

## Daniel Dumanois, les Vignerons Catalans

(suite)

La consommation de vin a tendance à stagner en France, mais on assiste, à l'intérieur de cette tendance, à un renversement entre le rouge et le rosé.

**Pensez-vous que le boum du rosé soit un effet de mode passager ou un réel changement dans les pratiques à long terme ?**

Je pense que la demande sera soutenue sur les années qui viennent. Le rosé correspond à une approche plus facile du vin, c'est une porte d'entrée vers le vin en général. Il répond à une demande de consommation festive,

facile, féminine également. Le fait

qu'il n'y ait pas de système compliqué de classification des vins, comme pour le rouge, et qu'il soit plus facile à choisir, est également un atout. Ce sont beaucoup de points qui font que la consommation sera soutenue. S'il se développe à raison d'un rythme de progression de + 5 % par an, on sera à 12 ou 13 millions d'hectos dans dix ans. Quand j'étais étudiant, il y a trente ans, on nous apprenait à l'école la vinification du rouge, du blanc, mais on passait rapidement sur le rosé. On nous disait que ce n'était pas du vin !



Aujourd'hui on le considère comme un vin à part entière, très qualitatif, et plusieurs types de rosés existent. La qualité s'est développée parce que des investissements ont été réalisés pour cela. Il y a trente ans, lorsqu'il restait de la production dont on ne savait que faire, on en faisait du rosé. Aujourd'hui, c'est une production à part entière.

**Demandez-vous aux producteurs d'augmenter leurs apports de rosé ?**

**Et Rasiquères fit son rosé... Un peu par hasard !**



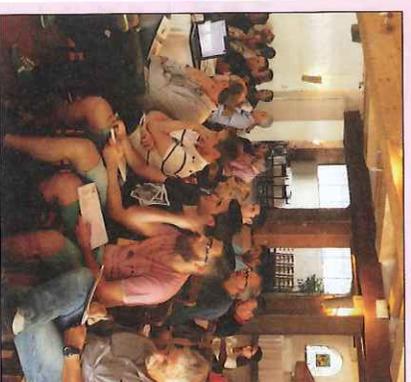
Surprenante histoire que celle de la cave de Rasiquères, première des Pyrénées-Orientales à se lancer dans le rosé... Pas par erreur mais presque ! Dans les années 70, "il y a eu, une année, une grosse récolte", explique Thierry Feuerstein, président des vignerons de Trémoine (Rasiquères). "Les vignerons rentraient et rentraient les raisins... Le caviste a dû soigner les fûts. Il a donc fait du rosé par défaut. Les Vignerons Catalans nous l'ont pris et l'ont fait connaître, et il se trouve que ça a marché. Petit à petit on l'a fait évoluer, et la notoriété de notre rosé nous a servi pour la vente directe, un petit stand a été monté. Avant, on disait péjorativement que le rosé, c'était un mélange de blanc et de rouge ! Aujourd'hui, il y a une réelle demande et tout le monde en fait".

Oui, nous incitons à produire du rosé, avec un cahier des charges précis, avec notamment des couleurs plus claires. Les prix ont longtemps été très peu chers ici. Depuis cinq ans, on a augmenté de 40 % le prix d'achat, car la demande de la grande distribution est plus soutenue, il faut donc que les producteurs soient mieux rémunérés. Ce n'est pas suffisant. On souhaite continuer à mieux soutenir ces produits.

Propos recueillis par Fanny Linares

## L'art de révéler les arômes par l'expertise viticole et œnologique

La 29<sup>e</sup> rencontre technique organisée par l'équipe d'œnologues consultants de l'ICV Pyrénées Roussillon s'est tenue le jeudi 19 juin au Domaine de Rombeau. La thématique était orientée sur les arômes tendances : "variétaux ou thiais" de la vigne à la bouteille. Le président, Denis Surjus et la directrice, Hélène Teixidor ont accueilli et remercié l'assistance nombreuse en cette fin d'après-midi, puis ont passé la parole aux différents intervenants.



Il y a plus de 1 000 composés volatils dans le vin, mais une partie seulement participerait à son profil aromatique. Leur expressivité dans le vin va dépendre de la richesse initiale dans le raisin, de la conservation et révélation dans le processus de délabration, mais aussi des effets de synergie ou d'antagonisme avec d'autres composants. Ces arômes fruités sont devenus un enjeu commercial majeur.

En première partie, Laurent Jussain, œnologue consultant expert viticole (CV) a présenté les différentes méthodes culturales de la vigne pour l'optimisation aromatique des vins. Ensuite Thierry Dufourcq, directeur à la station expérimentale l'IVSud-Ouest, a montré comment révéler et préserver les arômes pendant toutes les phases de la vinification. Il a notamment présenté les résultats du projet Mnaromas sur les finitions techniques de vinification et leurs incidences sur le potentiel aromatique des vins.

La deuxième partie de la rencontre a mis l'accent sur les profils aromatiques tendances du marché et sur l'évolution des modes de consommation. Frédéric Alcouffé, directeur du pôle vin au groupement de producteurs Val d'Orbiou a expliqué que la demande croissante des consommateurs porte sur des vins fruités et expressifs. Les habitudes de consommation ont évolué : si le vin sec est moins présent sur la table quotidienne, il est devenu la star de l'apério entre amis. Au final Séphane Dautel, responsable qualité de la société Bourdoui a expliqué que les consommateurs plébiscitent les arômes de fruits et les vins jeunes, et que les vins doux naturels ont un avenir sur des profils frais fruités car ils représentent une naturalité, un terroir, la Méditerranée, les vacances...

Pour célébrer l'après-midi, tous les participants ont été invités à un atelier de dégustation illustrant ces différents profils aromatiques. Un symposium buffet a réuni en soirée l'ensemble des convives.

L'équipe l'CV Pyrénées Roussillon

## SIGNE LES ROSÉS PLAISIRS

Vins de Pays gourmands, Côtes du Roussillon élégants et fruités, Rivesaltes rosés séducteurs et généreux.

Retrouvez tous nos rosés dans nos boutiques à :

- ◆ Rivesaltes : ☎ 04 68 64 79 34 ◆ St Laurent de la Salanque : ☎ 04 68 28 30 06
- ◆ Salses le Château : ☎ 04 68 38 62 07 ◆ Pézilla la Rivière : ☎ 04 68 92 00 09

Visite de nos chais à Rivesaltes de 10h30 à 18h en juillet et en août.

Animations accords mets & vins à Salses tous les mercredis à partir de 18h.

Accueil de groupe sur rendez-vous

Nos vins sont également présents dans les meilleures enseignes de la distribution locale.

Labels d'origine est obligatoire pour la santé. Consommez avec modération.



**Arnaud de Villeneuve**  
DEPUIS 1909

◆ OFFRES SPÉCIALES ROSÉS -10% SURTOUTS NOS ROSÉS

Valable dans toutes nos boutiques jusqu'au 31/08/2014 sur présentation de ce coupon à partir de 50€ d'achat de vin. Offre non cumulable - hors promotions, Bagin Box - frais de port.

www.arnauddevilleneuve.com