

Face à la crise, ce jeune vigneron de Bougy-Villars ne veut pas baisser les bras

Reprendre un domaine viticole alors que la consommation est drastiquement en baisse, c'est le pari un peu fou qu'a pris Claude Blanchard. Loin d'être défaitiste, il dresse le portrait d'une profession à réinventer.

24 sept. 2025



Même s'il entend développer des spécialités pour attirer de nouveaux publics, Claude Blanchard chérit et bichonne toujours autant le chasselas.

Ce lundi 15 septembre, lorsqu'il nous ouvre les portes de son caveau, Claude Blanchard est au taquet. A 27 ans, le jeune viticulteur de Bougy-Villars vit ses deuxièmes vendanges à la tête du domaine familial, dont il représente la cinquième génération. Mais la baisse de la consommation et l'incertitude qui règne sur le marché du vin viennent quelque peu gâcher ces moments de récolte, traditionnellement très festifs.

Rien qu'en 2024, les ventes de vins suisses ont reculé de 16%. Conséquence directe: les prix baissent, et certains viticulteurs n'ont pas pu écouler tous leurs volumes. C'est le cas du Bodzéran, qui a investi dans des cuves supplémentaires pour les 22 000 litres qui lui restent sur les bras depuis la précédente récolte.

Voir le verre à moitié plein

Cette situation difficile, le jeune homme s'y était préparé, voire résigné. «La crise, on la voit venir depuis longtemps. Moi, j'avais envie d'amener un peu de positivité dans tout ça et montrer qu'il y a des jeunes qui reprennent encore des domaines», explique Claude Blanchard.

Oui, les gens consomment moins au global, mais à mon avis, ils consomment mieux. Claude Blanchard, vigneron à Bougy-Villars.

L'enjeu pour le jeune professionnel est avant tout de convaincre sa génération, qui est celle qui se détourne le plus du fruit de la vigne ces dernières années. «Oui, les gens consomment moins au global, mais à mon avis, ils consomment mieux. Et c'est là que nous devons nous réinventer», estime-t-il.

Pour satisfaire les nouvelles tendances de consommation, Claude Blanchard n'y est pas allé par quatre chemins: il a mené la plus grande opération «d'arrachage» de l'histoire du domaine. En tout, près de 5% de ses pieds de vignes ont été remplacés par de nouveaux cépages. L'objectif est clair: diminuer les volumes de chasselas au profit de microcuvées plus originales et plus en phase avec les goûts de la nouvelle génération.

Arracher pour mieux replanter

«A l'époque, c'était impensable d'arracher des souches de Mont-sur-Rolle AOC parce qu'il y avait un marché et des prix qui suivaient. Aujourd'hui, on a replanté du chenin blanc, qui se marierait bien avec le réchauffement climatique, du pinot gris, du pinot noir et un tout petit peu de rhein riesling», détaille le vigneron, dont le père s'était déjà distingué en étant l'un des premiers Romands à planter du completer, un cépage blanc «gastronomique» grison, méconnu de notre côté de la Sarine.

Ce pari sur l'avenir implique une perte à court terme, puisqu'il faut attendre quatre ans avant de pouvoir récolter les premières grappes. «Lorsque l'on plante, il faut imaginer que dans quarante ans, ce cépage va plaire. On se demande s'il fera trop chaud, s'il y aura peut-être trop d'eau ou de risques de pourriture», développe le vigneron.



«Quand mon père avait mon âge, dix-sept familles vivaient de la vigne à Bougy. Aujourd'hui, beaucoup de domaines ont été engloutis et nous ne sommes plus que quatre domaines», raconte Claude Blanchard, qui pose ici aux côtés de son paternel, Georges-Claude Blanchard. Photo Cédric Sandoz.

Pour diminuer les risques, il a entre autres misé sur des cépages polyvalents, comme les pinots, qui peuvent être vinifiés de plusieurs manières différentes, notamment en rosés ou en mousseux si le grain peine à mûrir.

Il y a eu quelques nuits sans dormir, mais je n'ai jamais remis ma passion en question. Claude Blanchard, vigneron à Bougy-Villars.

Malgré cette petite révolution, le chasselas reste toujours souverain en son royaume, occupant près de 80% des 14 hectares que compte le domaine. Même si l'objectif est de diminuer encore cette part, dont une bonne partie est vendue en vrac et soumise aux aléas du marché, le jeune viticulteur ne compte pas délaisser ce précieux cépage qui fait la renommée de la région.

Preuve en est, Claude Blanchard est en train de faire les démarches pour faire classer l'une de ses parcelles en premier grand cru, la plus haute reconnaissance pour un vin vaudois.

Cultiver du lien

Pour s'en sortir à long terme, l'entrepreneur va devoir aussi redoubler d'effort dans un secteur qui n'est pas au cœur de son métier : la promotion et l'évènementiel.

«Raoul Cruchon (ndlr: vigneron d'Echichens et grand défenseur de la promotion des vins) m'a dit un jour : "Tu dois être là quand les gens ont congé et sont dans leurs loisirs. Ça veut dire les samedis, parfois les dimanches même, et surtout les soirs". Sur ce point-là, il nous reste du boulot à faire pour mettre en place une vraie vinothèque», raconte-t-il.

Ces nouvelles contraintes marketing et de production, ajoutées à la charge administrative grandissante et aux nouveaux défis climatiques auraient de quoi refroidir n'importe quel nouveau venu dans la profession. Claude Blanchard partage évidemment les inquiétudes de ses confrères, mais il veut rester sur le banc des optimistes.

«Avant de reprendre le domaine en location à mon père, je me suis souvent demandé si je voulais vraiment travailler dans ce secteur. Il y a eu quelques nuits sans dormir, mais je n'ai jamais remis ma passion en question», conclut le Bodzérin.

Un marché toujours sous tension

Dans les caves de la région, les inquiétudes économiques prédominent, au point de faire un peu d'ombre à la qualité de la récolte actuelle. Mais à l'heure des vendanges, les encaveurs ne se risquent pas à parler de prix ou à faire des projections économiques pour la récolte de cette année.

«On s'achemine vers un beau millésime 2025», tient à souligner d'emblée André Fuchs, directeur général suisse pour le groupe Schenk.

Tout comme la coopérative des Caves de La Côte, le négociant rollois avait prévenu ses fournisseurs au début de l'été qu'il ne pourrait pas garantir que l'entier des volumes soit payé au tarif de l'AOC.

L'une comme l'autre partagent cependant un sentiment d'urgence de trouver des solutions pour sortir de la crise. «On appelle les consommateurs à privilégier le vin suisse, cultivé devant leur porte et qui participe à la beauté du paysage», lance André Fuchs.

«Il faut trouver d'autres formules pour rendre notre branche durable économiquement et socialement. C'est un immense défi, que tous les acteurs doivent empoigner, y compris le monde politique», estime Julien Hoefliger, directeur général des Caves de La Côte.