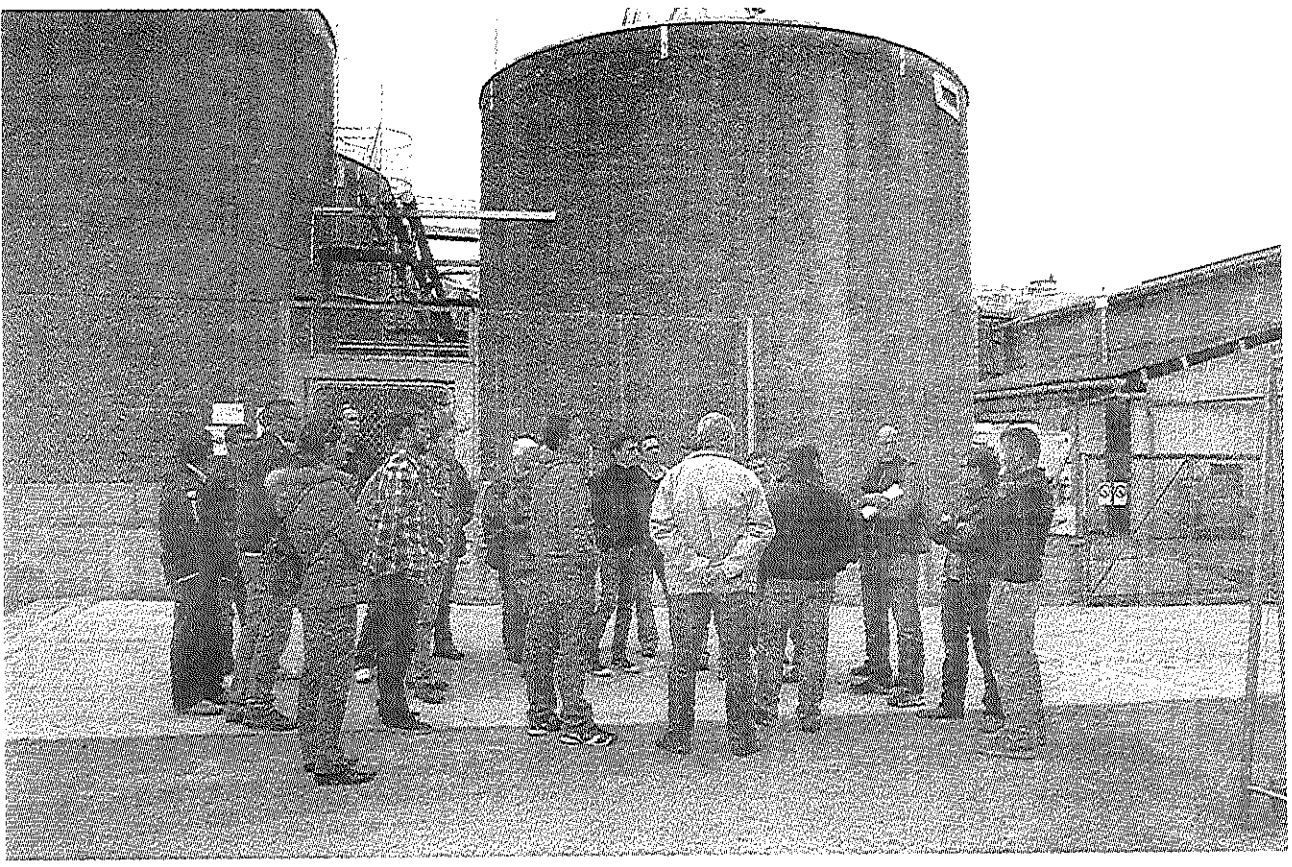
Expression aromatique des vins : l'exemple Gers

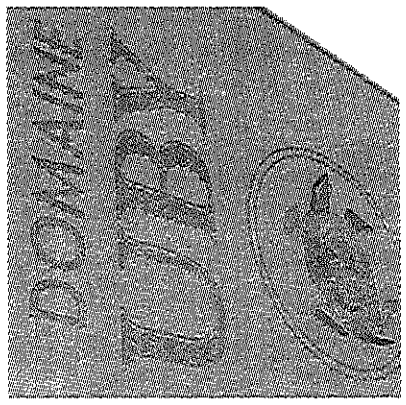


Pousser l'expression aromatique des vins a été le fil conducteur du voyage d'études organisé par le Groupe ICV début avril. L'exemple du Gers a été logiquement choisi : avec des blancs "thiolés" qui, aujourd'hui, séduisent un public croissant, de belles références et marques en la matière et des caves et domaines extrêmement dynamiques avec une politique commerciale très offensive, les Gascons ont réussi leur conversion de l'Armagnac vers le vin, optimisant les précurseurs d'arômes de quelques-uns de leurs cépages "traditionnels" avec des itinéraires culturaux et œnologiques précis, doublés d'un accompagnement technique de l'IFV de la vigne à la cuve.

Au programme de ce séjour, les visites du Domaine Uby, de l'organisation de producteur CVG, vracqueur coopératif leader des blancs aromatiques puis une visite des chais et des vignobles conservatoires et expérimentaux du Château de Mons, propriété de la Chambre d'Agriculture, terrain d'expérience et d'expertise de l'antenne délocalisée de l'IFV Sud-Ouest. Les vignerons, œnologues et maîtres de chais participants, venus du Var, des Bouches-du-Rhône, du Gard, du Vaucluse, de l'Aude et de l'Hérault ont découvert la face cachée d'une viticulture où le choix n'a pas forcément été celui du terroir, mais plutôt de l'expression aromatique.

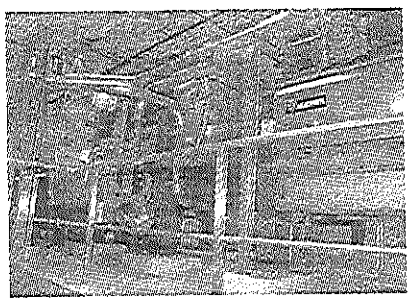
Dans cette édition une première halte du voyage est présentée. La deuxième partie de ce carnet de route sera développée dans l'édition du 30 mai.

Pascale Porte



Si jusqu'à présent Tariquet se taillait la part du lion - pour certains, "Tariquet" est même une appellation... - avec Plaimont pour le pendant coopératif, le Domaine Uby à Cazaubon grignote sévèrement la chasse gardée de son confrère et néanmoins concurrent. Dans cette entreprise familiale, on garde la tête froide : si Uby est à la carte de grand nombre d'établissements, chez les cavistes et pour une gamme particulière dans quelques rayonnages choisis, c'est le fruit d'une stratégie raisonnée, scrupuleusement calculée où chacun intervient avec ses compétences pour ajouter une pierre à l'édifice. De la vigne à la vente en passant par la cave, expert-comptable, avocat juridique, équipe marketing et commerciale travaillent avec le propriétaire, François Morel, au quotidien pour donner à un produit typé Gascogne mais spécifique à Uby, un avenir solide. Ici on parle clair, chiffres à l'appui, sans ambages : vendre est l'objectif oui, mais dans une certaine éthique... alors on mise beaucoup sur "l'âme Uby", base d'un succès croissant qu'il va peut être falloir contraindre ou tout au moins limiter puisqu'il est déjà raisonné, pour ne pas la perdre... cette âme.

Les Morel sont des vignerons suisses arrivés en France dans les années 20. Le grand-père, Jean-François, achète le Domaine Uby, 200 ha au profil typique du Gers : de la polyculture, 13 ha de vignes destinés au Bas Armagnac, des céréales



"Associer partenaires et compétences"

et des bovins. Le premier passage de témoin intervient en 1962, date où Jean-Charles Morel reprend l'exploitation et initie un tournant dans les années 1980 : il met en dormance la distillation au profit de la production de blancs de qualité destinés à la vente en vrac. La vigne occupe alors 50 ha, l'élevage bovin est arrêté mais les céréales maintenues. Pendant ce temps, son fils, François, se destine à tout autre chose que la viticulture et à tout autre horizon comme il le précise, le sourire en coin. Mais finalement, tout a une fin et à l'heure des choix, il décide de rejoindre son père, non sans avoir repris un cursus de formation en viticulture. Son arrivée marque une nouvelle étape. Il décide de travailler sur les semences de base sur 100 ha, les vins issus des 100 autres hectares sont toujours commercialisés en vrac. A l'échéance des cinq ans, la rentabilité n'est pas au rendez-vous.

L'audit pour guide

Les vins sont mal rémunérés, les retiraisons trop tardives avec les problèmes de stockages qui en découlent. La rentabilité est proche de zéro au regard des investissements réalisés. François Morel décide d'un audit comptable et financier pour analyser les trois ans passés et envisager les trois années suivantes. *"Sa conclusion devait dessiner un axe : soit nous intégrions la coopération, soit nous nous lancions dans une gamme et la construction de circuits commerciaux. Nos acheteurs étaient Plaimont et Tariquet : ils étaient des modèles à dupliquer, à notre mesure".* Une étude de marché est lancée sans pour autant lâcher le système coopératif : Uby vendra ses vins et une partie de sa vendange en parallèle. D'entrée, le domaine, qui porte le nom du cours d'eau qui le traverse, est confronté au classement d'un lac à deux pas du vignoble où vivent les dernières tortues Cistudes d'Europe. Ce qui aurait pu être un handicap devient un atout en terme de communication et d'image. La tortue devient la signature de l'entreprise qui fait de l'environnement un axe majeur de son développement. La formation et le conseil sont aussi fortement privilégiés avec l'intervention régulière de consultants extérieurs dont l'ICV. Les stages sont multipliés, notamment en marketing. *"Nous voulions une commercialisation sur la base de la définition d'un vin typé Gascogne, mais spécifique à Uby. Dès 1996, nous avons travaillé sur cet objectif, sur cette "âme Uby" qui va être notre fil conducteur jusqu'en 2002 où nos premières bouteilles sont lancées. Toutes ces étapes ont été franchies avec notre personnel. Chacun a été formé, les responsabilités ont été clairement établies mais toutes les décisions et orientations sont partagées".* Un vrai travail d'équipe où chacun sait ce qu'il a à faire et s'investit pour une entreprise qu'il a fait sienne.

Un autre temps fort a été le recrutement d'une directrice commerciale en 2000... deux ans avant la vente des premières bouteilles. Sa mission sera de travailler sur tous les axes commerciaux en s'inspirant d'une marque forte, d'un cépage emblématique et d'une signature originale, le tout en racontant une his-

toire familiale, en valorisant l'environnement : des ingrédients nécessaires à la recette du succès. Le volet juridique et fiscal a été indissociable de ces avancées. François Morel s'est adjoint les services d'un avocat qui intervient toujours à chaque évolution de l'entreprise. Une SCEA est créée et l'entité commerciale est séparée pour optimiser la croissance. En 2002, le lancement se fait avec 50.000 bouteilles avec, pour objectif, le million en 2008 d'autant qu'à l'époque, le contexte fiscal est favorable.
Une fois l'échéance des six ans atteinte, un nouvel audit est réalisé.

Une croissance annuelle de 30 %

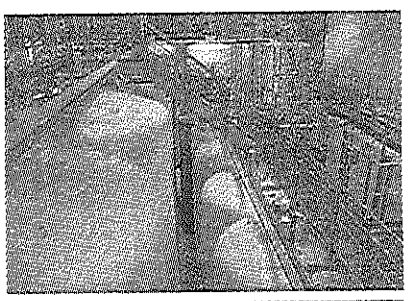
"Nous avons voulu qu'il comporte un volet compétence pour lister ce que nous avions à faire et ce que nous ne savions pas faire. Il fallait aussi tenir compte du contexte successoral et gérer une croissance de 30 % par an. Cela nécessitait un élément stabilisateur, prendre en compte les besoins de trésorerie pour faciliter le stockage, construire un budget trésorerie sur 12 à 16 mois, réaliser des situations mensuelles, analyser les écarts pour apporter une réponse aux financeurs apeurés par une croissance à deux chiffres. Il fallait aussi améliorer les délais fournisseurs, ramener ceux des clients à moins de 60 jours, surveiller le résultat par rapport au chiffre d'affaires, organiser et générer le personnel tout en repositionnent l'entreprise avec la même équipe". François Morel souligne ici le lien étroit entre lui, propriétaire vigneron, le comptable, l'avocat et la direction commerciale. La veille sera qualitative, certes, mais aussi sociale, fiscale et environnementale.
2009 sera l'année du règlement de la succession pour permettre de garder l'unité du domaine. Une fois encore un diagnostic économique des trois dernières années et une projection sur les cinq à venir sont faits, diagnostic financier par rapport au stockage et aux investissements s'y rapportant ainsi qu'à la problématique de l'investissement immobilier. Le conclusion tombe comme un couperet : le chai ancien est totalement inadapté et la logique impose la construction d'un nouveau pour la production de 2 millions de cols fixés comme objectif, *"objectif en adéquation avec ce que le marché peut absorber,* souligne François Morel. *Ce chai sécurisera nos partenaires et sera fait avec un cabinet d'ingénierie pour l'optimiser".* Mais qui dit 2 millions de cols, dit vignoble en rapport. *"Il nous fallait trouver une solution par rapport à la taille du domaine et nous avons fait le choix d'une croissance avec des compétences associées".* 170 ha sont aujourd'hui en propriété et 180 ha sont contractualisés en achats partenaires pour maintenir la croissance mais aussi un coût de production acceptable. Et cela marche, y compris ce dernier millésime où la production a chuté de 30 % et les coûts de production augmenté de 5 %. Les partenaires sont liés par des contrats de cinq ans, indexé sur la croissance d'Uby : *"c'est une nécessité... Cette année a été tendue car le cours du vrac a augmenté de 20 %. Il a fallu expliquer à nos partenaires pourquoi notre rémunération resterait stable. On sait que le consommateur est prêt à consacrer entre 4 et 5 euros pour un vin gascon. Avec 12.000 à 13.000 bouteilles/ha, nous proposons une qualité imbattable même si la concurrence est accrue avec l'arrivée de nouveaux acheteurs attirés par le succès des blancs aromatiques".*

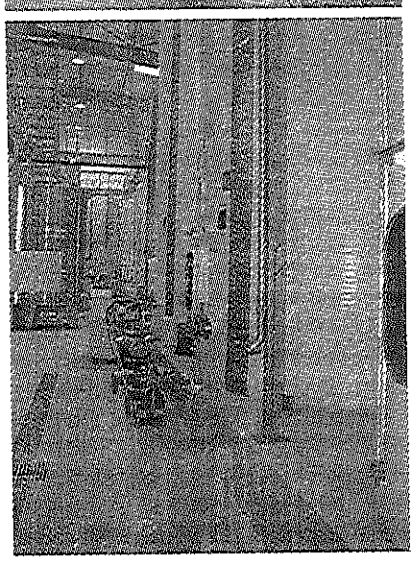
De 3 millions à 6 millions ?

Le bio a été la suite logique du développement. Mais sur quelques cuvées uniquement. *"Nous avons toujours été en raisonné avec une certification depuis dix ans et nous en expliquons la raison au consommateur. Dans notre contexte économique et climatique, être 100 % bio serait ni plus ni moins un suicide économique. Nous travaillons donc avec des partenaires labellisés bio avec pour objectif de prendre le meilleur du bio et de l'agriculture raisonnée pour faire du durable. Notre gamme bio a été lancée il y a six mois et complète notre catalogue".*
2013 a une nouvelle fois été une année d'audit. *"Nous avons atteint 3 millions de cols avec un chiffre d'affaires de 7 à 8 millions d'euros. Se pose maintenant de nouvelles questions : avons-nous les compétences pour aller plus loin que le veut le marché où devons-nous nous arrêter et stabiliser notre production, sachant qu'il est toujours difficile de ralentir la machine par rapport aux attentes des circuits commerciaux... Un même produit avec une même qualité et un même niveau de prix est-il possible ? Peut-on et est-on capable de passer de 3 à 6 millions de bouteilles commercialement, financièrement, économiquement et techniquement avec un chai d'une capacité de 20.000 hl ? La partie la plus compliquée est d'expliquer à nos partenaires pourquoi nous n'irons pas plus loin. Nous n'avons pas d'arrogance par rapport à notre croissance et cela nous impose cette réflexion. Se pose aussi la question d'un renforcement du personnel si l'évolution se poursuit. Notre objectif majeur est de garder cette politique familiale avec mon intervention à chaque niveau, qu'il s'agisse du planning des vendages que du travail en chai lors des assemblages. Saurons-nous le faire et tenir la qualité actuelle à 6 millions de cols ? Pour 2014, le chiffre d'affaires flirte à 8 millions d'euros. Quinze salariés travaillent à Uby. Nous cherchons plutôt à optimiser les acquis et l'optimisation fiscale".* Un contrôleur de gestion a donc été recruté pour surveiller les coûts de revient, mettre des alertes sur les dépassements des charges et des budgets : *"nous voulons tout sécuriser pour nous protéger et fiabiliser l'entreprise".*

Un réseau commercial "choisi"

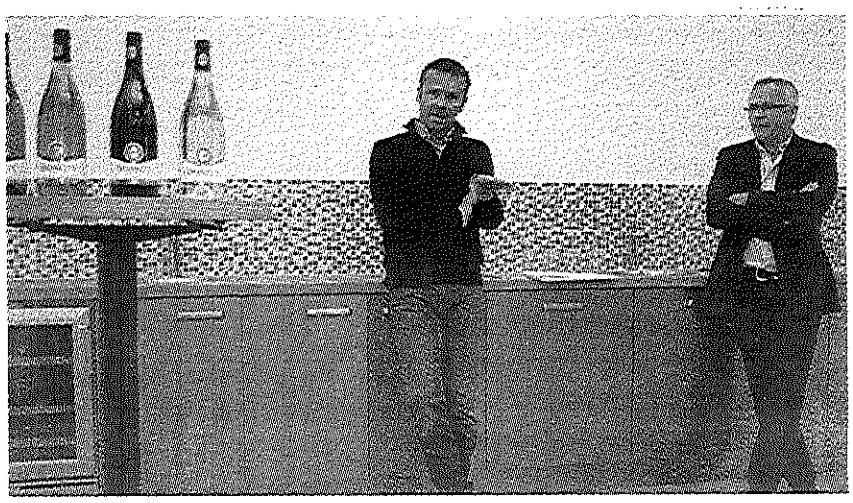
Toujours dans cette démarche de protection et de sécurisation, le réseau commercial est sous haute surveillance. Uby est vendu en traditionnel, sur le marché français *"car dans la bataille des prix, cela n'est pas viable à l'export".* Concours, guides et salons sont privilégiés mais aussi le porte à porte qui donne d'excellents résultats. Des fichiers clients ont été achetés et une gamme spécifique a été élaborée pour la grande distribution pour éviter une autoconcurrence sur la gamme originelle et surtout empêcher quelque agent d'aller revendre des bouteilles signées Uby à une enseigne du coin. Domus est déjà un succès et occupe 10 % de parts de marché sur le créneau des Gascogne blancs. De même que pour la vigne, la traçabilité de chaque bouteille permet de suivre son itinéraire commercial. *"Si une Uby se retrouve sur un linéaire en place d'un Domus, le compte de l'agent est immédiatement fermé".* De même Uby se permet d'opérer une sélection de ses clients, un luxe que peut s'offrir François Morel depuis deux ans, luxe qu'il reconnaît tout en gardant la tête froide. *"Nous sommes en certification Veritas pour l'agriculture raisonnée, en HACCP aussi et nous menons une réflexion sur l'ISO sachant que pour le moment, la grande distribution ne demande pas. Nous n'avons pas l'IFS non plus sur nos vins car, dans le cas d'Auchan par exemple, c'est l'enseigne qui est en demande de nos vins et pas le contraire. Nous avons un rapport de force en notre faveur qui fait que si un de nos clients ne règle pas - même s'il s'agit d'un client historique qui a pu devenir un ami - nous cessons toute collaboration".* Quant aux garanties, elles sont aussi scrupuleusement demandées avec une assurance crédit sur tous les clients. Quant au capital de l'entreprise, il reste 100 % familial *"mais nous avons diversifié les structures pour limiter les risques",* explique le propriétaire vigneron. Et quand on lui demande si ses nuits sont calmes et apaisées, il sourit : même rapide et à deux chiffres, la croissance a été raisonnée mais les investissements lourds et les partenaires financièrs aux aguets. Pour François Morel, cette politique systématique d'audits, ce dynamisme commercial contrôlé et ces contrats d'achats partenaires sont des garde-corps qui limitent ou tout au moins contraignent un développement dont il est fier, mais qu'il sait devoir maintenir sous haute surveillance.





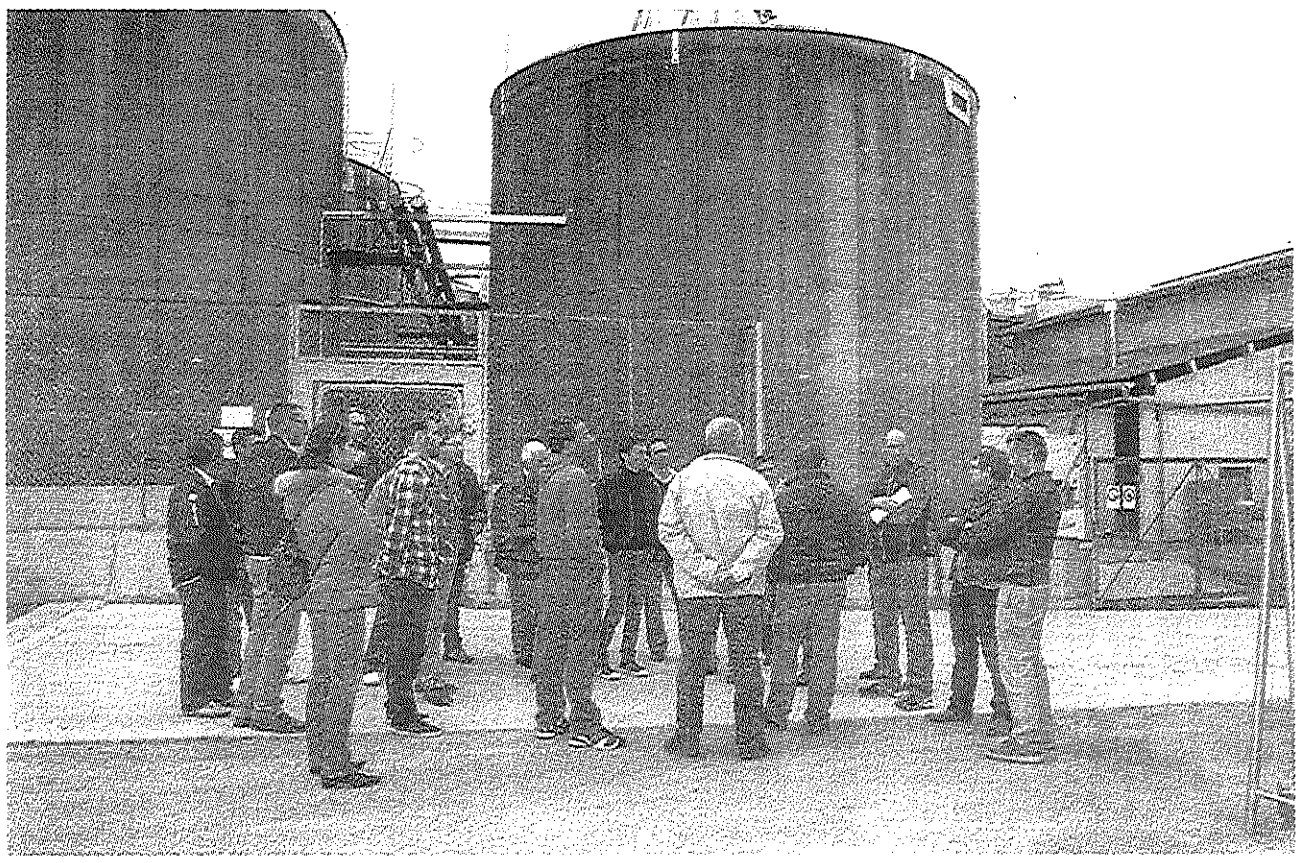
La méthode Uby

Vins Côtes de Gascogne et Bas Armagnac constituent la gamme Uby. L'activité de distillation, abandonnée par son père, a été reprise il y a dix ans par François Morel qui travaille de la Folle Blanche et du Baco. Depuis 2012, un packaging a été travaillé dans un esprit flacon et carafes pour donner un habillage plus en adéquation avec la signature du Domaine.
Les vins sont déclinés en trois couleurs, blancs en majorité, quelques rouges qualifiés de "vins pizza" à base de Tannat et Merlot et une part de rosé à base de Cabernet Sauvignon, Merlot, Syrah déclinés en deux présentations et issus de saignée, qui, si elle demeure assez confidentielle, connaît une certaine embellie ces dernières années avec une progression de 15 % du chiffre d'affaires. Pour les gammes Uby, Domus et Tortues, la récolte se fait de nuit à maturité avec protection de la vendange. Macération pelliculaire, pressurage pneumatique inerté, fermentation à basse température, élevage sur lies fines, assemblage et conservation en cuve thermo régulée suivent dans la foulée. La gamme One suit le même process avec, en plus un élevage de trois mois en fût de chêne. Les Petits Manseng sont récoltés en sur-maturité. Quant à la gamme O², elle est vinifiée de façon classique mais un apport de CO2 est effectué à la mise en bouteille.



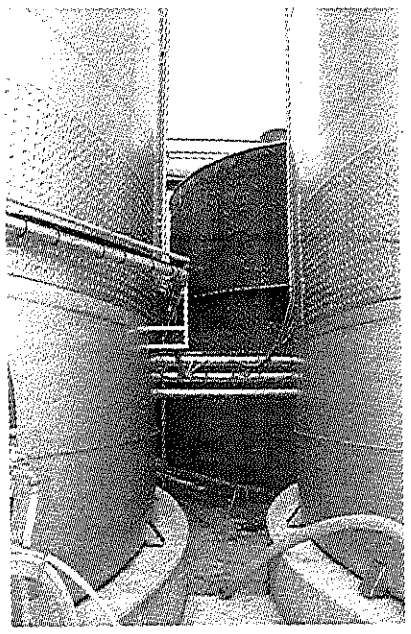
Au vignoble, le traitement foliaire azoté est effectué sur Cabernet Franc et Sauvignon et sur Syrah en rosé, pas sur Grenache.
Les Colombard sont effeuillés, le remontage du feuillage sur le palissage se fait à 1,30 - 1,50 mètre selon l'âge des ceps.
La maturité est mesurée en fonction de l'acidité et du pH et pas sur le taux de sucre pour obtenir 9,5 à 10 degrés sur 15 t. Un enrichissement permet d'atteindre 11,5 degrés. Le pH est de 3 à 3,30 et la stratégie Uby est une acidité autour de 7 pour que les Colombard fassent de l'acidité, du frais et du fruit.
Le choix de limiter le rendement à 15 t est motivé par la qualité d'arômes à maintenir sur le long terme. Pour ce faire, Uby travaille avec Œnovieuw, outil que l'ICV commercialise, afin de cartographier avec précision le vignoble et d'intervenir à l'îlot. Selon les résultats d'Œnovieuw, soit la parcelle est arrachée, soit on lui donne une autre destination. Pour François Morel, Œnovieuw a été un critère pour sélectionner les vignerons partenaires en se basant sur ceux qui sont objectifs relevés par l'outil de pilotage. Ce système oriente les trois-quarts des prélèvements de maturité et est aussi utilisé pour établir le planning des vendanges rédigé à la semaine. Elles sont essentiellement mécaniques avec trois à quatre machines selon les chantiers, dont trois matériels sont loués en prestation tout comme leur conducteur placé toutefois sous la responsabilité d'un salarié d'Uby ainsi qu'un intérimaire qui assure le transport des récoltes avec un camion en location. L'objectif est de vendanger 150 tonnes par jour entre 3 et 11 heures sur une période qui s'échelonne généralement de mi-septembre à mi-octobre, une trentaine de jours non stop et, au niveau du personnel, de maintenir une structure la plus légère possible.
Au conquêt, il n'y a pas d'égouttage et le travail se fait par macération sans jamais dépasser 13 degrés. Toutes les cuves sont thermo régulées. La vendange a été enzymée et protégée. Les vins sont ensuite conservés entre 4 et 6 degrés pour maintenir les arômes. L'inertage sous azote est systématique et Uby travaille toujours sous glace carbonique. Après le pressurage, les moûts sont descendus en dessous de 6 degrés pour quinze jours de stabulation avant un réchauffage pour lancer la fermentation. Ils sont alors remués toutes les 48 heures et le froid reste un élément clef sur toute la chaîne tout comme l'état sanitaire de la vendange. Le chai est entièrement informatisé avec une maintenance à distance. Les premiers jus sont rarement collés alors que les seconds le sont systématiquement avec de la PVPP et de la Bentonite : ils seront conditionnés en BIB. 100 % de la production est vendue aujourd'hui en conditionné.
Une seule filtration est pratiquée, les bourbes, décollées au gaz carbonique, sont vinifiées à part et, après débourbage, sont conservées au froid un mois pour faciliter le travail du prestataire. Le vin affiche un taux de sucre résiduel entre 3 et 6.
Parmi les équipements, Uby dispose de deux pressoirs Inertis, deux autres conventionnels qui, probablement, seront remplacés par des Inertis prochainement. Par choix économique, les turbo-cuves sont en fibres. La partie inox est réservée aux assemblages avant la mise en bouteille à raison de 3.000 cols par heure, travail assuré par un prestataire en mars et avril lorsque l'approvisionnement est à son pic. La capacité de stockage ne dépasse pas une vingtaine de jours de livraisons ce qui complexifie la mise en bouteille.
A noter que la vente directe au domaine, sur les 3 millions de cols produits, est de 50.000 cols, soit un chiffre d'affaires de 250.000 euros. Le site marchand le génère en grande majorité. Le magasin du Domaine, épuré et élégant, avec une façade où est apposée une sculpture signée d'une artiste varois de Saint-Maximin, est plus une vitrine qu'un véritable outil commercial. Quant aux prix aux consommateurs, ils s'échelonnent de 4,60 euros à 7,95 euros pour les blancs et 8,20 euros à 11,25 euros pour les rouges.

CVG : l'offre vrac tarifée



Xavier Lopez et Eric Langsade, tout deux œnologues et respectivement directeur marketing et directeur commercial de CVG, les Caves et Vignobles de Gascogne, ont soulevé - une partie - du rideau de cette imposante union de coopérative gersoise. Avec aujourd'hui un fichier clients de 80 références pour une production commercialisée entre 400.000 et 500.000 hl, cette structure vraqueuse a décidé d'imposer de nouvelles conditions commerciales à ses clients. Un catalogue d'une trentaine de références, du générique au haut de gamme, est maintenant proposé avec, en face de chaque produit, un tarif, non négociable. On parle ici de "pilotage de l'amont", "d'articles" et non de vins, "de recette" plutôt que d'assemblages constitués d'ingrédients. Bref, le client fait son choix parmi une liste "d'ingrédients", CVG réalise la recette et facture...

La coopération gersoise et ses unions sont bien loin du schéma provençal et encore moins varois. C'est, d'emblée, la première impression que le visiteur a en sortant des locaux de CVG, organisation de producteurs dotée de six salariés dont le siège est à Eauze. Le fonctionnement est à l'image de l'historique de l'union : adaptable aux évolutions de la filière et surtout, souple et redoutablement efficace. Alors si la façade n'est pas très esthétique et la cave coopérative voisine plutôt vieillissante, on s'aperçoit vite que ce n'est pas le contenant mais le contenu qui prime ici.



S'adapter aux évolutions

Il y a une quarante d'années, une dizaine de coopératives produisant vins de table et Armagnac forment l'union UCVA. La crise de l'Armagnac impose en 1976 une réorientation à la fois du vignoble et des outils à laquelle la structure s'adapte, prenant pour axe la production de vins de qualité, encouragée en 1982 par le décret Vin de Pays Côtes de Gascogne. Ainsi naît l'UCVG. Cette organisation de producteurs, OP, réunit deux groupes coopératifs gersois. Il y a Gerland, spécialisé dans le vin et les spiritueux qui réalise 45 millions de chiffre d'affaires sur trois sites industriels dédiés à la vinification et au stockage sur Eauze, Panjas et Nogaro, avec une activité spiritueux à vocation internationale filialisée. Quant à Vivadour, multi-filières mais assez spécialisé sur l'agriculture et l'agroalimentaire, son chiffre d'affaires est de 450 millions et il est partenaire capitalistique de Bonduelle, Delpeyrat, Fermiers du Gers, Gondian - Graines d'Oc, tous fournisseurs du groupe Carrefour. Il détient trois sites industriels de vinification et de stockage à Cazaubon, Vic Fézensac et Castelnau d'Auzan. L'OP qu'ils constituent vinifie sur cinq sites différents et totalise un chiffre d'affaires de 30 millions d'euros. En apport total, CVG affiche entre 400.000 hl et 500.000 hl, près de 4.000 ha de vignes, 500 viticulteurs contractuels répartis en IGP Gascogne et AOP Armagnac sur trois grands terroirs discriminants sur le plan agronomique et pédoclimatique. Les rendements moyens des exploitations sont d'environ 100 hl/ha sachant que l'IGP Gascogne autorise 130 hl, en blanc à 95 %. La gouvernance de CVG est assurée par un conseil d'administration des coopératives, un comité de direction composé des directeurs généraux de Vivadour et Gerland et de la direction opérationnelle CVG. Celle-ci compte un directeur commercial, un directeur marketing, un directeur administratif, un qualiticien "supply chain" et une assistante commerciale : cinq personnes.

Le vignoble CVG représente un quart du vignoble gersois, soit 4.000 ha sur les 18.000 ha totaux. L'ensemble des caves CVG est localisé sur toute la Gascogne, garantissant d'importants volumes annuels et limitant, de fait, le risque climatique. L'encépagement est principalement blanc avec 3.700 ha de Colombard, Ugni Blanc, Sauvignon, Chardonnay, Gros et Petit Manseng. Le rouge occupe 300 ha avec du Tannat, du Merlot et des Cabernet Franc et Sauvignon. Deux tiers de ces surfaces ont été restructurés en quinze ans, passant d'un vignoble à destination de distillation à un vignoble de qualité et de cépages. Les outils de production ont accompagné ces évolutions. Toutes les caves sont à la pointe en matière d'équipement technique avec plus de 100 millions investis en deux décennies. Elles appliquent une démarche qualité avec un système de management intégré avec un axe de développement durable aussi bien pour les normes environnementales, le développement social que la pérennité économique. Chacune est dotée d'un système de traçabilité informatisé et intégral, de la parcelle à l'expédition de la citerne, pour un suivi de l'ensemble des processus de fabrication en remontant jusqu'au vignoble. Deux sites de vinification sont certifiés ISO 9001 version 2000, deux sont ISO 22000, le cinquième est en cours de démarche et tous sont soumis à l'autorisation ICPE.

2008 : constats et réactions

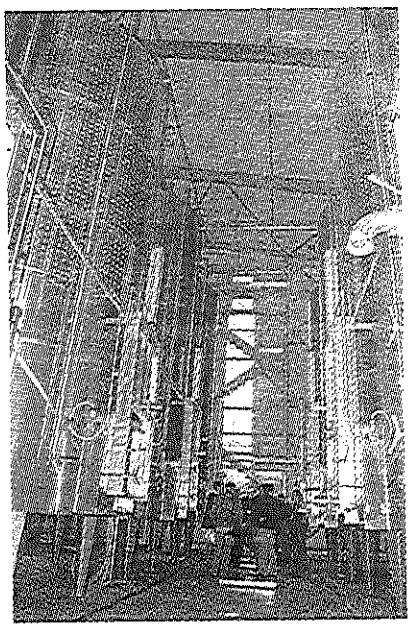
En 2008, un diagnostic stratégique pointe cinq faiblesses : une offre vrac générique indifférenciée, des mercuriales basées sur le rapport de masse offre-demande, une paupérisation de la filière, une absence totale de contractualisation et aucune codification des relations clients-fournisseurs. De ces constats, naît un plan stratégie qui, sur la période 2009-2013 devra atteindre une douzaine d'objectifs. On y trouve la différenciation de l'offre, la recherche développement sur la caractérisation aromatique qui signe les blancs gascons mais aussi sur la vinification et la gestion de production, l'établissement de cahiers des charges viticoles, la mise en place d'une chaîne de valeur, une segmentation des coûts produits/process et une conceptualisation du métier. Est alors ébauchée la notion de "créations" de vins a partir de bases aromatiques, un marketing de l'offre qui en est l'accompagnement logique, une politique client, un premier tarif "B to B secteur Bulk Wine" (système de vente directe, sans courtage dans le secteur vrac) et une contractualisation. Première conséquence : dès juin, des tarifs sont imposés pour la récolte suivante pour éviter de subir les effets yoyo du marché.

CVG prend pour appui le fait que 60 % du marché mondial est du vrac et prend l'orientation de travailler sur un blanc aromatique sans mettre en avant une IGP mais en s'émancipant de l'offre concurrentielle sur une caractéristique. Les ambitions sont clairement affichées : pour être leader, il faut s'adapter aux évolutions, s'engager dans une démarche qualité, avec des objectifs clairs de performance commerciale avec un pilotage amont-aval rigoureux, une disponibilité des données informatives en temps réel et une équité fondement de la coopération. Le tout se bâtit sur un modèle économique où chaque cave est responsable des orientations et de la qualité et est en apport total à CVG qui se charge de regrouper virtuellement l'offre - le vin reste en cave - de la présenter au client et, en fonction des assemblages que celui-ci commande, de soumettre ensuite les propositions d'assemblages aux caves.

Une interface commerciale

Le schéma de fonctionnement repose sur le principe : un article (le vin) - un client ; une recette (un assemblage) choisie par le client - un interlocuteur qui présente et prend commande (CVG). De l'autre côté se trouvent les caves avec leurs produits vinifiés. CVG déguste l'intégralité des lots de novembre à mi-décembre pour établir un classement par qualité de ce qui est appelé les "composantes" (les vins). C'est la rigueur de ce classement qui permettra une exigence tarifaire qui peut aller jusqu'à une majoration de 50 euros dans une gamme de prix allant de 70 à 120 euros l'hl. Ces "composantes" serviront à une "recette" voulue par le client qui sous-entend également la notion de reproductibilité avec aussi un principe d'exclusion puisque l'on sait d'emblée les attentes du client en terme de prix et de qualité. La circulation de l'information est ici capitale entre CVG et les caves puisque ces dernières renseignent l'organisation de producteur sur le prix de la "composante" afin de coller au mieux à la demande du client. *"Cela évite les frustrations en lui faisant déguster un lot qui n'est pas dans sa gamme de prix, explique Xavier Lopez, mais, a contrario, cela augmente son indice de satisfaction : on lui propose ce qu'il veut, au prix qu'il veut".* La "recette de référence", est donc callée sur le prix et sur la qualité mais laisse la variabilité et le choix aux œnologues de chaque cave pour parvenir au produit final dans un cadre précis : une liberté de création assez relative donc.

Dans ce schéma, CVG est une interface commerciale bien que le client connaisse chaque cave puisque c'est là que ses camions vont charger. *"Le principe de la composante permet une équité. Certes il y a différents niveaux entre nos caves adhérentes et l'on pourrait les spécialiser*



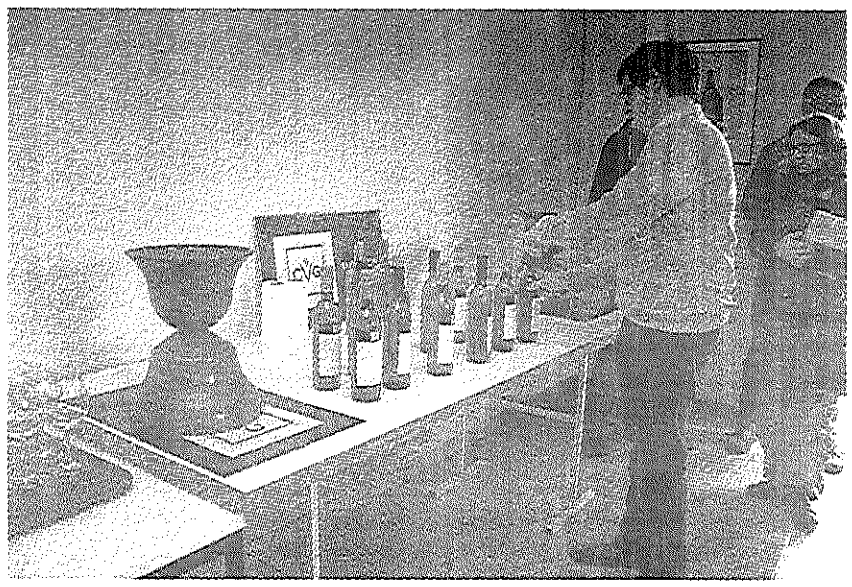
PRIX EN CATALOGUE

- *Colombard Standard 70 euros l'hl*
- *Colombard Grenn Classic 75 euros l'hl*
- *Colombard Fresh Regular 85 euros l'hl*
- *Colombard Premium 100 euros l'hl*
- *La catégorie Raw Icône est commercialisée entre 115 et 125 euros sur le principe du plus offrant*

par cépages, pourquoi pas mais ce modèle que nous avons initié tire chacune d'entre elle vers le haut", argumente-t-on.
L'échantillon présenté ensuite au client, après assemblage, est en lien avec le prix de cession. Quand il donne son aval et que le prix a été validé par la cave, l'assemblage est réalisé. Un nouvel échantillon d'agréage est soumis au client qui peut signer le contrat au prix définitif à savoir le prix de vente de la cave auquel s'ajoute la marge de l'union avec un différentiel qui sera restitué en fin d'exercice à la coopérative adhérente. L'union finance le transfert de stock pour éviter à ses adhérents de supporter les frais de stockage, gère la relation clients et celle avec le transporteur. CVG se charge du groupement des achats de produits œnologiques en concertation avec les œnologues de chaque cave afin de vérifier la validité des couples enzymes-levure les plus efficaces en fonction des objectifs recherchés d'où l'importance d'un échange d'information constant et en temps réel.

Un catalogue, un prix fixe

Uniquement fournisseur de vrac, l'union a construit sa politique client sur la base d'un catalogue de "création", hiérarchisé en quatre qualités, Classic, Régular, Premium et Icône avec, en face de chaque référence, un prix établi à l'hectolitre ramené au col. Les tarifs s'entendent pour des cépages purs à 100 % et 100 % millésimés. La traçabilité totale est garantie de la vigne au vin sur la base d'une série de référentiels parmi lesquels trois ISO, 22000, 9001 et 26000, la charte du conseil coopératif, Certiphyto et Agriconfiance. CVG propose des assemblages sélectionnés ou de signer au nom du client les "créations" qu'il commande sur les bases Colombard - Sauvignon, Colombard - Chardonnay, Colombard - Ugni Blanc, Sauvignon - Gros Manseng et Chardonnay - Colombard, propositions qui se déclinent selon la politique marketing et du positionnement produit choisi par le client. Une série d'options est également proposées et toutes sont facturées : durée du stockage, filtration ou labellisation IGP tarifée à 1 euro par exemple. La contractualisation avec le client est aussi de rigueur sur



une période de trois ans avec différents "packs partenaires" avec une garantie d'approvisionnement pour *"organiser et ne pas subir le marché. En fait, nous sommes dans une démarche de commerce équitable puisque tout est restitué aux caves adhérentes"*.
Aujourd'hui, les vins CVG sont exportés à 70 %, 30 % sont destinés au marché français, l'entreprise *"surfant sur la vague verte en privilégiant l'embouteillage sur le lieu de consommation et pas de production. Nous travaillons avec des partenaires embouteilleurs, mais selon nos exigences. De même nous avons préféré sortir d'un système de courtage et rémunéré nos producteurs à 6.000 ou 7.000 euros l'hectare et bâti notre gamme de prix sur ce postulat"*.
Aujourd'hui, le plan stratégique est arrivé à terme. CGV est certes confrontée à la concurrence des Sauvignon néo-zélandais, des Colombard sud-africains mais l'union avance pour argument *"un terroir mais aussi l'idée de réinventer une viticulture sur un modèle exclusivement vrac"*. L'union se ressent comme *"un bureau commercial aval qui structure l'offre avec une autorité certaine. Nous attendons une grosse année pour mesurer la solidité de notre système qui, pour le moment, n'a été testé que sur des années de faible production. Nous avons une chance qui est un cépage productif et un atout qui est de travailler sur la "ferme Gers" dont les acteurs ont toujours investi dans les outils de production avec des bases viticoles saines"*. Avec pour slogan Vos créations méritent une référence, CVG aimerait bien aussi faire référence en termes d'usages pour les ventes en vrac.

Le Gers : ENTRE VINS ET SPIRITUEUX...

Océanique et tempéré, le climat gersois offre un cadre privilégié pour les trois terroirs distinctifs qui en font sa réputation, bâtie historiquement autour de l'Armagnac.
A l'Ouest, vers le Bas Armagnac, les sables fauves et les boulbènes associent limons et argiles.
C'est là que sont majoritairement produits des blancs tendres, plutôt fins, floraux et élégants.
La Ténarèze, à l'Est, est constituée de terres argileuses sur un socle calcaire.
C'est le berceau de blancs plus gras, plus ronds, charnus et opulents, armés de parfums suaves.
Dans le Haut-Armagnac, en plein Sud-Ouest, les rivières venues des Pyrénées ont creusé des vallées où la vigne est installée en coteaux plus ou moins pentus ou graveleux. On y trouve des blancs également, mais aussi des rouges charpentés et aromatiques.
Les Gascons sont particulièrement fiers des 19.000 ha d'aire de production dont environ 2.000 destinés à l'eau de vie, dont la cartographie prend la forme d'une feuille de vigne.

Quelques cépages

En blanc, la star incontestable est le Colombard sur 5.630 ha. Ce cépage typiquement gascon apporte aux vins une note fruitée très particulière, puissante et unique, aux arômes d'agrumes, de fruit de la passion, de mangue ou d'ananas grâce à ses précurseurs thiolés naturellement présents dans les baies.
L'Ugni Blanc occupe la deuxième place avec 3.226 ha et apporte la note florale, la vivacité et l'équilibre : associé au Colombard, il est l'assemblage fleuron des Côtes de Gascogne blancs types.
Le Gros Manseng, sur 2.112 ha, vient du Béarn. Tardif, il produit des vins bien structurés, aux arômes mûrs d'agrumes et d'abricot. Seul, il donne des vins moelleux. Il est souvent associé à l'assemblage Colombard - Ugni Blanc pour donner davantage de corps.
Le Sauvignon, avec 1.895 ha et le Chardonnay sur 786 ha, apportent de la charpente.
Pour les rouges et les rosés, la clef de voûte reste le Tannat, cultivé sur 1.432 ha. Typiquement gascon, sa robe est intense et profonde, presque violacée avec des arômes de fruits rouges, de fruits confits.
Il est régulièrement associé au Merlot (827 ha), au Cabernet Franc (376 ha) et au Cabernet Sauvignon (668 ha) qui lui procurent des arômes plus complexes et de la rondeur.
Quant à l'Armagnac, il est distillé aujourd'hui en majoritairement avec de l'Ugni Blanc qui prend le dessus sur le Baco cultivé sur 470 ha et la Folle Blanche sur 100 ha.
Avec 90 % du volume produit en blanc, soit près de 700.000 hl agréés cette année, 6 % de rouge et 4 % de rosé, le Gers occupe une position atypique dans le Sud-Ouest, zone majoritairement tournée vers la production de rouges.
Le département affiche sa place de premier producteur d'IGP blancs de France et, toutes couleurs confondues, se classe au quatrième rang national des départements producteurs de Vins de Pays.
Depuis de nombreuses années, en année de récolte normale, le volume de Côtes de Gascogne augmente régulièrement au rythme moyen de 5 % par an. Les volumes déclarés représentent un potentiel commercial annuel de plus de 100 millions de bouteilles.
A noter également la volonté de s'imposer hors des frontières nationales : 75 % des volumes commercialisés sont exportés vers le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Benelux, la Scandinavie, les Etats-Unis, le Canada, l'Asie... Le Côtes de Gascogne blanc est le vin blanc français le plus exporté à travers le monde.
Sources : IFV, Syndicat des Vins Côtes de Gascogne

En Pays Varois
Le journal d'information du monde rural
26, boulevard Jean Jaurès - 83300 Draguignan
Tel : 06 50 89 51 60 - Courriel : secretariat.epv@orange.fr

Abonnez-vous !

Nom :
Prénom :
Adresse :
CP : Ville :
Email :

❒ 3,91 euros par mois pendant 11 mois (agriculteurs)
❒ 5,19 euros par mois pendant 11 mois (autres)
❒ 43 euros par an par prélèvement automatique (agriculteurs)
❒ 57 euros par an par prélèvement automatique (autres)

❒ Par chèque bancaire à l'ordre d'En Pays Varois
❒ Par virement
❒ 43 euros par an (agriculteurs)
❒ 57 euros par an (autres)

❒ Conformément à la loi informatique et Liberté du 6 janvier 1978, art.27, vous disposez d'un droit d'accès et de rectification sur les données vous concernant

Gers : la pulvérisatio

Dans le Sud Ouest, sur les 45.000 ha de vignoble du piémont pyrénéen, la Gascogne occupe environ 20.000 ha composés d'une mosaïque d'IGP et d'AOP dont 2.000 ha sont aujourd'hui destinés à l'Armagnac. Originellement "vins de chaudière" en raison de leur destination finale qu'a été longtemps la distillation, ils sont, par héritage, majoritairement blancs. L'encépagement est en prédominance du Colombard et de l'Ugni Blanc, véritables cartes de visites de la Gascogne, auxquels s'ajoutent le Gros Manseng et le Chardonnay. Aujourd'hui, 30 % de la variabilité des cépages cultivés en France viennent du Sud Ouest.

Depuis 1992, la production de Côtes de Gascogne a connu une croissance régulière, bien que contrariée par de petites récoltes, passant d'environ 200.000 hl à 700.000 hl agréés en 2013 en IGP blanc, positionnant le Gers sur la première marche du podium des producteurs de blancs français et au quatrième, toutes couleurs confondues. Hormis le yoyo généré par les petites récoltes, c'est une croissance annuelle de 5 % qui est annoncée avec un potentiel commercial de 1.000 millions de cols chaque année dont 75 % sont exportés vers le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Benelux, la Scandinavie, les Etats-Unis ou encore l'Asie. Ici, on est fiers de combiner savoir-faire ancestral et technologies de pointes, faisant du slogan *"l'innovation maîtrisée au service de la qualité"*, la signature des vins gascons. La recette semble porter ses fruits puisque depuis une décennie, les prix moyens sont passés de 70 à plus de 80 euros pour un rendement plafonné à 100 hl/ha.

Face à ce succès, le vignoble a été adapté. Les vieilles parcelles ont été arrachées puis replantées avec un objectif IGP pour l'export pour des vins typés Nouveau Monde. Depuis trois ans, cette évolution commence à interpeller certains vignerons : les demandes d'Armagnac sont en hausse, dans la mouvance des Cognac et le Gers craint de ne pouvoir répondre à la demande. L'alternative pourrait être dans la distillation du Colombard. Par contre, au niveau des exploitations, c'est un phénomène de concentration qui a été généré avec une taille moyenne oscillant entre 80 et 120 ha et des exemples comme Tariquet et ses 800 ha. Le succès des Gascogne a conduit à une concurrence entre les IGP et les SIG avec les mêmes problématiques et un différentiel de prix peu significatif, sachant que le Colombard peut être revendiqué SIG, sans aucune limite de rendement. Le seul frein à la croissance demeure les aléas climatiques fréquents comme en témoigne la dernière récolte grevée de 20 % de ses volumes. La bio, pour ces mêmes raisons, n'occupe que 1 % des surfaces totales.

Expérimentations et recherches dynamiques

Le Gers en blanc, la Provence en rosé, une attention commune portée à la recherche et à une signature bien spécifique de leurs vins confèrent une parenté entre les deux régions. Tout comme les Provençaux, les Gascons ont misé sur la recherche et l'expérimentation pour optimiser à la fois leurs terroirs et les caractéristiques organoleptiques de leurs vins. Dans le Gers, l'IFV accompagne cette progression en concentrant ses travaux sur trois axes. Pour le matériel végétal, les équipes planchent sur les nouveaux clones de Colombard et de Gros Manseng et sur les cépages blancs étrangers. En viticulture, les expérimentations concernent l'irrigation et le potentiel aromatique des blancs, le mode de conduite à taille mécanisée, la fertilisation foliaires et le potentiel œnologique des raisins, l'enherbement sous le rang en tant qu'alternative au désherbage chimique et les engrais verts. Côté œnologie, la modélisation du potentiel aromatique du Colombard, la maîtrise des thiols variétaux dans les blancs et la contribution de sulfure de diméthyle, DMS, à l'arôme des vins de Gascogne avec l'effet potentiel sur la garde.

Depuis une dizaine d'années, une antenne décentralisée du pôle IFV Sud Ouest, a pris ses quartiers au Château de Mons, propriété à Caussens de la Chambre d'Agriculture. L'organisation consulaire a mis à disposition son chai d'une capacité de 100 à 150 micro-vinifications et ses parcelles à but de conservatoire et d'expérimentation. L'ingénieur, Thierry Dufourcq, prend également en charge à partir de ce site les vignobles de Madiran, des Côtes de Saint Mont, de Pacherenc, d'Irouléguy et du Jurançon.

A Caussens, depuis 2001, il travaille en viticulture et œnologie dans une approche globale avec une démarche adaptée sur les thiols variétaux. Du vignoble à l'origine, l'expérimentation concerne aujourd'hui le chai. *"A l'époque, le débat était sur la perception aromatique des vins aux composés soufrés, parfois proches de la réduction. A la dégustation, les ODG ont réalisé un travail entre les notions de "bon" et de "mauvais" réduit"*, précise-t-il. Dans cette logique, des cépages alsaciens ont été implantés sur sept parcelles avec, dans l'idée, la production de blancs très aromatiques puis, la maîtrise technique et la connaissance des thiols ont exclu de fait ces variétés en IGP. L'axe de travail a donc été rapidement recentré sur le Colombard, maintenant sur le Gros Manseng. Le premier est productif, très aromatique, affiche des degrés potentiels faibles entre 10 et 11, de l'acide malique et est peu sensible à l'oxydation. Le second est productif à haut niveau de maturité, a un potentiel d'acidité très élevé. Pour le Gros Manseng, se pose la question de sa destination, en sec ou en moelleux. S'il apporte de la structure, il est limité en acidité. Il peut générer beaucoup de thiols mais il est plus difficile à maîtriser, est sensible à la contrainte hydrique, est polyphénolique à maturité. Il est très végétatif avec une faiblesse d'azote dans les moûts qui pourrait s'expliquer par l'effet de sa sensibilité hydrique et présente un profil de fruits mûrs. Il produit 4 à 5 kg par souche sur de bons sols mais demeure assez complexe car il ne donne jamais ce que l'on peut espérer en production. Quant au Petit Manseng, intégré dans les expérimentations, ses petites baies donnent un résultat plus fin en vinification et il concentre plus.

Dans un contexte climatique où la pluviométrie régionale a de forts gradiants entre l'Est et l'Ouest allant de 650 mm à 1.000 mm par an, le travail sur l'irrigation prend tout son sens sur Fronton, Gaillac, Cahors et sur une partie du Gers pour les IGP, dans un objectif de maintien des volumes et un angle qualitatif en AOP. Pour les thiols, l'irrigation et la maîtrise du régime hydrique permettent celle des volumes, davantage de sucres et une amélioration sensible aromatique par rapport aux témoins. La pulvérisation foliaire enrichira, quant à elle, les moûts en azote, sachant que l'irrigation, selon les résultats des essais, n'a pas un effet neutre en la matière.

La ligne directrice est, en effet, d'obtenir des thiols variétaux dans les vins à la dégustation. Il convient donc de générer des précurseurs d'arôme dans les baies, d'extraire ces précurseurs, de les transformer en arôme, mais aussi de les préserver dans le temps. De la vigne au chai, sans oublier l'étape élevage et température de conservation, tous ces paramètres sont donc passés au crible pour être optimisés.

Les thiols : fragiles et si recherchés

Les thiols variétaux avec leurs arômes de pamplemousse, de buis, de fruits exotiques ou de cassis, sont de plus en plus recherchés. Ils sont naturellement présents dans le Colombard, le Sauvignon ou le Gros Manseng notamment. Pour preuve, les médailles décernées au CGA ont largement récompensé les blancs - mais aussi les rosés Provence - qui affichent ce profil. Les thiols sont des composés fragiles, sensibles aux conditions oxydantes. L'état sanitaire des raisins et la protection contre l'oxygène et les oxydations sont des risques majeurs sur lesquels l'équipe de Thierry Dufourcq travaille. La date de récolte influence le potentiel thiol et il convient de connaître le plus précisément possible la durée de maturation et la période s'étalant de la véraison à la récolte. Autre facteur : les raisins riches en azote assimilable favorisent ce potentiel thiol qui peut être souligné par un entretien du sol et une maîtrise de la vigueur, par de la fertilisation foliaire azotée N ou N + S. Quant aux résidus de cuivre sur les raisins qui pénalisent ce potentiel, c'est un risque majeur sur lequel les expérimentations sont conduites.

Fertilisation foliaire azotée : à véraison

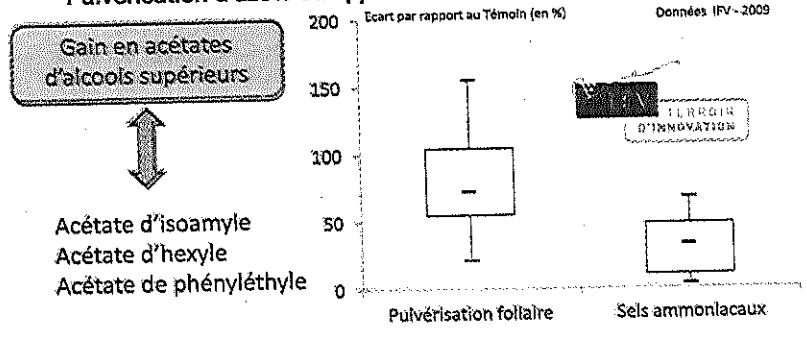
La pulvérisation foliaire azotée est quasi généralisée dans le Gers depuis cinq ans maintenant. Testée également dans le Val de Loire pour le Muscadet, le travail de l'IFV a été une approche comparative entre un apport foliaire à la vigne et le nutriment en chai. Les résultats ont démontré une meilleure performance lorsque l'apport se fait au vignoble. Toutefois, une interrogation demeure : d'où viennent les thiols ? *"Sans doute un précurseur se crée en fermentation et, selon les expérimentations, le gain en pulvérisation foliaire en terme d'arômes n'est pas fait en vinification bien qu'un effet est dénoté à la vinification à condition de maîtriser le processus..."*. Un travail a été aussi conduit sur le glutathion, pectide combiné de trois acides aminés dans toutes les cellules du monde vivant. Anti oxydant par son action intra cellulaire, le glutathion bloque les réactions d'oxydation, notamment les polyphénols comme l'a démontré dans ses essais, Michel Moutonnet. Denis Dubourdieu, lui, a montré que sa présence dans le vin contribue à le protéger. Le glutathion fait aujourd'hui l'objet d'une démarche auprès de l'OIV pour autoriser son usage sur l'argument qu'il pourrait être un substitut au CO_2, démarche au sein de laquelle l'IFV est partie prenante.

Concernant la pulvérisation foliaire azotée, les essais de l'IFV conduits en partenariat avec des firmes depuis 2004, permettent sur Colombard, Gros Manseng et Sauvignon, d'exprimer les thiols tout en veillant sur l'azote, sachant que l'urée est la forme la plus assimilable par le feuillage. Ils ont démontré qu'utiliser le pic d'absorption de la plante, à véraison, est le moment opportun - voir le graphe. La technique peut être utilisée pour enrichir les raisins en métabolites et pour modi-

Quelle quantité d'azote fi-oliaire apporter ?
Objectif : 200 mg/l en azote assimilable
Dose de soufre = 1/2 fois la dose d'azote

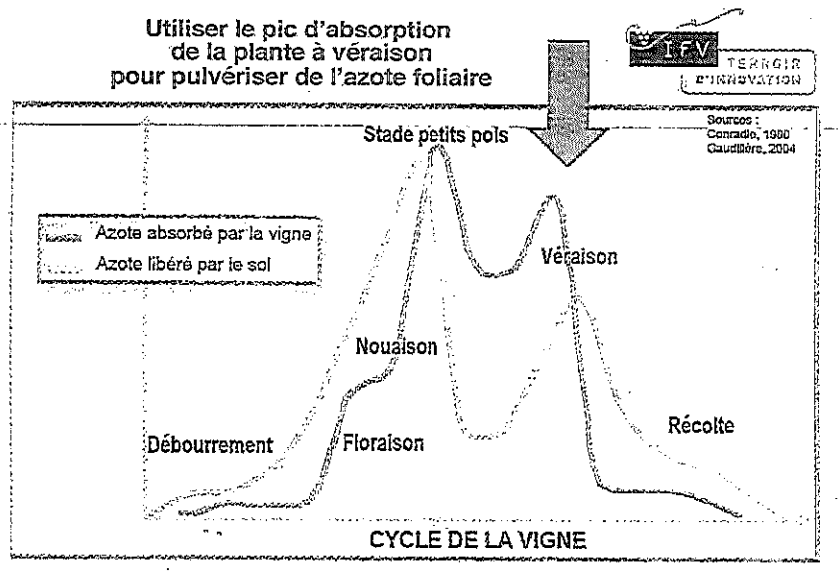
Teneur en azote assimilable des moûts	<[80 mg/l]	[80-150 mg/l]	>[150 mg/l]
	Carencé	Moyennement carencé	Non carencé
Apport foliaire d'azote préconisé	15-20 kg N/ha	10-15 kg N/ha	5-10 kg N/ha
Apport foliaire de soufre préconisé	5-10 kg S/ha	5-7 kg S/ha	3-5 kg S/ha

Pulvérisation d'azote ou apport de sels ammoniacaux au chai ?



Muscadet, 2006-2008

on foliaire azotée quasi généralisée

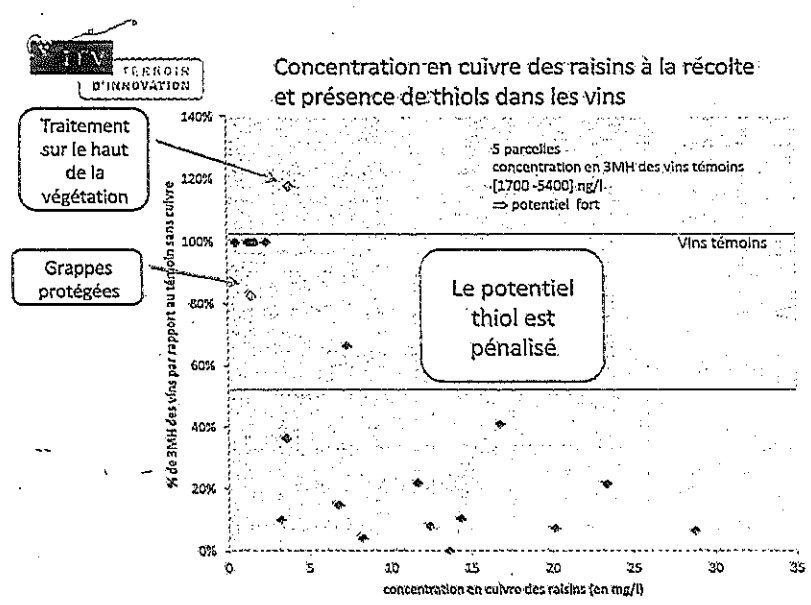


fier les propriétés œnologiques des moûts. Les protocoles ont comparé des essais avec un apport d'azote seul et des essais avec une association azote-soufre. Les effets sur le statut azoté des raisins ont été mesurés et complétés par des tests sur le dosage, les produits et les dates d'application. Les incidences sur la production de composés aromatiques dans le vin, les thiols, acétates est esters fermentaires, ont été déclinées par des essais comparatifs d'utilisation de sels ammoniacaux.

La pulvérisation azotée par voie foliaire à véraison de l'association azote et soufre enrichit le moût en azote et surexprime les thiols variétaux dans le vin. L'azote apporté seul en pulvérisation permet de développer les mêmes caractéristiques auxquelles s'ajoutent une amélioration du fruité des vins. L'apport d'azote foliaire permet un enrichissement du moût en azote, proportionnel à la quantité pulvérisée : 10 kg de N urée donnera un gain de 50 % d'azote dans le moût. Les tests ont relevé l'absence d'effet améliorateur sur l'azote du moût avec l'association azote-soufre par rapport à l'azote seul et une augmentation des acides aminés et peptides soufrés ainsi que des précurseurs de thiols variétaux. De même, les études conduites sur 26 parcelles comportant cinq cépages et sur cinq millésimes, soulignent qu'il y a quatre fois plus de thiols variétaux dans les vins lorsqu'il y a apport foliaire d'azote-soufre à véraison. Il semblerait, sans pour autant qu'une confirmation scientifique soit apportée, qu'une pulvérisation foliaire tardive permette une distribution d'azote vers le raisin. En phase plus précoce, la plante utilisera cet apport pour sa croissance. Le moment de la véraison semble opportun pour optimiser le résultat recherché, même si la fenêtre demeure assez étroite. Un autre volet concerne la comparaison entre une pulvérisation d'azote et un apport de sels ammoniacaux au chai, la première offrant un gain en acétates d'alcool - acétates d'isoamyle, d'hexile et de phényléthyle - supérieurs. Quant aux dosages des apports, ils sont précisés dans le tableau ci-après.

PULVÉRISATION FOLIAIRE : EN SAVOIR PLUS

L'ICV, dans le cadre de sa journée technique du 20 juin au golf de Barbaroux à Brignoles, devrait accueillir Thierry Dufourcq qui présentera et détaillera les résultats de ces travaux conduits dans le Sud-Ouest. Lors des Soirées du Rosé - voir les dates en page 6 - le Centre du Rosé a également prévu une intervention sur ce thème dans son ordre du jour.



(d'après Darriet et al.,2001 et IFV Sud-ouest 2004)

Le cuivre sur les thiols : possible mais...

D'autres travaux de l'IFV concernent les effets des traitements au cuivre sur le potentiel thiolé des vins. Le cuivre est un catalyseur des réactions d'oxydation et, de fait, présente une risque majeur sur les thiols. Les essais menés à la faculté de Bordeaux en association avec l'INRA ont souligné que plus l'apport de cuivre est important sur les vignes, plus les raisins sont riches en cuivre alors qu'une pulvérisation sur la végétation tend à limiter la présence de cuivre sur le raisin. Le Cu ne migre pas vers le fruits mais a une effet résidu. Dans les moûts, il s'élimine lors des opérations pré-fermentaires, mais, selon le moment où est faite l'analyse, le pourcentage varie : -80 % entre la période d'après foulage et d'après fermentation, -30 % entre la période d'après fermentation et l'après débourbage à 200 NTU. D'autres mesures ont ciblé la concentration en cuivre des raisins à la récolte et la présence de thiols dans les vins dont les résultats sont illustrés dans le graphe.

En conclusion, Thierry Dufourcq estimera que l'on peut faire des vins thiolés en traitant au cuivre, même si les résidus de Cu sur les raisins pénalisent fortement le potentiel thiol variétal du vin.

La quantité de résidus de cuivre dans les raisins est fonction des apports en vigne, principalement après la fermeture de la grappe : il convient d'alors de connaître l'historique de la parcelle et les apports réalisés par le vigneron avant la vinification. Pour réussir l'objectif thiolé-cuivre, il faudra raisonner les traitements, viser le haut du feuillage en fin de saison, faire des dosages de Cu sur les raisins et... petite note d'humour de la part de l'ingénieur : trouver un système pour protéger les grappes de cet apport !

Pascale Porte