLICATION

23 octobre 2025