

DOSSIER

ENTRETIEN >>> Hervé Briand, directeur adjoint de l'Institut national de l'origine et de la qualité (Inao)

« La filière française est demandeuse de règles communes »

Dès les derniers jours d'août, les bassins viticoles attendent le fameux « ban des vendanges » pour commencer les récoltes. Le directeur adjoint de l'organisme délivrant les AOC revient sur cette notion, qui remonte à la féodalité

Pourquoi parle-t-on du « ban des vendanges » ?

HERVÉ BRIAND: Historiquement, le ban était ce moment où le seigneur féodal déclarait que ceux qui cultivaient ses vignes avaient le droit de récolter. On a gardé cette expression pour indiquer la date légale de permission pour commencer les vendanges : le moment où, selon les techniciens, les grains de raisin sont arrivés à un degré de maturité suffisant pour que le rapport entre l'acidité et le sucre soit devenu idéal. Ce sont les services locaux de l'Inao qui, après consultation du syndicat d'appellation concerné, proposent au préfet une date, car c'est au final un arrêté préfectoral qui fixe le ban des vendanges. Il ne concerne que les appellations d'origine contrôlées (AOC).

Les vigneron contestent-ils parfois la date ?

Rarement. Ceux qui possèdent éventuellement des vignes un peu plus précoces peuvent obtenir une dérogation au ban des vendanges ; il suffit qu'ils se fassent connaître auprès de nos services pour que ces derniers aillent constater que telle ou telle parcelle est effectivement « en avant » par rapport à la situation moyenne. Toute la difficulté de fixer une date consiste justement à se caler sur une situation moyenne dans une zone qui peut être vaste et hétérogène.

Justement, quelle est la zone qui délimite le ban des vendanges ?

Avant tout la région. Mais on peut aller plus loin, et définir des dates par cépage et par secteur. Nous le faisons davantage autrefois, quand la technicité moyenne des vigneron était moins aboutie. Il fallait encadrer plus, donner davantage d'informations et donc fixer un ban très détaillé par « sous-secteur » ou par cépage. Aujourd'hui, les exploitants ou les caves de coopératives effectuent des suivis très précis. Le ban tend à devenir une date indicative plus large. D'ailleurs, la date indique simplement celle avant laquelle on n'a pas le droit de récolter. Mais chacun a toute latitude ensuite pour attendre son moment.

Pourquoi faut-il que les pouvoirs publics fixent une date limite ?

Historiquement parce qu'il fallait être sûr de la qualité du produit. Le seigneur ne voulait pas récupérer de la « piquette », ce qui est le risque en cas de vendanges précoces. Or par réflexe naturel, un vigneron peut avoir envie de vendanger le plus tôt possible, pour que d'éventuels aléas climatiques ne viennent pas ruiner tous les efforts d'une année. Par ailleurs, il y a aussi aujourd'hui une volonté de contrôler la concurrence entre les producteurs. Si tout le monde est contraint de respecter la même date, cela évite à certains de se targuer d'arriver les premiers sur le marché.

Pourquoi vouloir empêcher « légalement » un vigneron de faire un mauvais produit ?

La filière viticole française est traditionnellement demandeuse de règles communes. Obtenir des produits de qualité est un but collectif. Cette qualité est également un bien collectif.

« S'il s'avérait qu'un vigneron enrichit une vendange récoltée avant le ban, il perdrait son droit à l'AOC. Sans parler des amendes possibles infligées par la Direction des douanes. »

Quelle peine encourt celui qui vendangerait avant le ban ?

Si nécessaire, les vigneron ont la possibilité d'*enrichir* la vendange, c'est-à-dire d'augmenter le degré d'alcool. Soit par chaptalisation (en ajoutant du saccharose), soit en incorporant du sucre de raisin concentré. Tout cela est encadré par les règles européennes, notamment les doses à ne pas dépasser ou le nombre de degrés supplémentaires à ne pas dépasser. Mais seuls les raisins récoltés après la date autorisée ont ce droit à l'enrichissement. S'il s'avérait qu'un vigneron enrichit une vendange récoltée avant le ban, il perdrait son droit à l'AOC. Sans parler des amendes possibles infligées par la Direction des douanes et des droits indirects. En revanche, un producteur qui a cueilli avant le ban sans dérogation, mais qui n'a pas procédé à un enrichissement de la vendange, ne risque finalement pas grand-chose. L'amélioration des savoir-faire traditionnels, le bon suivi des parcelles par les vigneron, tout cela rend moins nécessaire une décision collective.

RECUEILLI PAR MICHEL WAINTRUP

Olivier Pithon, jeune viticulteur à Calce près de Perpignan, a lui aussi misé sur la très haute qualité de son vin.

Ils s'en sortent en produisant des vins de haute qualité

Valérie, Olivier, Frantz et Laurent sont de jeunes viticulteurs qui ont misé sur des marchés de niche et une commercialisation en dehors de la grande distribution

CALCE, RIVESALTES (Pyrénées-Orientales) ET PÉPIEUX (Aude)
De notre correspondante régionale

Là où, pendant longtemps, le « gros rouge » en vrac avait le goût de la pierre, elle produit « un vin d'auteur ». Au Domaine des Mille Vignes, Valérie apprend, aux côtés de son père Jacques, à bichonner les 8 hectares de mourvèdre et de vieux grenaches plantés à La Palme, près de Narbonne. Vendange manuelle, tri intensif, vinification naturelle, à l'ancienne... le grain de raisin est traité comme une pierre précieuse. Le guide Hachette des vins de France ne s'y est pas trompé, décrivant un coup de cœur à ce « travail d'orfèvre ».

« Mon père, qui était professeur d'œnologie, a un réel savoir-faire. Nous faisons le choix de produire peu, mais très soigné », assure celle qui a quitté un poste de cadre dans une multinationale pour rejoindre le chai familial. Le rendement des parcelles destinées au fameux noir de grenache ne dépasse d'ailleurs pas les 9 hectolitres par hectare, quand certains vignobles flirtent avec les 60 ! En quelques années, alors que leurs bouteilles n'étaient vendues que l'été sur les marchés locaux, le vin des Guérin père et fille est devenu une référence dans les restaurants étoilés, à Matignon, l'Élysée et même l'ambassade du Japon, où le second de l'ambassadeur a demandé qu'une cuvée porte le nom de son épouse, Atzuko. À une cinquantaine de kilomètres

plus au sud, à Calce, près de Perpignan, Olivier Pithon a lui aussi misé sur un vin de très haute qualité. Sur le domaine qu'il a acheté en 2001, la vigne est travaillée à l'ancienne, « dans le respect de la matière première ». Silice, bouses de corne, tisanes de prêles et orties... rien n'est trop beau pour que « les ceps expriment le terroir ». Dans une région connue pour ses rouges puissants, le jeune viticulteur est rapidement remarqué pour ses blancs – quoi de plus normal, pour un enfant du Val de Loire ? En cinq ans, ses ventes ont doublé. Au plus fort de la crise, en 2005, il n'a pas hésité à prendre son bâton de pèlerin à la conquête du marché américain. « Je ne parlais pas un mot d'anglais, mais les sommeliers ont adoré qu'un petit producteur français vienne les voir, se souvient-il. L'audace a payé. Aujourd'hui, il ne suffit plus d'être un faiseur de vin. Techniquement, on sait faire, mais il faut le faire savoir. »

Le domus maximus cuvée 2000 désigné « meilleur vin du monde » dans sa catégorie.

Dans la région, s'il y en a un qui a réussi à se faire connaître, c'est Frantz Vènes, à Pépieux, à cheval entre l'Aude et l'Hérault. En 2005, il fait sensation avec son « domus maximus » cuvée 2000, désigné alors « meilleur vin du monde » dans sa catégorie par l'International Wine Challenge, les Oscars mondiaux du vin. Aux enchères, les amateurs s'arrachent ses bouteilles jusqu'à 200 €. Les contacts « ont explosé » et Frantz a développé un marketing plus moderne et un réseau commercial.

« Ceux qui réussissent sont ceux qui prennent en main leur commercialisation. Il faut maîtriser son

prix de vente », assure ce vigneron voyageur, qui se déplace chaque mois dans un pays différent pour « garder le contact » avec ses clients. Surtout, en 2004, il n'a pas hésité à créer sa propre structure de négoce afin de fournir des gammes qu'il ne produisait pas, comme « L'arrosier à rosé » ou « Le blanc troublant », des vins dont il a travaillé le design et l'étiquette. « Nous avons désormais une gamme complète », poursuit-il. Cela va de 40 € à 4 € la bouteille, du vin dégustatif très complexe au vin plus festif, dédramatisé comme on dit dans notre jargon. »

Son confrère de Rivesaltes, Laurent de Besombes Singla, a poussé la logique jusqu'au bout. Ce jeune viticulteur porte une double casquette. D'un côté, il est « un artisan du vin » sur un domaine familial du XVIII^e siècle où il a isolé les meilleurs tènements pour produire des rouges bio très haut de gamme. De l'autre côté, il s'est associé aux frères Fabrice et Alexandre Rieu dans un pari fou : faire aimer le vin aux jeunes, un marché complètement délaissé, en créant la marque Nayandei en 2001. Le trio de trentenaires a notamment inventé le « bubble », un muscat pétillant qui détrône le whisky dans les boîtes de nuit roussillonnaises. Le « nolita » pêche ou fraise, un vin effervescent aromatisé, a, lui, déjà conquis les papilles des Japonaises.

« Au début, les viticulteurs nous ont regardés de haut. Notre projet leur semblait voué à l'échec, se souvient Laurent. Notamment quand on a lancé notre muscat dans une bouteille qui avait la forme d'un flacon de parfum. » Aujourd'hui, pourtant, Nayandei produit plus de 160 000 bouteilles et affiche un chiffre d'affaires d'un demi-million d'euros.

GWENAËLLE MOULINS

www.domaineolivierpithon.com
http://singla.over-blog.com