

Les vins issus de cépages résistants en Suisse: production, perception des consommateurs et présence dans le domaine de la restauration

Marie Blackford^{1,2}, Candice Devaud², Roxane Fenal², Kathleen Mackie-Haas³, Gilles Bourdin¹, Alexandre Mondoux²

¹Agroscope, 1260 Nyon, Suisse

²Changins, Haute école de viticulture et œnologie, 1260 Nyon, Suisse

³Agroscope, 8820 Wädenswil, Suisse

Renseignements: Marie Blackford, e-mail: marie.blackford@agroscope.admin.ch

<https://doi.org/10.34776/afs17-73f> Date de publication: 5 mars 2026



Rouge ou blanc: les cépages résistants s'invitent désormais sur les tables des restaurants suisses. Image générée par IA Microsoft Copilot – octobre 2025

Résumé

L'intégration des cépages résistants dans la gamme des vins suisses constitue une thématique de plus en plus d'actualité. Dans un contexte de changement climatique et de recherche accrue de durabilité en viticulture, l'utilisation de cépages naturellement résistants aux maladies fongiques apparaît comme une option prometteuse pour atteindre ces objectifs. Bien que les surfaces plantées demeurent encore limitées, elles sont en augmentation progressive, la Suisse alémanique disposant à ce stade d'une avance notable. Les résultats montrent que les consommateurs évaluent le goût des vins issus de cépages résistants de manière comparable à celui des cépages traditionnels, suggérant ainsi un potentiel de déve-

loppement intéressant. Par ailleurs, plusieurs établissements proposent déjà ces vins sur leurs cartes, et la répartition observée au niveau de la production se reflète globalement dans l'offre que l'on trouve en restauration. De manière transversale, un manque d'information et de connaissances sur ces vins issus de cépages résistants est mis en évidence à différents niveaux de la filière – depuis la distribution jusqu'aux consommateurs – ce qui constitue une piste d'amélioration importante pour soutenir l'adoption et l'intégration de ces cépages dans le paysage viticole suisse.

Key words: wines, resistant grape varieties, catering, consumers.

Introduction

La viticulture conventionnelle dépend fortement des fongicides pour lutter contre les principales maladies fongiques de la vigne: mildiou, oïdium et botrytis (de Baan, 2020; de Baan *et al.*, 2015; Guimier *et al.*, 2018; Mackie *et al.*, 2013; Mackie *et al.*, 2012; Spycher & Daniel, 2013). Face à la demande croissante des consommateurs pour des produits durables (Borrello *et al.*, 2021), les viticulteurs sont de plus en plus incités à limiter l'usage des produits phytosanitaires, tant en termes de fréquence que de quantité. Les cépages résistants aux maladies fongiques, appelés par la suite dans cet article «cépages résistants», issus de croisements interspécifiques (*Vitis vinifera* × *Vitis* sauvages), offrent une solution prometteuse permettant de limiter les traitements (Merdinoglu *et al.*, 2009; Rousseau *et al.*, 2013; Spring *et al.*, 2013). En Suisse, des programmes de sélection fédéraux et privés ont permis de développer de nombreux cépages résistants, comme le Divona et le Sauvignac (blancs), ou le Divico et le Cabernet Jura (rouges) (Spring *et al.*, 2013; Spring J.-L. *et al.*, 2018). Les viticulteurs suisses peuvent aussi se tourner vers des cultivars résistants développés par des instituts de sélection européens, notamment français, italiens et allemands.

Un frein souvent mentionné à la diffusion de ces cépages concerne leur acceptation par les consommateurs. Cependant, de nombreuses études menées en France, en Suisse, en Allemagne, en Italie, au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Brésil ont montré qu'il est tout à fait possible de produire des vins de qualité à partir de ces cépages et que les consommateurs y sont généralement ouverts, notamment dans des contextes sensibles à l'environnement (Biasoto *et al.*, 2014; Espinoza *et al.*, 2018; Kiefer & Szolnoki, 2023; Pedneault & Provost, 2016; Vecchio *et al.*, 2022). En Suisse toutefois, la dernière étude sur ce sujet date de plus de dix ans (Van Der Meer *et al.*, 2010) et portait exclusivement sur des analyses d'experts. Or, depuis cette époque, de nouveaux cépages ont été introduits, et la conscience des enjeux environnementaux chez les consommateurs s'est renforcée (Hoffet *et al.*, 2021), soulignant le besoin d'actualiser ces données.

Enfin, pour renforcer la notoriété de ces cépages auprès du grand public, le secteur de la restauration représente un canal stratégique. Le projet «Vins du futur», mené par AGRIDEA entre 2019 et 2021, a souligné cette opportunité. L'une des principales recommandations adressées à l'Office fédéral de l'agriculture (OFAG) était justement de renforcer le lien entre viticulteurs et professionnels de la restauration afin d'assurer une meilleure visibilité de ces vins sur les cartes des restaurants suisses.

Dans ce contexte, notre étude vise trois objectifs complémentaires:

1. Évaluer la situation actuelle de la plantation des cépages résistants en Suisse, à partir des données les plus récentes de l'OFAG;
2. Synthétiser les dernières études consommateurs portant sur ces cépages;
3. Analyser leur présence actuelle dans l'offre de la restauration suisse.

Matériel et méthode

Données OFAG

Les données 2024 de l'OFAG ont été utilisées pour faire un état des lieux des surfaces plantées en cépages résistants.

Étude consommateurs

Nous avons récemment réalisé une étude consommateurs en Suisse pour mesurer l'acceptation de certains cépages résistants par les consommateurs. Ces tests de dégustation ont été réalisés sur trois sites: Changins (VD), Liebefeld (BE) et Wädenswil (ZH). Les résultats de cette étude ont été récemment publiés (Blackford *et al.*, 2025). Au cours de ces tests, nous avons demandé aux dégustateurs si les vins issus de cépages résistants étaient adaptés à différentes situations de consommation. Ces données ne figurent pas dans l'article publié et sont analysées ici. Les consommateurs devaient répondre à la question: «À votre avis, les vins issus de cépages résistants sont-ils adaptés aux situations suivantes?». Les situations étaient inspirées de celles proposées dans l'article de Schutz and Ortega (1974) et parmi elles figuraient les lieux de consommation: au bar et au restaurant. Nous avons analysé les réponses données en fonction des profils des consommateurs (genre, âge, langue, lieu de dégustation et connaissances préalables des cépages résistants) à l'aide de test statistiques Kruskal-Wallis réalisés avec le logiciel R (version 4.3.3).

État des lieux des cartes des restaurants Suisses

Deux échantillons de cartes des vins de restaurants ont été analysés pour l'année 2024. Le premier est composé de 350 restaurants labellisés Swiss Wine Gourmet (SWG), soit plus de 35800 références de vins extraites de leurs cartes. Pour obtenir ce label, un restaurant doit proposer au minimum deux vins suisses au verre disponibles toute l'année et au moins cinq vins suisses à la carte. Les établissements ont été sélectionnés de ma-

nière aléatoire, selon la répartition géographique des restaurants en Suisse. Le second échantillon comprend 102 restaurants non labellisés SWG (NSWG), sélectionnés via la plateforme TripAdvisor, pour un total de 10 281 références issues de leurs cartes des vins. La répartition régionale des restaurants est comparable dans les deux échantillons, avec une majorité en Suisse alémanique (61 % SWG – 62 % NSWG), suivie de la Suisse romande (31 % SWG – 32 % NSWG) et de la Suisse italienne (7 % pour les deux échantillons). Seuls les restaurants ayant une carte des vins ont été analysés. Les deux bases de données ont été fusionnées pour l'analyse et l'ensemble est nommé «Cartes des restaurants».

Questionnaire auprès des restaurateurs

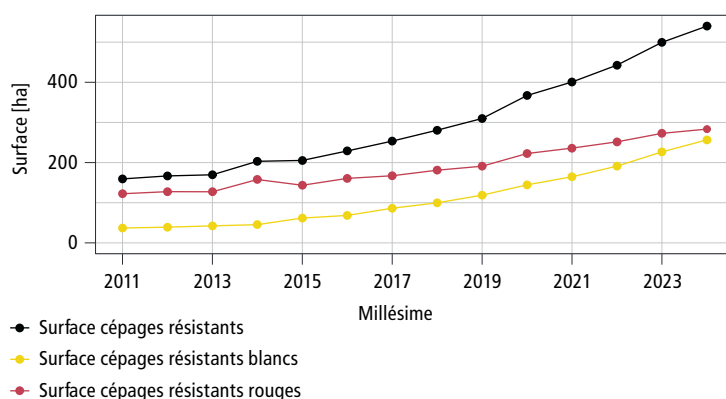
Un sondage a été envoyé par mail via une base de données interne et diffusé via la newsletter SWG aux restaurateurs de toute la Suisse afin d'obtenir des informations sur leur positionnement par rapport aux cépages résistants. Au total 134 personnes gérant la carte des établissements ont répondu. Un peu plus de la moitié des restaurants (53 %) sont situés en Suisse romande, 2 % en Suisse italienne et 45 % en Suisse alémanique. Les contacts ayant été obtenus par l'intermédiaire d'étude en collaboration avec SWG, l'échantillon comprend une surreprésentation d'établissements labellisés.

Résultats et Discussion

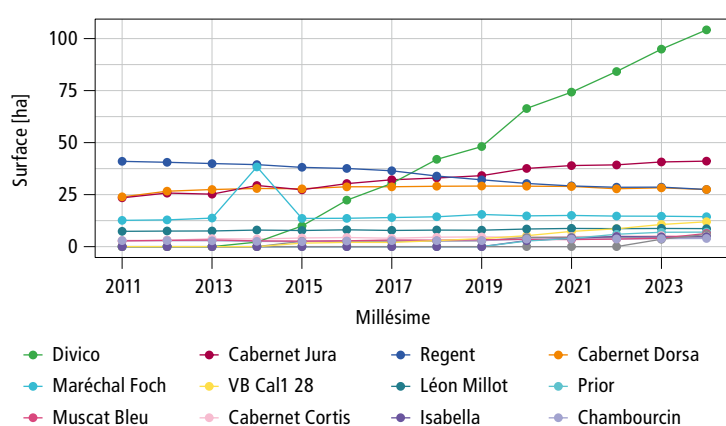
Les cépages résistants en Suisse – données actualisées

La surface viticole Suisse est de 14 484 ha avec 55 % en cépages rouges et 45 % en cépages blancs. Cette surface diminue progressivement, notamment liée à la diminution de la surface plantée en cépages rouges. En ce qui concerne la proportion de cépages résistants, elle est en hausse avec une surface totale de 540 ha et une croissance plus importante pour les cépages blancs (Figure 1A). Les principaux cépages résistants rouges plantés en Suisse sont présentés en Figure 1B. Le Divico est le premier cépage résistant planté en termes de surface avec 104 ha en 2024, suivi par le Cabernet Jura (41 ha). Il est intéressant de voir que la surface plantée en Regent diminue progressivement. L'adaptation des populations de mildiou a conduit à une réduction de l'efficacité potentielle de la résistance de ce cépage, le rendant moins intéressant par rapport à de nouvelles sélections dont la résistance est plus robuste. Concernant les cépages blancs, le cépage majoritaire est le Souvignier gris (56 ha) suivi du Johanniter (46 ha), du Solaris (41,4 ha), du Sauvignac (36,5 ha) et du Muscaris (33 ha) (Figure 1C).

A) Cépages résistants



B) Cépages résistants rouges



C) Cépages résistants blancs

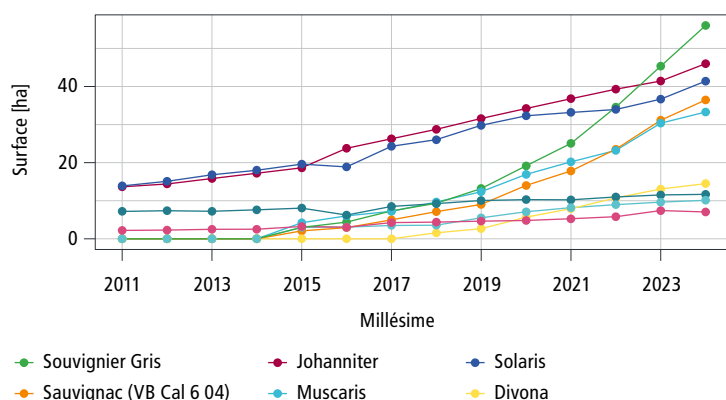


Figure 1 | Surfaces plantées en cépages résistants (OFAG, 2025)
(Le pic observé pour le cépage Marechal Foch 2014 serait lié à une erreur dans les données OFAG)

La répartition par région montre que la majeure partie des cépages résistants sont plantés en Suisse alémanique (63,7 %) suivi par la Suisse romande (28,0 %) et enfin la Suisse italienne (8,3 %). En Suisse alémanique et italienne, la proportion de cépages blancs résistants

est supérieure à celle des cépages rouges. L'inverse est observé en Suisse romande. Les trois régions viticoles considérées ne représentent pas la même surface viticole totale. En effet, la Suisse romande est la région viticole majoritaire, suivie par la Suisse alémanique et enfin la Suisse italienne. La production de cépages résistants en Suisse alémanique représente 12,9 % de la surface totale alors qu'elle ne représente que 3,8 % en Suisse italienne et 1,4 % en Suisse romande (Figure 2).

Outre la surface plantée, les cépages plantés dans les différentes régions viticoles diffèrent (Figure 3). En ce qui concerne les cépages rouges, des cépages tels que l'Isabella ou le Chambourcin sont presque exclusivement cultivés en Suisse italienne. En outre, il convient de noter qu'à l'exception du Divico, la majorité des cépages sont principalement présents en Suisse alémanique. Une observation similaire peut être faite concernant les cépages blancs. En effet, le Divona est principalement cultivé en Suisse romande, tandis que les autres cépages sont majoritairement plantés en Suisse alémanique.

La position des consommateurs

Point sur les dernières études consommateurs

Dans la récente étude portant sur l'acceptation des cépages résistants par les consommateurs suisses, plusieurs groupes de consommateurs ont pu être définis en fonction de leur appréciation des vins issus de cépages

résistants. Trois facteurs ont été identifiés comme levier pouvant avoir un impact significatif sur l'avis des consommateurs, à savoir la qualité sensorielle des vins, le niveau de connaissances en matière de vin et la familiarité avec les cépages résistants (Blackford *et al.*, 2025). Cette notion de familiarité avait déjà été mise en évidence par une étude allemande sur les comportements d'achat (Kiefer & Szolnoki, 2023). Les résultats de cette étude montrent que les consommateurs tendent à privilégier les cépages qu'ils connaissent bien lors de leurs achats. Il est intéressant de noter qu'apporter des informations supplémentaires sur les vins issus de cépages résistants avant la dégustation n'a eu qu'un effet modéré sur leur appréciation. Cet effet n'a d'ailleurs influencé qu'un seul groupe de consommateurs, celui identifié comme étant plus sensible aux questions environnementales (Blackford *et al.*, 2025).

Occasions de boire des cépages résistants

Les consommateurs ont également donné leur avis sur la pertinence des cépages résistants pour différentes occasions de consommation. Dans l'ensemble, les résultats sont positifs, ce qui indique une ouverture des consommateurs à l'égard des cépages résistants. Ils semblent prêts à les intégrer dans leurs habitudes de consommation et pour diverses occasions. Les réponses données pour les situations «Restaurant» et «Bar» ont été analysées en fonction des profils des consommateurs.

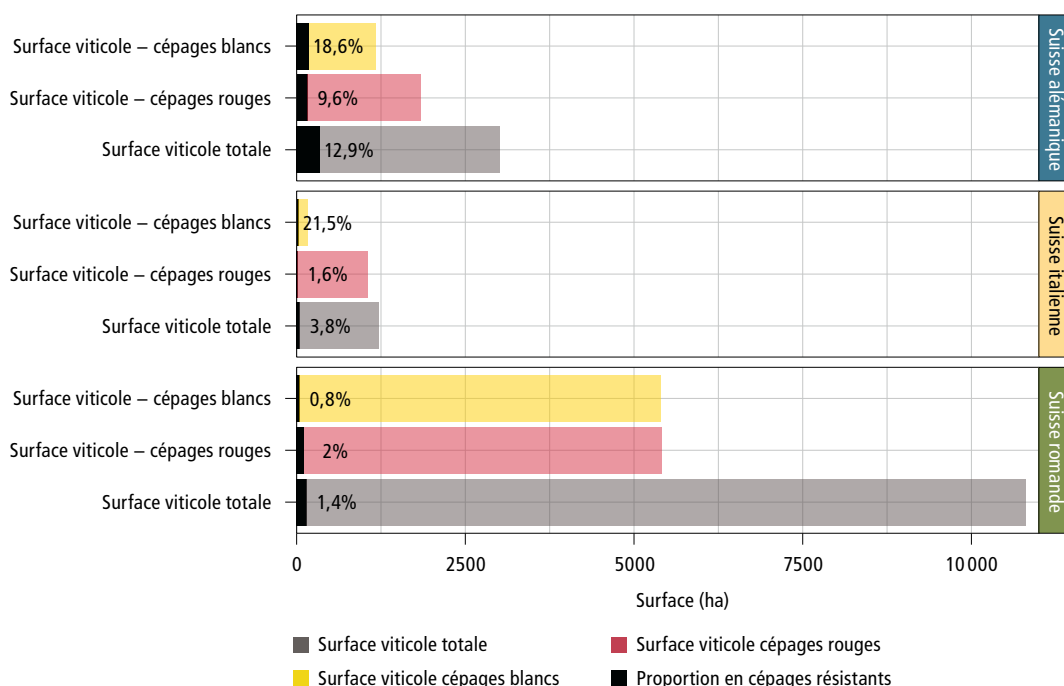


Figure 2 | Répartition des surfaces viticoles totales et la proportion en cépages résistants en fonction des régions (Données OFAG, 2025).

L'analyse statistique des résultats montre une absence de variation significative entre les différents sites de dégustation (Restaurant: p-value = 0,571; Bar: p-value = 0,680), ou en fonction de la langue des participants (Restaurant: p-value = 0,296; Bar: p-value = 0,553). Cela indique qu'il n'existerait pas de différences significatives entre les consommateurs romands et suisse allemands. En raison des lieux de dégustations Nyon (VD), Liebefeld (BE) et Wädenswil (ZU), on ne peut pas tirer de conclusion pour les consommateurs de la Suisse italienne.

Il existe une différence entre les hommes et les femmes interrogés. Globalement les femmes sont plus ouvertes à la présence de cépages résistants sur les cartes des restaurants (p-value < 0,001) et des bars (p-value < 0,001). Aucune différence significative n'a été observée selon l'âge des consommateurs (Restaurant: p-value = 0,772; Bar: p-value = 0,919). Comme ce qui a été observé dans le test consommateurs, la connaissance préalable des cépages résistants influence la réponse des consommateurs. Ici les consommateurs qui connaissent les cépages résistants sont plus ouverts à les retrouver sur les cartes des restaurants (p-value < 0,01) ou celles des bars (p-value < 0,01).

Etat des lieux des cépages résistants sur les cartes des restaurants Suisses

Après l'analyse du point de vue des consommateurs, l'étude s'attache à examiner la place occupée par les cépages résistants sur les cartes de restaurants. Les ventes de vins tranquilles suisses dans le secteur hôtellerie-restaurant-café (HoReCa) représentent en moyenne, en 2022, 10 % du volume et 16 % du chiffre d'affaires des producteurs (OSMV, 2023). Dans notre échantillon de restaurants, un peu moins de 40 % d'entre eux proposaient au moins un vin suisse issu de cépages résistants. Sur l'ensemble des références relevées sur les cartes des vins, nous trouvons 444 propositions de bouteilles de vins contenant des cépages résistants, soit un peu plus de 1 %.

Origine des vins

Sur la sélection de cartes analysées, 45 % des restaurants de Suisse alémanique proposaient au moins un vin contenant un ou plusieurs cépages résistants, 28 % en Suisse romande et 37 % en Suisse italienne. Sur les 444 références de bouteille de vins contenant des cépages résistants relevées, une grande majorité, 438, sont d'ori-

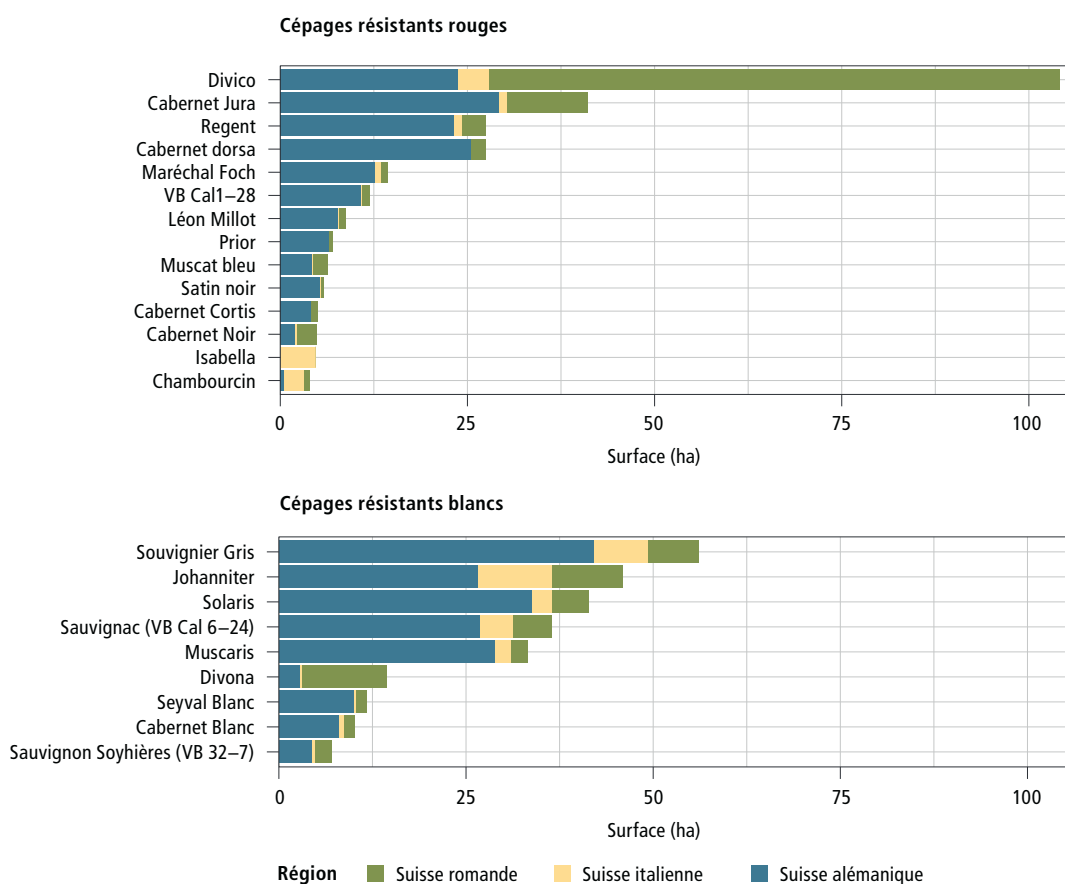


Figure 3 | Répartition des principaux cépages résistants rouges et blancs par région Suisse (Données OFAG, 2025)

gine suisse. Les six autres proviennent de France, d'Italie et d'Autriche. La grande majorité des bouteilles viennent de Suisse alémanique (71 %), puis du Tessin ou des 3 lacs (8 %), de Vaud (6 %), du Valais (3 %) ou de Genève (2 %). Ces résultats sont influencés par la répartition des restaurants (61 % des restaurants de l'échantillon étaient en Suisse alémanique). Ceux-ci ont tendance à privilégier des vins régionaux sur leur carte.

Types de vins

Sur les cartes des restaurants, environ 38 % des vins issus de cépages résistants proposés sont des vins tranquilles blancs et environ 52 % sont des vins rouges (la part restante est constituée de vin rosés, moelleux ou mousseux) (Figure 4). Ces observations sont cohérentes avec les données concernant les surfaces plantées, où la part des cépages résistants rouges est légèrement plus élevée que celle des cépages blancs.

Parmi les vins blancs, la majorité est proposée en monocépage et environ 36 % le sont sous forme d'assemblage avec d'autres cépages résistants et/ou des cépages traditionnels, en Suisse romande et Suisse alémanique. En Suisse italienne, la majeure partie des vins blancs sont des assemblages. Pour les vins rouges, les tendances varient également en fonction des régions. En Suisse alémanique, la majorité des cépages résistants rouges est proposée en assemblage et environ 42 % le sont sous forme de monocépage. En Suisse romande, les vins rouges issus d'un seul cépage résistant sont ob-

servés plus fréquemment que ceux issus d'assemblage. En Suisse italienne, on observe une tendance similaire à celle de la Suisse romande. Cependant, notre échantillon ne comptant qu'un nombre faible de références de vins issus de la Suisse italienne, les résultats pourraient ne pas être représentatifs de la réalité de la région.

La Figure 5 reprend uniquement les cépages observés au moins cinq fois dans notre échantillon de cartes. On constate que parmi les cépages blancs, certains sont principalement proposés en monocépage. C'est notamment le cas du Sauvignier gris, du Solaris, du Seyval Blanc et du Johanniter. À l'inverse, d'autres sont plutôt proposés en assemblage, comme le Sauvignac, le Muscaris ou le Cabernet Blanc. Pour les cépages rouges, les usages des cépages sont plus différenciés. Le Divico est le cépage le plus représenté en monocépage sur les cartes des restaurants, tandis que le Cabernet Jura et le Regent sont plus souvent représentés en raison de leur plus grande présence dans divers assemblages. En termes de répartition selon les régions linguistiques, l'ordre d'occurrence est relativement similaire entre les régions hormis pour le Divico qui est le cépage résistant le plus représenté dans les restaurants romands, mais qui demeure très peu présent en Suisse alémanique. Les cépages blancs les plus représentés sont également les plus cultivés. Tous les cépages présents dans le tableau ci-dessous sont parmi les dix représentant le plus de surface plantée (Figure 3). Pour les rouges, le bilan est similaire hormis pour le Rondo et le Monarch. Le Divico largement plus cultivé que

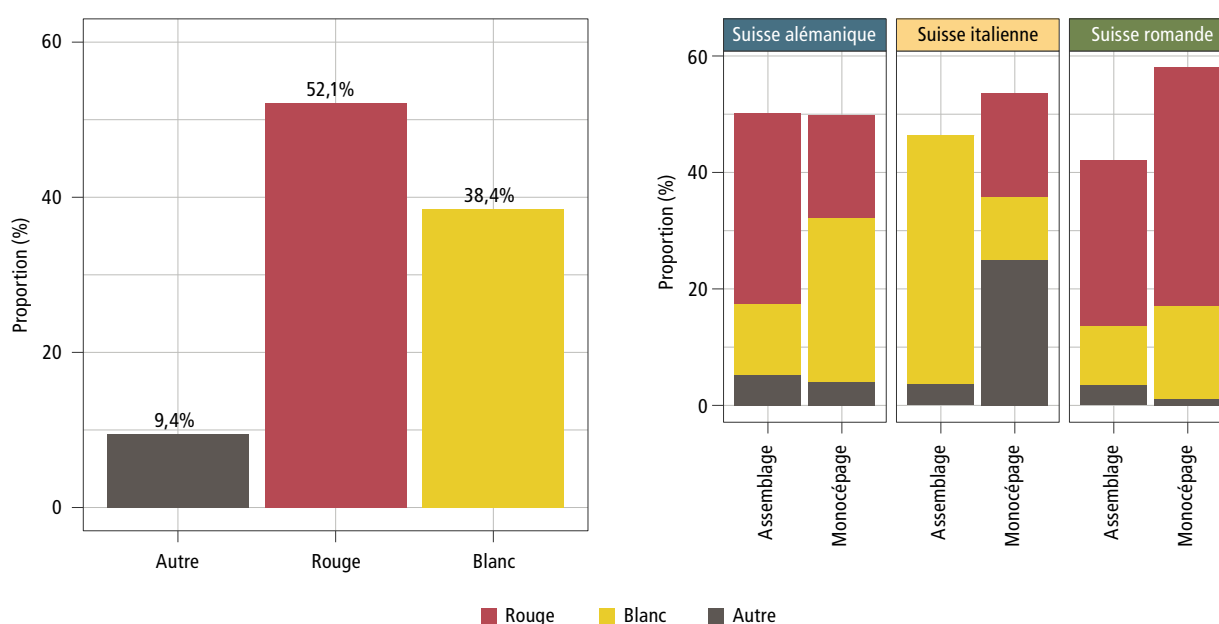


Figure 4 | Répartition des vins issus de cépages résistants proposés en fonction de la couleur et de la composition par région linguistique (Données «Cartes des restaurants»).

les autres n'est pas encore en nette avance en termes de présence sur les cartes des restaurants. Il est essentiellement planté en Suisse romande et bien représenté dans cette région linguistique.

Prix et positionnement

En moyenne une bouteille de 75 cl de vin suisse dans les restaurants analysés coûte un peu plus de 61 fr., le prix est légèrement inférieur pour les vins issus de cépages résistants avec une moyenne de 58.80 fr. Les

vins blancs sont les moins onéreux avec un prix moyen de 55.20 fr., notamment en Suisse alémanique où une bouteille de 75 cl coûte 54.58 fr. en moyenne contre 57 fr. en Suisse italienne et 57.59 en Suisse romande (Figure 6). Les vins rouges sont en moyenne plus chers, sauf en Suisse romande où les deux couleurs se vendent à des prix similaires: il faut compter 60.28 fr. pour une bouteille en Suisse alémanique, 71.70 fr. en Suisse italienne et 57.43 fr. en Suisse romande. Dans l'échantillon étudié, la moyenne et la médiane des vins blancs coïncident, ce qui traduit une distribution symétrique sans valeurs extrêmes influençant les résultats (Figure 6). Pour les vins rouges, la moyenne est légèrement supérieure à la médiane, en raison de quelques vins à prix très élevés qui tirent la moyenne vers le haut. L'amplitude des prix pour les vins rosés, moelleux et mousseux est plus importante avec des valeurs entre 27.5 fr. et 85 fr. Comparés aux vins traditionnels, les vins issus de cépages résistants sont vendus à des prix plus faibles, ce qui les rend plus accessibles dans les restaurants étudiés. Cependant, il s'agit uniquement de moyennes et la dispersion des prix est assez importante, en fonction de la gamme des restaurants, de la renommée des vins, des cépages utilisés, etc.

Réponses au questionnaire destiné aux restaurateurs

Selon notre sondage auprès des restaurateurs, 76 % des sondés connaissaient les cépages résistants avant le questionnaire. Parmi ces derniers, 72 % répondent proposer des cépages résistants à la carte de leur restaurant, ce qui représente environ la moitié des personnes interrogées. Les Suisses alémaniques sont un peu plus nombreux à déclarer connaître ces cépages (81 %) mais en proposent sur leur carte dans des proportions similaires aux autres régions linguistiques.

Parmi les établissements ne proposant pas de vin issu de cépages résistants, environ la moitié des répondants (61 % des restaurateurs alémaniques et 45 % des romands) déclarent qu'ils pourraient envisager d'en ajouter à leur carte des vins, aussi bien pour ceux qui connaissaient initialement ces cépages que pour ceux qui n'en avaient pas entendu parler. L'étude a également interrogé les répondants sur les raisons qui les inciteraient à ajouter ce type de vin à leur carte, ainsi que sur celles qui, au contraire, expliqueraient leur absence d'intérêt. L'analyse des réponses ouvertes des restaurateurs concernant les cépages résistants met en évidence une variété de positionnements, allant de la curiosité à la prudence, en passant par une dépendance vis-à-vis des fournisseurs. Plusieurs restaurateurs expriment une ouverture conditionnelle à l'intégration de ces vins, motivée par la volonté de diversifier leur offre et par des valeurs liées

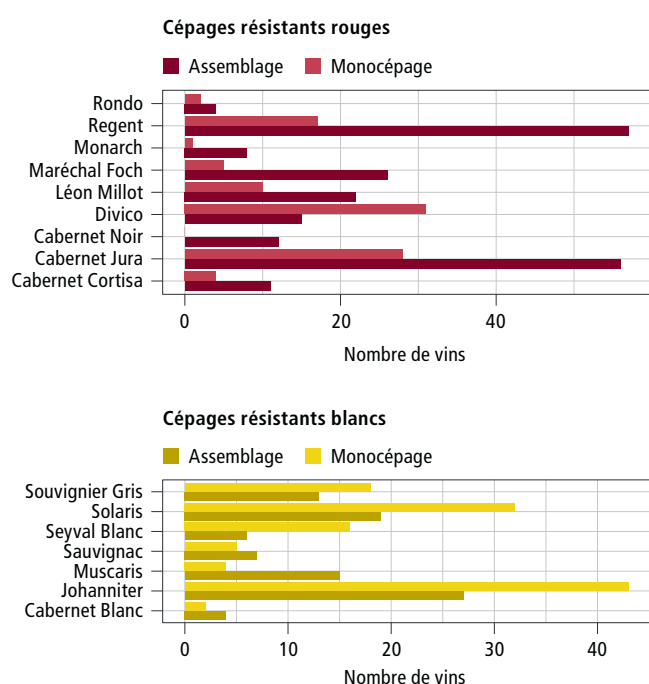


Figure 5 | Type de vins proposés en fonction des cépages (Données «Cartes des restaurants»).

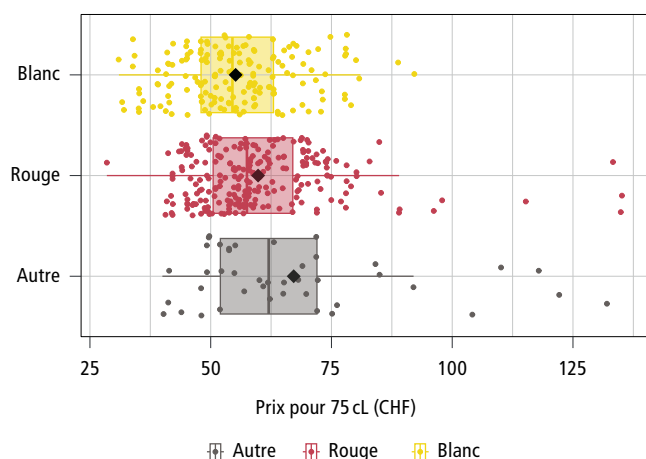


Figure 6 | Prix des bouteilles de vin issu de cépages résistants en fonction de la couleur (le point noir correspond au prix moyen) (Données «Cartes des restaurants»).

à la durabilité. Cette ouverture s'appuie souvent sur la curiosité et la demande croissante pour des vins produits de manière durable:

«Pour les découvrir et amener une diversité auprès de ma clientèle.» VD

«Si c'est écologique et durable, je suis intéressé.» VD

«Demande croissante de la clientèle pour des vins produits de manière durable – offre grandissante des producteurs.» VS

Ces arguments montrent que la durabilité peut constituer un levier commercial, en particulier auprès d'une clientèle sensible à ces enjeux.

L'intégration de nouveaux produits apparaît également fortement conditionnée par l'offre des vignerons et fournisseurs habituels. De nombreux restaurateurs attendent que leurs partenaires prennent l'initiative et s'appuient sur leurs conseils pour sélectionner les vins:

«Cela dépendra de l'offre de nos vignerons.» VS

«Je me laisse conseiller par mes fournisseurs; je goûte et je sélectionne.» UR

«Je vais en discuter avec eux lors de la prochaine commande.» BE

Cette dépendance souligne l'importance d'une bonne communication et collaboration entre producteurs et restaurateurs pour faciliter l'adoption.

Plusieurs professionnels insistent sur le fait que l'adoption de ce type de vin dépendra de la demande réelle des consommateurs et des tendances du marché:

«Le client décide.» LU

«Si les PIWI deviennent intéressants, populaires et attractifs au niveau du prix, nous les proposerons aussi.» ZH

«La demande n'était pas là jusqu'à présent et les cépages conventionnels sont toujours de bonne qualité. Peut-être à l'avenir, avec le changement climatique. Je ne dis pas non, mais je reste prudent.» BE

Plusieurs répondants expriment des réserves quant à la qualité gustative des vins issus de cépages résistants, parfois perçue comme inférieure ou moins expressive que celle des cépages traditionnels:

«Les cépages ne sont pas encore très élaborés gustativement parlant.» VD

«Cela ne provoque aucune émotion chez moi; la qualité n'est généralement pas comparable à celle des cépages historiques.» SO

«Je n'ai pas de demande de la clientèle, et lors des dégustations, nous ne sommes pas convaincus.» FR

Enfin, certains restaurateurs expriment un manque de connaissance sur ces cépages et un besoin d'accompagnement pour mieux les comprendre et les intégrer:

«Je ne m'y connais pas encore assez.» BE

«C'est trop l'inconnu. Il faut déjà nous les expliquer et faire déguster.» VS

«Je n'ai encore jamais goûté de PIWI que j'aurais envie de boire moi-même – je ne peux donc pas en proposer à mes clients.» SG

Ce besoin souligne l'importance de campagnes d'information et de dégustations ciblées pour lever les incertitudes.

Discussion

Différences régionales

Les différences régionales en termes de surface plantées en FRG persistent sans variation dans les proportions (Mackie-Hass et al. 2023). Comme énoncé dans ces travaux, plusieurs éléments peuvent expliquer en partie ces disparités: des différences en termes de climats, l'influence des AOC avec l'acceptation ou non des cépages résistants dans ces réglementations qui diffèrent selon les cantons. Certains, comme Johanniter et Solaris, sont présents dans les trois régions, probablement en raison de leur arrivée précoce sur le marché. Muscaris et Souvignier gris dominant en Suisse alémanique et italienne, leur profil rappelant respectivement le Muskateller et le Pinot gris. En Suisse romande, Divona et Divico sont plus répandus, probablement du fait de leur développement par le centre de compétence d'Agroscope à Pully et de leur similarité avec des cépages locaux populaires comme le Gamaret. Enfin, en Suisse alémanique, la moitié des cépages rouges résistants cultivés sont le Cabernet Jura ou le Regent, qui sont des cépages plutôt adaptés au climat frais.

Ces différences régionales se retrouvent également sur la carte des vins des restaurants. A la vu de l'échantillon de restaurants analysés, la partie Suisse alémanique a

une longueur d'avance aussi bien en termes de production que d'intégration de ces nouveaux cépages sur la carte des restaurants. De plus, bien que certains cépages soient moins produits dans cette région, ils sont présents sur les cartes des restaurants, c'est notamment le cas du Divico.

Familiarité / manque de connaissance

Un point essentiel ressortant à la fois de l'étude auprès des consommateurs que du sondage réalisé auprès des restaurateurs est le manque de familiarité avec les cépages résistants. Du côté des consommateurs, une meilleure connaissance de ces cépages tend à renforcer leur appréciation générale, ce qui est en accord avec d'autres travaux montrant que la familiarité peut influencer le choix lors du processus d'achat (Kiefer & Szolnoki, 2023). Chez les restaurateurs, plusieurs ont souligné un besoin accru d'information et d'accompagnement pour mieux connaître ces cépages et envisager leur intégration sur la carte de leurs établissements.

Cette question met en évidence l'importance des interactions entre vignerons, restaurateurs et consommateurs. Souvent, la demande est perçue comme devant émaner des consommateurs, la décision des producteurs ou des restaurateurs de s'engager dans les cépages résistants étant justifiée par l'augmentation de cette demande. Une telle approche implique néanmoins un transfert de responsabilité vers les consommateurs, qui sont déjà fortement sollicités dans d'autres domaines liés à la durabilité (recyclage, réduction de la consommation de viande, choix de mobilité, etc.). Or, la consommation de vin demeure associée au plaisir et à l'expérience sensorielle plutôt qu'à une logique d'achat purement instrumentalisée. Ceci est confirmé par l'étude auprès des consommateurs, où la qualité sensorielle est apparue comme le premier critère d'appréciation.

La meilleure manière de transmettre l'information reste encore incertaine. Les résultats de l'étude consommateur montrent qu'une définition écrite ou un simple étiquetage des vins issus de cépages résistants n'influencent pas leur préférences (Blackford *et al.*, 2025). D'autres travaux sur le consentement à payer (CAP) ont montré que la communication d'informations négatives concernant les cépages résistants tend à réduire le CAP des consommateurs pour ces vins (Vecchio *et al.*, 2022). L'effet est toutefois différent selon les consommateurs: un CAP plus élevé est observé chez les individus présentant un plus haut niveau de connaissances du vin ou une sensibilité accrue aux enjeux de durabilité, tandis qu'il est plus faible chez ceux manifestant une méfiance face aux innovations et aux nouvelles technologies ap-

pliquées à l'alimentation. Pour les restaurateurs, l'intégration de ces vins dépend en partie de l'offre de leurs vignerons et fournisseurs habituels. Dans la lignée des travaux de Finger *et al.* (2023), l'adoption semble favorisée lorsque la chaîne de distribution est courte, permettant un accompagnement direct incluant la présentation et la dégustation des vins, et facilitant ainsi leur introduction sur les cartes des restaurants.

Il apparaît dès lors nécessaire de travailler de manière concertée avec l'ensemble des acteurs de la filière, de la production à la distribution. Des ateliers et dégustations destinés aux consommateurs comme aux professionnels pourraient constituer une voie privilégiée pour accroître la familiarité avec ces cépages. L'information relative à leurs atouts environnementaux gagnerait à être adaptée en fonction du public visé, tout en mettant en avant la qualité sensorielle comme premier vecteur d'acceptation.

Conclusion

L'implantation des cépages résistants dans le paysage viticole suisse demeure encore limitée, bien que la Suisse alémanique présente une certaine avance. Les résultats indiquent qu'une partie des consommateurs se montre relativement ouverte à leur égard, tant en ce qui concerne leur acceptation sensorielle que leur présence sur les cartes des restaurants. Ces vins y figurent déjà, mais leur diffusion pourrait être renforcée par un accroissement des connaissances chez les acteurs responsables du choix des vins, ainsi que par un resserrement des liens entre vignerons, fournisseurs et restaurateurs. De manière générale, l'amélioration de la communication et de la formation autour de ces cépages apparaît comme une piste pertinente pour soutenir leur intégration dans l'offre viticole suisse. Le rôle des consommateurs en tant que «consomm'actrice et consomm'acteur» ne doit pas être négligé. Il ressort toutefois que la qualité sensorielle reste le critère central de leur appréciation, tandis que les arguments environnementaux semblent intervenir dans un second temps lors des décisions d'achat. ■

Remerciements

Les auteurs remercient chaleureusement la Fondation Müller-Thurgau, qui a contribué au financement de l'étude consommateurs, les consommateurs ayant participé à l'étude ainsi que les restaurateurs ayant répondu au questionnaire.

Bibliographie

- Biasoto, A. C. T., Netto, F. M., Marques, E. J. N., & da Silva, M. A. A. P. (2014). Acceptability and preference drivers of red wines produced from *Vitis labrusca* and hybrid grapes. *Food Research International*, **62**, 456–466. <https://doi.org/10.1016/j.foodres.2014.03.052>
- Blackford, M., Guggenbühl-Gasser, B., Inderbitzin, J., Wiederkehr, M., Fuchsmann, P., Bieri, S., & Mackie-Haas, K. (2025). Consumer preferences in wine: traditional vs fungus-resistant varieties in Switzerland. *OENO One*, **59**(3). <https://doi.org/10.20870/oeno-one.2025.59.3.9239>
- Borrello, M., Cembalo, L., & Vecchio, R. (2021). Consumers' acceptance of fungus resistant grapes: Future scenarios in sustainable winemaking. *Journal of Cleaner Production*, **307**, 127318. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2021.127318>
- de Baan, L. (2020). *Agrarbericht 2020: Verkauf und Einsatz von Pflanzenschutzmitteln*.
- de Baan, L., Spycher, S., & Daniel, O. (2015). Einsatz von Pflanzenschutzmitteln in der Schweiz von 2009 bis 2012. *Agrarforschung Schweiz*, **6**(2), 48–55.
- Espinoza, A. F., Hubert, A., Franc, C., Giraud-Heraud, E., & Raineau, Y. (2018). Resistant grape varieties and market acceptance: An evaluation based on experimental economics. *OENO One*, **52**(3), 247–263. <https://doi.org/10.20870/oeno-one.2018.52.3.2316>
- Guimier, S., Delmotte, F., Miclot, A., Fabre, F., Mazet, I., Couture, C., Schneider, C., & Delière, L. (2018). OSCAR, a national observatory to support the durable deployment of disease-resistant grapevine cultivars. XII International Conference on Grapevine Breeding and Genetics 1248,
- Hoffet, F., Blackford, M., Burdet, F., Steinemann, B., & Mackie-Haas, K. (2021). Vins suisses du futur – quelles sont les attentes des consommatrices et des consommateurs? *Recherche agronomique Suisse*.
- Kiefer, C., & Szolnoki, G. (2023). Consumer Acceptance of Fungus-Resistant Grape Varieties—An Exploratory Study Using Sensory Evaluation Tests among Consumers in Germany. *Sustainability*, **15**(13).
- Mackie, K., Müller, T., Zikeli, S., & Kandeler, E. (2013). Long-term copper application in an organic vineyard modifies spatial distribution of soil micro-organisms. *Soil Biology and Biochemistry*, **65**, 245–253.
- Mackie, K. A., Müller, T., & Kandeler, E. (2012). Remediation of copper in vineyards—a mini review. *Environmental Pollution*, **167**, 16–26.
- Merdinoglu, D., Merdinoglu-Wiedemann, S., Mestre Artigues, P.-F., Prado, E., & Schneider, C. J. (2009). Apport de l'innovation variétale dans la réduction des intrants phytosanitaires au vignoble: exemple de la résistance au mildiou et à l'oïdium.
- OFAG. (2025). *L'année viticole 2024 – Statistiques vitivinicoles*.
- Pedneault, K., & Provost, C. (2016). Fungus resistant grape varieties as a suitable alternative for organic wine production: Benefits, limits, and challenges. *Scientia Horticulturae*, **208**, 57–77. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.scienta.2016.03.016>
- Rousseau, J., Chanfreau, S., & Bontemps, É. (2013). Les Cépages Résistants aux Maladies Cryptogamiques. *Bordeaux: Lattes Groupe ICV*.
- Schutz, H. G., & Ortega, J. H. (1974). Consumer Attitudes Toward Wine. *American Journal of Enology and Viticulture*, **25**(1), 33. <https://doi.org/10.5344/ajev.1974.25.1.33>
- Spring, J.-L., Gindro, K., Voinesco, F., Jermini, M., Ferretti, M., & Viret, O. (2013, 2013). Divico, premier cépage résistant aux principales maladies de la vigne sélectionné par Agroscope. *Revue suisse de viticulture arboriculture horticulture*, **45**(5), 292–303.
- Spring J.-L., Gindro K., Laprand F., Zufferey V., Verdenal T., Rösti J., Amiet L., Lorenzini F., Duruz P., Barmes E., Bailly S., May S., Bonvin Y., Reymond R., Viret O., & Carlen C. (2018). Divona, nouveau cépage blanc résistant aux principales maladies de la vigne sélectionné à Agroscope. *Revue suisse de viticulture arboriculture horticulture*, **50**(5), 286–296.
- Spycher, S., & Daniel, O. (2013). Agrarumweltindikator Einsatz von Pflanzenschutzmitteln—Auswertungen von Daten der Zentralen Auswertung Agrarumweltindikatoren (ZA-AUI) der Jahre 2009–2010. *Forschungsanstalt Agroscope Changins-Wädenswil ACW*.
- Van Der Meer, M., Weibel, F., Lévite, D., Häseli, A., Vombach D., & D., W. (2010). Acceptation des vins de cépages résistants par les consommateurs - Résultats du projet TOPiwi 2007–2008. *Revue suisse de viticulture arboriculture horticulture*, **42**(2), 147–150. https://www.revuevitiarbohorti.ch/wp-content/uploads/2010_02_f_182.pdf
- Vecchio, R., Pomarici, E., Giampietri, E., & Borrello, M. (2022). Consumer acceptance of fungus-resistant grape wines: Evidence from Italy, the UK, and the USA. *PLOS ONE*, **17**(4), e0267198. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0267198>