



Davidoff of Geneva

AVRIL 17, 2020 Par L'Amateur de Cigare

Et du côté de chez Davidoff ?

Comment la grande maison dominicaine vit cette période de confinement.
Trois questions à Jérôme Aubert, directeur de Davidoff France.

Comment allez-vous ?

Tout le monde va bien dans nos équipes, c'est le point capital. Pour la marque Davidoff, la situation n'est pas trop mauvaise car les bureaux de tabacs sont ouverts en France, c'est une grande chance pour nous. Sans cela, la situation serait devenue critique très rapidement.

Avez-vous noté des changements dans les achats ?

Oui, beaucoup. D'abord les points de vente privilégiés ont changé. Du fait de la fermeture des grands centres commerciaux, les amateurs privilégient la civette de proximité, celle qui est la plus proche de leur domicile. Ensuite, ce sont nos grands classiques qui se vendent le mieux. Le *Spécial R*, le *2000*, l'*Entreacto* et le *Primeros*. Je pense qu'en cette période de crise, les amateurs n'ont pas trop le goût à la nouveauté, ils choisissent des valeurs sûres, plus sécurisantes. Et aussi, parce que, étant donné les conditions d'achat (on n'entre plus dans la cave, on commande sur le seuil de la porte), les amateurs n'ont pas la possibilité de découvrir, de choisir. Alors on achète ce que l'on connaît et ce que l'on aime.

Comment voyez-vous la situation évoluer à court-moyen terme ?

Nous allons vivre un été très singulier. Nous allons avoir un basculement de nos ventes entre les touristes étrangers qui ne viendront pas cette année (ils sont très amateurs des grands classiques de la marque Davidoff) et les français qui passeront leur vacances en France et qui avaient l'habitude d'acheter leur Davidoff à l'étranger pendant leurs vacances (la fiscalité sur les cigares de luxe en France est une des plus élevées dans le monde).

Propos recueillis par Annie Lorenzo