29 janvier au 5 février 2010

Vin et Marché américain

Ifv Sud-Ouest
V'innopôle - BP 22
81310 Lisle sur Tarn
www.vignevin-suouest.com

QUELQUES MOTS D'INTRODUCTION

Depuis plus de 10 ans maintenant, l'IFV Sud-Ouest organise des déplacements de formation dans des vignobles étrangers. Des délégations de producteurs du Sud-Ouest ont ainsi découvert successivement, année après année, les vignobles d'Aragon en Espagne, du Piémont italien, du Maroc, du Liban, de Grèce, du Portugal. Depuis 2006, ces formations se sont recentrées sur des pays qui pèsent dans la balance mondiale et font de plus en plus parler d'eux en concurrençant nos vins sur les marchés extérieurs : c'est le cas bien sûr des vignobles du «Nouveau Monde» comme l'Argentine (2006), l'Afrique du Sud (2007) et le Chili (2008).

En complément des sessions de formation aux thématiques bien définies, ce déplacement permet de découvrir un vignoble, de comprendre son organisation au niveau technique et commercial, de confronter l'expérience de nos vignobles, de permettre des échanges et bien sûr de «ramener» des idées pour progresser et à mettre en oeuvre : oenotourisme, communication sur le cépage, bouchage vis, process et itinéraire de vinification, irrigation et mécanisation au vignoble, gestion stratégique des coopératives, organisation interprofessionnelle, en sont quelques illustrations.

Pour cette année 2010, une prise en charge par les organismes de formation de la filière viti-vinicole (FAFSEA, OPCA2 et VIVEA/FEADER) a été demandée et acceptée pour la première fois à l'unanimité par ces différentes structures. En 2010, cette formation concerne le «marché américain des vins et les vignobles californiens».

L'intérêt des Etats-Unis réside dans le fait qu'il s'agit d'un pays aux multiples facettes :

- à la fois consommateur (le premier mondial) et importateur, les USA constituent un débouché possible pour nos vins et appellations du Sud-Ouest

- également producteur de vins (le 4ème mondial), les américains sont en général à la pointe en matière d'orientation technique et de technologies

- mais aussi exportateur de vins. Les exportations de vins ont augmenté en 2008 de 6% en valeur et de 8% en volume pour atteindre un total de 4,9 millions d'hectolitres, les vins californiens représentant 90% de ces volumes

Ce compte-rendu présente un résumé des différentes sessions de formation organisées au cours du séjour.

QUELQUES CONSEILS DE LA MISSION ÉCONOMIQUE...

Avant de prospecter: se préparer

- Les indispensables: Parler anglais. Site Web, Brochures, Sell Sheets (fiches techniques)… en anglais.
- Les plus: Médailles, scores, guide, dossier de presse. Participation active aux réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Linkndin)
- Préparer sa venue (Barterhouse Imp. / négoce = wine searcher) et ne pas espérer des rendez-vous spontanés
- Il existe des aides à l'export

Etre préparé pour la prospection

- Informations complètes: Tarif départ / caisse de 12
- Assurance COFACE/GIPAC. Il existe de nombreux cas d'impayés depuis 2008. Les recours en individuel comme en collectif sont onéreux
- Attention cependant aux effets pervers : la rotation des stocks a été très faible ces 2 dernières années au niveau des 1er et 2ème tiers. Les délais de paiement ont souvent du être étendus de 30 à 90 et même 120 jours

Une fois sur le marche: être présent !

- Les indispensables: au moins 2 visites par an sur le marché pour participer à des événements (InStore Tasting, Winemaker's dinner)
- Un contact régulier avec votre importateur et dans la mesure du possible avec vos distributeurs et vos revendeurs : entretenez vos relations
- Inciter votre importateur à présenter vos vins aux revues spécialisées s'il ne le fait pas spontanément (Wine Spectator, Wine Enthousiast...)
- Attention au court-circuitage qui serait très mal vu
- Les plus: Un VIE ou un agent
- Eventuellement facturer en $ (c'est ce que font les vins chiliens et espagnols)

Et surtout : faire preuve de patience et de persévérance !!

LE MARCHÉ AMÉRICAIN DES VINS

(MISSION ÉCONOMIQUE NEW YORK)

La France a récemment perdu son titre de premier pays consommateur au profit des Etats-Unis, dont la consommation de vin a atteint 26,5 millions d'hectolitres en 2008. Même si les Etats-Unis sont un important pays producteur et occupe le 4ème rang mondial, 27% des vins consommés sur leur territoire sont importés, ce qui en fait un marché de choix à l'export.

Le système des 3/3

Héritage de la prohibition, la distribution aux USA est soumise à une réglementation fédérale et étatique stricte qui repose sur le «Three-tier System». Tout vin doit passer successivement par un importateur (25%), un grossiste (33%), un détaillant ou un restaurateur (40%) avant d'être proposé au consommateur final. Même s'il est à l'heure actuelle de plus en plus contesté, il s'agit encore d'un passage obligatoire. Ainsi par exemple, un vin qui «part» à 2 € se revend à 9 $ soit à 3,5 à 4 fois le prix départ !! Les dérogations sont limitées et les ventes de vins sur Internet restent encore confidentielles, Amazon a par ailleurs recémment renoncé. Le direct shipping ne concerne que les vins domestiques et est possible dans certains états. Il existe une multitude de particularités, état par état. Il existe ainsi 32 «Open States» et 18 «Control States», où la distribution d'alcool est gérée par l'Etat, qui décide des produits référencés et vendus. Au Texas par exemple, l'obtention d'une License et l'établissement d'un rapport des ventes sont obligatoires. Dans d'autres états comme l'Ohio, la vente en supermarché n'est pas autorisée. En Pennsylvanie, l'un des états les plus stricts, la vente au détail et à la restauration est réalisée par des magasins d'état. Des appels d'offre sont lancés chaque année. Autant de particularités qui font que chaque état est un cas unique.

50 Etats à la réglementation bien distincte

Il est important de voir les Etats-Unis comme un état continent et considérer ses 50 états comme 50 pays bien distincts. Les principales zones peuplées et donc de consommation de vins sont situées près des côtes, les états du centre du pays et ceux du Midwest étant pauvres en opportunités. Les états particulièrement intéressants sont la Californie, la Floride, New York, l'Illinois, le Texas, le Massachusetts, la Pennsylvanie, la Virginie, le Michigan, Washington DC, la Caroline du Nord et la Caroline du Sud. L'une des solutions envisageables pour exporter ses vins aux USA peut être de choisir un importateur national, il en existe moins de 40 sur les 1000 que compte le pays, qui peut parfois s'avérer difficile à trouver et qui nécessitera un budget marketing important. Le contrôle que vous aurez alors sur vos vins, leurs distributions et leurs prix sera souvent mauvais et ils risquent d'être perdus dans un large portefeuille d'autres vins. Ce type d'importateur demandera peut être une exclusivité et s'il se révèle inactif il sera alors impossible de trouver d'autres opportunités aux USA. Une autre option, vraisemblablement la meilleure pour une ou plusieurs caves particulières, consiste à choisir et à trouver un importateur local état par état ou zone par zone. Un tel choix permet de diversifier les commandes, de mieux contrôler ses vins et leurs prix tout en évitant une quelconque dépendance vis-à-vis des importateurs. Cette option requiert par contre du suivi, de la gestion et il faut prévoir 2 déplacements par an aux USA. La dernière option peut être de trouver un agent ou bien de monter sa propre structure d'importation. Malgré une mise souvent complexe et des résultats longs à venir, cette dernière solution peut s'avérer très rentable.

Réglementation sur l'étiquettage

La contre étiquette doit être adaptée et il est nécessaire de la faire approuver au niveau local (payant) et national (gratuit). Votre importateur se chargera de réaliser cette démarche qui prend en général 2 à 3 semaines. Les mentions légales suivantes doivent mesurer au moins 2 mm de hauteur : Alc by Vol. ; Ml (et non cl) ; Government Warning ; Contains Sulfite ; Product of France ; Imported by. Le pictogramme représentant une femme enceinte, obligatoire en France, n'est pas autorisé aux USA et ne doit pas figurer sur l'étiquette. Le texte de remplacement *«La consommation de boissons alcoolisées pendant la grossesse, même en faible quantité, peut avoir des conséquences graves sur la santé de l'enfant »* n'est également pas autorisé. La solution est donc de travailler avec des étiquettes spécifiques ou bien de masquer ces éléments sur les étiquettes préexistantes.

Une crise qui modifie les habitudes de consommation

La profonde crise immobilière, puis financière qui a touché les USA en 2008 a eu des répercutions radicales sur la consommation de vins par les américains qui vont moins au restaurant, dînent plus à la maison et recherchent de plus en plus de «Value Pack» de type Bag In Box (BIB), des vins à bon rapport qualité/prix de 10 à 12$/bouteille. Les importateurs ont gelé leur commande mais la situation est dorénavant plus stable et montre des signes de reprise. Le marché américain est en phase évidente de sophistication et de montée en gamme et les importateurs sont en recherche de nouveaux produits pour dynamiser leur gamme, ce qui constitue une réelle opportunité à saisir pour les petites appellations et les cépages méconnus. Dans ce contexte des approches bi-cépages, «marque producteur» ou d'autres appellations moins connues devraient pouvoir tirer leur épingle du jeu et il est important de «placer ses pions» maintenant pour profiter de la croissance.

Un auditoire très attentif malgré le décalage horaire (à gauche) devant Sarah N'Guyen, responsable vin à la mission économique de New York (à droite)

LES VINS QUI PLAISENT AUX AMÉRICAINS...

(MISSION ÉCONOMIQUE NEW YORK)

Quelques statistiques de consommation

La consommation d'alcool en volume est dominée par la bière qui représente 83% des ventes alors que le vin, pourtant en constante progression, atteint péniblement les 9,3%. Les 3 états les plus consommateurs sont la Californie, New York et la Floride qui possèdent tous encore une belle marge de progression. Le vin rouge est le plus consommé (43%), suivi par le blanc (42%) et le Blush (15%), un rosé local sucré élaboré à partir du cépage Zinfandel en très nette perte de vitesse par rapport aux rosés importés pour lesquels l'intérêt est grandissant.

Les vins de cépage les plus consommés sont le Chardonnay (22%), le Merlot (13%), le Cabernet Sauvignon (14%), le Pinot Gris (4%), la Syrah (2%), le Sauvignon Blanc (4%) et le Pinot Noir (3%). Les autres cépages qui montent sont le Malbec (très fréquemment cité) et le Riesling.

Les vins importés représentaient, en 2009, 26% du marché contre 68% pour les seuls vins californiens. La France est devancée par l'Australie, l'Italie et le Chili en volume mais se positionne au 2ème rang derrrière l'Italie en valeur. Parmi les vins français, les principales régions et appellations françaises commercialisées sont Bordeaux et la Bourgogne. Les Côtes du Rhône, le Languedoc Roussillon et les vins de pays sont en progression.

A noter également que le marché des vins « bio » reste encore petit aux USA mais, compte tenu de la vitesse à laquelle se répandent les phénomènes - le film Sideways à l'origine d'un engouement incroyable pour les vins de Pinot noir en est la parfaite illustration - leur essor dans un avenir proche n'est pas à exclure, et il faudra simplement être prêt.

Des vins de marque...

L'analyse des vins français à succès sur le marché américain fait presque toujours apparaître des vins de «marque». Que l'approche soit traditionnelle (Mouton Cadet), « franchouillarde » (La Vieille Ferme) ou plus « fancy » (Fat Bastard), on peut saluer immanquablement la qualité des produits proposés. Mais attention, croire que le succès passe forcément par une marque serait un raccourci trop facile !! Chamarré, la marque créée de l'association de plusieurs caves coopératives, connaît un décollage timide sur le marché américain car peut être a-t-elle été lancée «à partir de rien» sans l'existence d'un réseau commercial préexistant. Les autres marques même si elles ont été lancées plus ou moins récemment, appartiennent à de grandes maisons (Rothschild, Perrin, Gabriel Meffre) présentes depuis des décennies sur le marché US et ont pu s'appuyer sur leur réseau de distribution.

D'un point de vue des préférences, les américains raffolent de vins à forte sucrosité et boisés. Yellow Tail, la marque australienne est tout simplement la première marque de vin importé vendue aux USA, et a bien su exploiter ce filon.

Les 13 vins dégustés en bref...

- Franzia. Chardonnay (Californie). Produit par le Wine Group, 3ème groupe mondial derrière Constellation et Gallo. Nez expressif sucrosité. Conditionnement en BIB de 5 Litres (11 à 14 $)
- Cavit. Pinot Grigio (Italie). 1er vin italien importé, 2ème derrière Yellow Tail. Nez expressif et net. 8 $/bouteille
- Bistro Wine. Chardonnay (VDP Oc). Approche franchouillarde mais n'a pas marché. 9,99 $/bouteille
- Trader's Joe. Merlot (Californie). Sucrosité, boisé (copeaux), souplesse (macération courte). Imbattable à 3 $/bouteille
- Lindeman's. Merlot (Australie). Groupe Foster, Fruit très mûr. 7-8 $/bouteille
- Hob Nob (VDP Oc). Maison Duboeuf. Millésime 2006. Un vin complexe qui monte...8,99-9,99 $/bouteille
- Mouton Cadet. Merlot-Cabernet (Bordeaux). Rotschild. Boisé (copeaux), tanins un peu durs. 9-10 $/bouteille
- Chamarré. Pinot Noir (VDP Oc). Millésime 2005. Evolué. 15 $/bouteille
- Smoking Loon. Pinot Noir (Californie). Pas de bois, nez typique de Pinot. Un vin qui monte, qui profite de l'engouement pour ce cépage. 13 $/bouteille
- La Vielle Ferme. Syrah-Grenache (Côteaux du Ventoux). Fruité et souple. 7-8 $.
- Yellow Tail. Syrah (Australie). 1er vin importé. Sucrosité (10 g/l de sucre), boisé (copeaux). 7-10 $/bouteille
- Trapiche. Malbec (Argentine). Nez brûlé (copeaux). Un vin qui monte et qui profite de l'intérêt grandissant pour le cépage Malbec. 9-10 $/bouteille
- Blush. Zinfandel (Californie). Un vin rosé et sucré conditionné en bouteille de 1,5L. 14 $/bouteille

Quelques vins à succès dégustés : Yellow Tail (Australie), Fat Bastard (France), La Vieille Ferme (France) et le champion Californien Franzia !!

INTRODUCTION À LA VITICULTURE CALIFORNIENNE

(CALIFORNIA WINE INSTITUTE)

La production californienne de vin

Avec 318 000 ha plantés en vigne en 2008, la Californie est un géant mondial (4ème rang) et représente 90% de la production de vin aux USA. Elle est suivie par l'état de Washington (25 000 ha autour de Seattle) et de New York (15 000 ha), l'Orégon, qui fait pourtant beaucoup parler de lui pour ses Pinot Noir, totalise un petit 6000 ha de vignoble.

Les principales régions productrices sont la Central Valley (Lodi, Modesto) avec 73% de la production. La deuxième zone viticole de Californie s'étend de Santa Barbara au sud de San Francisco, et compte pour 12% de la production californienne. Les plus connues Sonoma Valley et Napa Valley ne représentent respectivement que 6 et 4% de la production de l'état.

Au niveau des variétés produites le Chardonnay arrive très largement en tête (27%), suivi du Cabernet Sauvignon (16%), du Merlot (13%), du White Zinfandel (10%) et du Sauvignon blanc (4%). Syrah, Pinot Grigio et Pinot Noir, viennent compléter l'encépagement.

Les principales régions viticoles californiennes

A propos du California Wine Institute

Le California Wine Institute a été créé en 1934, il y a 75 ans, en pleine période de prohibition afin de s'opposer à celle-ci, d'ouvrir de nouveaux marchés, de diminuer les taxes sur le vin et d'éduquer les gens. A ce jour, il compte plus de 1000 «wineries» membres qui représentent 63% des vins produits aux USA. Il possède 6 bureaux aux USA et 16 bureaux internationaux. Sa grande fonctions aujourd'hui, est essentiellement d'assurer la promotion internationale et nationale des vins californiens.

Le California Wine Institue est également en lien étroit avec les associations touristiques afin d'encourager les touristes à visiter la Californie et à venir déguster ses vins. Il est également impliqué dans un programme de viticulture durable (Substainable Winegrowing).

Les adhésions sont volontaires et le montant des cotisation, qui varie en fonction de la surface ou de la produciton, ne nous a pas été communiqué.

Une croissance à l'export continue

Les vins californiens sont exportés dans 125 pays mais les principaux marchés cibles sont l'Europe (Royaume-Uni, Allemagne, Danemark, Suède, Pologne), le Japon, la Chine, Hong-Kong, le Mexique et le Canada. Des événements (animations, foires, dégustations) sont organisés dans 27 pays.

Les revenus à l'export ont progressé régulièrement, de 35 millions $ en 1986, pour atteindre en 2008 plus d'un milliard de dollars. Les 10 dernières années font état d'une progression annuelle moyenne de 10% en valeur par an et encore plus en volume, preuve que les exportations concernent essentiellement les vins d'entrée de gamme produit par les 3 premiers groupes mondiaux. L'illustration la plus évidente en est la présence grandissante sur le marché français du Turning leaf Zinfandel de Gallo ou encore d'autres marques comme Paul Masson (Groupe Constellation) !!

Turning Leaf, Paul Masson, les vins californiens envahissent notre GD !!

Orientations stratégiques

- Pas d'évolution de la surface totale du vignoble qui semble avoir atteint son niveau d'équilibre. La viticulture semble toutefois «glisser» légèrement vers les zones côtières, fraîches, adaptées à la production de Sauvignon et de Pinot Noir. C'est le cas notamment de la Russian River au nord de San Francisco, une vallée viticole qui suscite de plus en plus d'intérêt

- A ce jour, il n'existe plus de structures coopératives en Californie. La dernière en date a été transformée en societé anonyme en 2005. Cette stratégie confère aux industries transformatrices plus de souplesse vis à vis du marché

- La viticulture durable (Susbtainable Winegrowing) est l'orientation stratégique principale depuis 2002. Elle concerne 68% de la superficie viticole et 63% de la quantité de vin produite. 227 pratiques sont intégrées dans un cahier des charges, mais le respect de 58 de ces pratiques est suffisant pour obtenir la certification. Les domaines certifiés, par un organisme tiers depuis cette année, doivent prouver leur constante amélioration en matière d'environnement

HISTOIRE DE LA NAPA VALLEY ET OENOTOURISME

(ROBERT MONDAVI WINERY ET STAG'LEAP WINERY)

Résultat des 12 millions de dollars investis par le California Wine Institute en promotion du tourisme viticole (spots TV...), la Californie attire 20 millions de visiteurs par an, dans ses régions viticoles. La Napa Valley de par son histoire et sa réputation est sans conteste la destination numéro 1, puisqu'elle attire 4,7 millions de visiteurs ce qui en fait le 2ème site touristique de Californie après Disneyland.

Robert Mondavi : un homme visionnaire

Originaire de la région des Marches en Italie, les parents de Robert Mondavi ont émigré dans le Minnesota au début du 20ème siècle avant de s'installer dans la région de Lodi. Diplômé d'une école de commerce, Robert Mondavi décide d'élaborer à Napa, un vin capable de rivaliser avec les plus grands. Il installe sa winery à Oakville en 1966, au coeur de la Napa, à un endroit statégique à proximité de la Highway 29 et inmanquable depuis cette axe très fréquenté. Son cheval de bataille sera l'éducation du grand public au vin et il sera le premier à ouvrir sa cave. En 1968, il produit un vin de sauvignon blanc sec en fûts de chêne, une variété encore assez rare en Californie, et le nomme « Fumé Blanc ». Ce vin remporta un franc succès à cette époque et le Fumé Blanc devient un synonyme de vin de ce cépage. Les autres caves le suivent... Il s'essaie à des cépages comme le Carignan, le Gamay ou le Riesling mais arrive à la conclusion dans les années 1980, que les terroirs de Napa sont propices aux cépages bordelais. Il produit sur son domaine de Napa des vins d'excellence, mais conscient qu'il est nécessaire de produire du vin pour la masse, il se lance avec succès dans un projet à Lodi (Woodbridge) et il devient rapidement leader sur le marché des vins premium. Robert Mondavi est un grand Monsieur de la viticulture californienne et le succès de son domaine en matière oenotouristique est intiment lié à son aura et à son image. Homme d'affaire hors pair, le titre de son autobiographie parue en 1998 résume sa vie «Harvests of Joy: How the Good Life Became Great Business». Les domaines Mondavi sont vendus en 2006 au Groupe Constellation. Robert Mondavi décède en 2008 à l'âge de 94 ans.

Le jugement de Paris : l'élément déclencheur

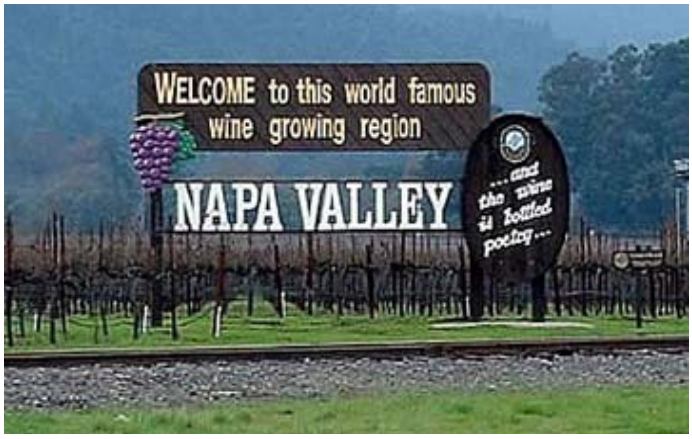
Le 24 mai 1976, une dégustation à l'aveugle a opposé les plus grands crus français à des vins californiens. Ce sont deux crus californiens de 1973 qui l'ont emporté : un cabernet sauvignon de Stag's Leap Wine Cellars pour les vins rouges et un Chardonnay de Chateau Montelena dans la catégorie des vins blancs. C'est ce concours, nommé «Jugement de Paris» qui a vu naître ce qui allait devenir la déferlante «Nouveau Monde» : on savait désormais faire du bon vin ailleurs qu'en France. Le premier effet fut une augmentation quasi immédiate du prix des vins californiens. La Napa Valley est ainsi devenue, en l'espace de quelques années, une terre promise pour les plus ambitieux et les plus fortunés, et l'une des toutes premières régions viticoles au monde. Elle a ainsi attiré les foules dans ses domaines, curieux de venir déguster ces crus qui rivalisent avec les meilleurs vins de Bordeaux et de Bourgogne.

Pour la petite histoire sachez que le classement des vins rouges était le suivant 1. Stag's Leap Wine Cellars (USA) ; 2. Château Mouton-Rothschild (Pauillac); 3. Château Montrose (Saint-Estèphe) ; 4. Château Haut-Brion (Pessac-Léognan) ; 5.Ridge Vineyards Monte Bello (USA).

L'oenotourisme chez Robert Mondavi à Oakville

On se rappelle des quelques 80 000 visiteurs annuels mentionnés lors des visites au cours de voyages d'étude précédents comme en Argentine (Bodega Bianchi) ou au Chili (Concha y Toro). Chez Mondavi, on change d'échelle puisque pas moins de 300 000 visiteurs qui passent par le domaine chaque année. La visite du domaine dure 1h15 environ et comprend une dégustation de 3 vins du domaine pour la somme de 25$!! Un rapide calcul aboutit à un chiffre d'affaire lié au tourisme supérieur à 7 millions de dollars sans compter les ventes de vins réalisées au caveau, les ventes de produits dérivés à la boutique et les locations de salle pour événement !! A noter qu'il n'existe pas de restaurant ouvert tous les jours, mais il est possible de louer une magnifique salle voutée, accueillant une galerie d'art et ouverte sur les vignes. Un chef cuisinier est mis à disposition.

Cette foule de visiteurs se deversant sur le domaine, essentiellement en été, impose une logistique bien rodée. Le domaine est ouvert presque toute l'année (4 jours de fermeture/an) et des départs de visite ont lieu toutes les 15 minutes en été. Alors que le domaine emploie 30 à 50 personnes en production, les visites et l'aspect oenotouristique occupent de 20 (hiver) à 60 salariés (été). La fidélisation des clients se fait par des «Wine Club», sorte de programme de fidélité qui permet à l'adhérent de bénéficier de tarifs préférentiels et de cuvées spéciales à production limitée. Par exemple, la formule «red and white» permet, pour 85$/mois, hors taxe et frais de livraison, à l'adhérent de recevoir 2 bouteilles de vin.



«Napa Valley : bienvenue dans cette région viticole célèbre dans le monde entier», le décor est planté

L'incontournable boutique à gauche ; à droite Sanda Manuela, notre hôte, qui ne cesse d'innover et de créer des événements autour du vin comme récemment «Vins et chocolats»

ASPECTS TECHNIQUES DE LA VITICULTURE CALIFORNIENNE

(OPUS ONE ET À TRAVERS D'AUTRES VISITES)

Climat de la Napa Valley

Le climat de la Napa Valley est un climat de type méditerranéen. Le nord, abrité et protégé par les montagnes, profite d'un climat chaud. Le sud de la vallée est plus frais en raison de la proximité de la baie de San Pablo. La partie orientale de la vallée tend à être légèrement plus aride que les montagnes et les collines de l'ouest. Les températures s'élèvent pendant la phase de maturation des raisins et peuvent atteindre les 40°C. Chez Opus One par exemple, dès que la température dépasse 38-39°C, un système d'aspersion est mis en place pour protéger les fruits et faire chuter la température. Autre particularité, le vignoble est couvert par un intense brouillard durant les matins d'été qui s'estompe vers 11h en général. La pluviométrie est d'environ 700 à 800 mm/an avec une répartition très irrégulière : il ne pleut pas de mai à octobre !! Le gel printanier est un problème puisqu'il existe 10 à 20 nuits de gel par an. Les moyens de lutte les plus utilisés sont l'aspersion et le brassage d'air par des hélices.

Lutte contre le gel de printemps chez Opus One : à gauche par brassage d'air (une hélice protège 4 ha) et à droite par aspersion

Gestion de l'irrigation

Conséquence de la longue période de sécheresse, le recours à l'irrigation est obligatoire. Dans un soucis d'économie d'eau et de maîtrise des apports, l'irrigation goutte à goutte y est répandue depuis de nombreuses années. Des essais menés à Opus One en 2002, ont permis de mettre en évidence que des apports longs de 12 heures soit 48 litres/pied (contre 6 heures soit 24 litres/pied) et moins fréquents, permettaient d'aboutir à un enracinement plus plongeant, à un meilleur développement végétatif et globalement à des vignes plus équilibrées. La décision d'irriguer est prise en fonction des observations visuelles (feuilles, apex) et du suivi des potentiels de tige. Le potentiel de tige se mesure en journée, alors que la photosynthèse est active et la demande climatique importante, sur un échantillon de feuilles préalablement ensachées sur pied et laissées en l'état pendant 2 heures environ. 2 à 3 apports sont en moyenne pratiqués sur une campagne, de la nouaison à la récolte. Très régulièrement et préférentiellement, les apports interviennent après la véraison. L'eau utilisée par les domaines viticoles pour irriguer provient en général de 3 sources: eaux usées du chai après traitement, eaux de forage et retenues collinaires. Conséquence de l'irrigation pratiquée pendant plusieurs décennies à l'aide d'une eau riche en sels, la Napa est touchée, comme l'Australie, par des problèmes d'augmentation de la salinité des sols. Cette salinité, dûe à l'accumulation de sels dans les horizons supérieurs, provoque des problèmes d'alimentation en eau de la vigne. La fertirrigation est parfois utilisée.

Terroirs, sols et matière organique

La région est très diversifiée, avec plus de 150 différents types de sol. Cette vallée étroite a est façonnée par la rivière Napa, sur plus de 50 km par érosion des montagnes Mayacamas et Vaca. Les sédiments en provenance des monts Veeder et Atlas ont également contribué à la diversité des sols le long de la vallée. Les sols des rives de la Napa, sont constitués d'alluvions à haut drainage. Les sols situés plus haut sur les berges sont moins profonds et moins fertiles. Il existe des micro-régions distinctes et chacune a reçu sa propre appellation officielle AVA (Atlas Peak, Chiles Valley, Diamond Mountain District, Howell Mountain, Los Carneros, Mount Veeder, Oakville, Rutherford, Saint Helena, Spring Mountain District, Stags Leap District, Yountville, Wild Horse Valley et Oak Knoll District). Des taux de 2 à 3.5% de matière organique pour les sols viticoles de la Napa, destinés à une production «haut de gamme», ont été fréquemment cités au cours des visites, ces taux étant considérés comme faibles par nos interlocuteurs. Il est nécessaire de préciser qu'en comparaison aux zones maraîchères de la Central Valley, situées à proximité, dont le taux de MO peut dépasser facilement les 15%, ces sols de la Napa, formés pourtant à partir d'alluvions volcaniques et par conséquent à la richesse en MO potentielle, peuvent en effet être considérés comme pauvres. La vigne a ainsi été plantée en Californie, dans les sols les plus pauvres. Il est important également de signaler qu'il s'agit d'une zone viticole récente, exploitée depuis à peine 30 ans, et qui posséde par conséquent une bonne réserve de carbone. Cette relative bonne fertilité des sols se traduit par des vigueurs importantes (les ceps de 10 ans en paraissent 25) et des teneurs élevées des moûts en azote assimilable (<150 mg/l). Chez Opus One, afin de calmer cette vigueur, les jeunes plantations sont réalisées en haute densité (1 x1,20 m). La densité moyenne du vignoble de la Napa Valley est de 5000 pieds/ha.

Cordon de Royat, irrigation et enherbement naturel à base de moutarde très vert, conséquence des 200 mm de précipitations exceptionnellement reçues ces dernières semaines...

Un vignoble jeune, résultat d'une crise phylloxérique tardive...

Pour lutter contre le phylloxéra introduit sur la côte ouest en 1955, les viticulteurs, sur les conseils de l'université de Davis, utilisèrent un porte-greffe, l'Aramon rupestris ganzin numéro un (ou AXRI), obtenu dans l'Ardèche à la fin du siècle dernier et abandonné par la suite pour résistance insuffisante au terrible puceron à partir de la dixième ou quinzième année. Dès 1963, le professeur Denis Boubals, titulaire de la chaire de viticulture à l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Montpellier, et autorité mondiale dans ce domaine, avertissait les Californiens que c'était folie d'utiliser ce porte-greffe et qu'ils couraient au désastre. Vers 1980, en effet, se manifestèrent quelques dépérissements des souches. Le pire survint au début des années 1990, après 3 étés de sécheresse qui afaiblirent les souches. Il a alors fallu arracher 75 % du vignoble et replanter. Cet épisode coûteux pour la viticulture californienne a été l'occasion de s'équiper du système d'irrigation goutte à goutte, d'asperseurs contre les gelées, d'adapter l'encépagement au marché mondial, de planter chaque cépage dans la zone qui lui convient le mieux, et d'adapter le mode de conduite. Le mode de conduite le plus répandu en Californie est incontestablement le Cordon de Royat. Il existe encore de nombreuses parcelles très anciennes conduites en gobelet. Nous avons également pu observer de manière anecdotique d'autres modes de conduite comme la lyre ou le Guyot (double chez Ridge). Malgré sa jeunesse, le vignoble est rapidement renouvelé. Après 20 à 25 ans de production, une grande majorité des «wineries» propriétaires envisage l'arrachage pour des raisons d'hétérogénéité de production.

Entretien du sol et engrais verts...

Au niveau de l'entretien du sol sous le rang, les californiens sont plutôt propres et les outils de travail interceps sont bien répandus. Le recours au désherbage chimique, lorsqu'il est pratiqué, consiste généralement en un unique passage associant prélevée et systémique, les mauvaises herbes étant «grillées» précocément dans la saison en raison de la faible pluviométrie. Pour l'entretien de l'interang, deux pratiques ressortent : l'enherbement et la mise en place d'engrais verts (plante cultivée pour augmenter la fertilité du sol et non pour être récoltée) accompagné d'un travail du sol/enfouissement en fonction de la concurrence hydrique exercée. Les californiens apparaissent comme des champions des engrais verts, et voient en cette technique une solution pour maintenir un bon taux de matière organique et une bonne fertilité de leurs sols. Cette pratique permet également d'améliorer la structure du sol, de stimuler l'activité biologique du sol et de lutter contre l'érosion et le ruissellement.

Engrais verts semés chez Darioush Winery : moutarde à gauche, graminée/pois à droite

Les engrais verts peuvent être semés ou naturels, la moutarde est l'une des espèces qui se développe très fréquemment de manière spontanée dans le vignoble de Napa, elle est même célébrée chaque hiver à Calistoga au cours d'un festival.

Central Valley et Napa : 2 viticultures bien distinctes...

A travers les visites réalisées, il apparaît clairement 2 viticultures bien distinctes:

- une viticulture haut de gamme, celle de la Napa Valley, avec très peu de mécanisation. On nous a mentionné que même la prétaille était réalisée à la main. Les vendanges sont 100% manuelles par des ouvriers souvent mexicains. Les domaines sont de taille modérée (50 à 100 ha) et achètent relativement peu de raisins. Les rendements ne dépassent jamais les 3 tonnes US/acre soit 6,5 tonnes/ha (1 tonne US = 900 kg). Les vins produits sont élevés de manière traditionnelle en fûts de chêne français et américain. Les vins sont vendus entre 20 et 150 $ pour certains Cabernet

- une viticulture de masse, la Central Valley. 90% des raisins y sont récoltés avec des machines à vendanger pendant la nuit pour les blancs et jusqu'à midi pour les rouges. C'est le domaine privilégié des géants mondiaux et les volumes traités correspondent à des surfaces de plusieurs dizaines de milliers d'hectare par structure de vinification. Ces groupes possèdent peu de raisins et achètent 80% de leur production. Les rendements sont au moins le double qu'à Napa et atteignent les 7 tonnes US/acre soit 15,5 tonnes/ha. Chips et douelles sont couramment utilisés en vinification. Les vins sont vendus entre 7 et 20 $

Vignoble à perte de vue dans la plaine fertile de la Central Valley

Maladies cryptogamiques...

Conséquence du climat sec, la pression phytosanitaire est faible et la maladie la plus redoutée, du fait de l'humidité est l'oïdium. La lutte est essentiellement basée sur l'utilisation de soufre mouillable et fleur. Des traitements en début de cycle sont fréquemment réalisés avec une huile de pétrole. Le milidiou est quasi-inexistant. 6 à 7 traitements sont réalisés par campagne. Il existe un modèle de prévision des risques oïdium. Il s'agit d'un service payant réalisé par une société qui conseille également l'irrigation et la fertilisation. Il s'agit d'un dérivé du pétrole correspondant à une huile paraffinique. Elles interviennent majoritairement par asphyxie (insecticide et acaricide) mais comportent également une action fon-

gicide (inhibition de la germination des spores). Quelques traitements peuvent également intervenir pour lutter contre la pourriture grise.

Ravageurs...

Les principaux ravageurs sont les cicadelles, les araignées et les cochenilles (mealybugs). Ces dernières passent l'hiver dans l'écorce du tronc ou dans les racines. Au printemps et en été, elles gagnent la végétation et sécrètent un miellat sur les grappes et les parties végétatives. Ce miellat peut servir de substrat pour le «Black sooty mold», la fumagine en français, un champignon noir non pathogène pour la vigne, mais qui se développe sur ses feuilles et diminue l'activité photosynthétique de la plante. Si les fourmis ne sont pas présentes et que les populations de cochenille sont importantes, le feuillage et les raisins peuvent revêtir un aspect de cire à bougie. Plus grave encore, ces cochenilles transmettent des virus, comme celui de l'enroulement qui constitue un énorme problème aux USA. Les méthodes de lutte sont essentiellement prophylactiques. Des méthodes de lutte biologique ont également été essayées. Les cochenilles sont présentes dans le vignoble de Bourgogne, mais il s'agit d'autres espèces que *paloccocus ficus*, que l'on retrouve dans les vignobles californien mais aussi sud-africain.

Maladies de dépérissement..

Au niveau des maladies de dépérissement, Esca et BDA sont présentes mais ne posent pas de problèmes particuliers contrairement à l'eutypiose qui semble bien répandue. La maladie de Pierce est un problème plus sérieux. Le phylloxéra, la mouche pisseuse (cicadelle) comme beaucoup d'autres insectes piqueurs suceurs de sève, sont susceptibles de transmettre des maladies à la vigne. C'est en particulier le cas d'une bactérie appelée *Xylella fastidiosa*, responsable de la maladie de Pierce qui provoque de sérieux dégâts dans le vignoble. Lorsqu'une vigne est infectée, la bactérie entraîne la formation d'un gel dans le xylème, ce qui empêche l'eau d'être pompée à travers les tissus de la plante. Les feuilles deviennent jaunes et brunes puis tombent et les rameaux meurent également. Après 1 à 5 ans, la vigne elle-même meurt. La proximité des vignobles avec les plantations de citronniers augmente la menace, car les citrus sont non seulement des hôtes pour la mouche pisseuse (où elle pond ses œufs), mais aussi leur refuge hivernal. De la même façon, le laurier-rose (*Nerium oleander*), qui est une plante commune du paysage californien, est aussi un réservoir pour la *xylella*.

Nématodes.

Les vignerons californiens sont confrontés à des nématodes du genre *Meloidogyne* ou nématodes à galles, qui sont peu présentes dans nos vignobles, responsables de dégats directs. Il s'agit d'endoparasites qui s'alimentent au niveau du cylindre central des radicelles, la racine renflée autour de ce site forme une galle et s'en suit une baisse de vigueur, de rendement et une sensibilité accrue aux stress environnementaux. Le choix d'un porte-greffe résistant est le principal outil pour lutter contre ces nématodes.

le taux de matière organique induit une forte vigueur : démonstration chez Robert Mondavi

«Mealybug» ou cochenille, vecteur du virus de l'enroulement source Internet University of Riverside

Maladie de Pierce : symptômes sur cépage blanc source Internet

ECOLOGIE, VITICULTURE «BIO», BIODYNAMIE

(JOSEPH PHELPS)

Il n'y a pas à dire, les californiens ont souvent une longueur d'avance...Les Google, Apple, Microsoft et autre Facebook, toutes ces entreprises innovantes ont vu le jour dans la Silicon Valley, en banlieue de San Francisco. L'écologie moderne a ainsi commencé à se développer en Californie, il y a plus de 30 ans. Dans cet état aride, la gestion de l'eau a toujours été stratégique. Panneaux photovoltaïques, éoliennes, bâtiments «écolo», fleurissent ici et là. L'alimentation et les produits «bio» semblent plus présents que partout ailleurs aux Etats-Unis. Dans ce contexte, et malgré la rationnalité d'esprit et financière des américains, la viticulture «biodynamique» séduit plusieurs domaines. C'est le cas notamment de domaines réputés et reconnus dans la vallée comme Joseph Phelps Vineyards et Opus One.

Biodynamie : les grands principes

Cette méthode de culture repose sur la recherche de l'équilibre de la vigne avec son environnement immédiat et plus lointain. La biodynamie considère l'agriculture comme un élément d'un système dans lequel tous les éléments sont interdépendants les uns des autres. La biodynamie est apparue en 1924, sous l'influence de Rudolph Steiner, philosophe autrichien, qui en énonça les principes : amélioration du sol et de la plante par des préparations issues de matières végétales, animales et minérales ; application de ces préparations à des moments précis en fonction des cycles de végétation de la vigne et en rapport avec le calendrier lunaire et planétaire ; travail du sol par des labours et des griffages.

Les préparations biodynamiques

La biodynamie privilégie des préparations basées sur la phytothérapie (tisane, décoction, macération) à partir d'un concept lié à l'influence des flux de matière et d'énergie sur le développement du végétal (énergie chimique de la matière organique, énergie cosmique des plantes et des astres, énergie tellurique du sous-sol). D'un point de vue pratique, le viticulteur utilise, à des dates déterminées par le calendrier planétaire des préparations dont le but est de canaliser les énergies.

- la bouse MT est un compost à base de fumier de bovin qui est pulvérisé sur le sol en hiver à raison de 240 g/ha. Elle augmenterait la fertilité et dynamiserait les sols. C'est une préparation d'apparition récente

Philippe Pessereau, le chef de culture français de Joseph Phelps à gauche

Enherbement total chez Joseph Phelps

- la préparation 500 ou bouse de corne est l'une des préparations clé et est pulvérisée à l'automne et à la floraison à 120 g/ha. Elle favoriserait la croissance de la plante et sa vigueur
- la préparation 501 ou silice de corne est appliquée juste avant la floraison et après la vendange à 4g/ha pour augmenter la résistance de la plante en captant des énergies
- la tisane d'ortie à 100 g de plante sèche par hectare influerait sur la vigueur et aurait des actions répulsives contre les acariens et les insectes
- la tisane de prêle à 100 g/ha est appliquée pendant la période de sensibilité aux cryptogames et à la fin des mois lunaires
- d'autres préparations à base de plantes, numérotées de 502 à 507, sont utilisées comme additifs au compost

La biodynamie pragmatique de chez Phelps

Sur les 180 ha de vignoble que compte Phelps, 110 sont conduits en biodynamie depuis 1989. L'approche chez Phelps est pragmatique, technique et économique : mesure NDVI (Normalized Difference Vegetation Index), engrais verts et espèce d'enherbement adaptée à la vigueur, enherbement total ou travail du sol intercep, compostage de tous les sous-produits, gestion de l'irrigation par chambre à pression, soufre pour lutter contre l'oïdium. La tonte et l'entretien du couvert végétal, pour un temps pratiqués par un troupeau de 600 moutons lachés dans le vignoble ont été abandonnés car considérés comme trop onéreux. Au chai, la réflexion est identique : 75% des cuves sont levurées, le reste est fermenté grâce à des levures de chai. On ne parle pas de levures de «terroir». Soutirage et mise en bouteille sont réalisés éventuellement en fonction des calendriers fruit et racine si cela est possible, mais sans que cela soit forcément une obligation. La cryo-extraction est utilisée pour produire un délicieux vin doux de Scheurebe (Sylvaner x Riesling). Le domaine est certifié Demeter sans revendication sur l'étiquette. L'assemblage de type bordelais Insignia, commercialisé à 150-200 $ la bouteille est l'un des meilleurs vins produits en Californie.

La quasi-totalité des structures visitées était équipée de panneaux solaires, ici chez Silver Oak dont l'installation arrive à satisfaire 80% des besoins en électricité de la winery

LA VITICULTURE CALIFORNIENNE: UNE INDUSTRIE FLEURISSANTE

(SILVER OAK CELLARS ET À TRAVERS D'AUTRES VISITES)

Achat de raisins

On nous a prévenu le premier jour en Californie, lors de la visite de Stag's Leap : les viticulteurs californiens possèdent un très bon niveau de vie. On assiste à une segmentation entre la production et la transformation/mise sur le marché. La quasi-totalité de la production est assurée par des producteurs qui ne vinifient pas mais vendent uniquement leurs raisins. Il existe 3 types de contrats liants les producteurs aux transformateurs : les contrats à long terme (5 ans en moyenne), les contrats Evergreen, dont la durée avant résiliation est de 3 ans environ pour laisser du temps au producteur de trouver un nouveau débouché pour ces raisins, et des contrats d'un an correspondant à des achats de dernières minutes. Le prix d'achat varie en fonction du cépage, de sa provenance et de sa qualité. A titre d'exemple, le Cabernet Sauvignon de Napa se négocie ainsi de 2 000 à 10 000 $/tonne US alors que dans la Central Valley celui-ci varie de 600 à 1500 $. Chaque campagne, un prix moyen de vente est calculé par le «district», l'état de Californie. Il s'agit en quelque sorte d'un prix plancher. Une ou plusieurs personnes sont en charge uniquement des relations avec les viticulteurs.

Coûts de production

L'aspect économique est certainement plus présent aux USA qu'il ne l'est chez nous. Produire du vin, c'est avant tout un business qui doit être rentable. Les vins sont chers ce qui ne pose pas de soucis étant donné qu'il existe des clients pour les acheter. Des études de coûts sont ainsi directement téléchargeables sur l'un des sites de l'Université de Davis et le syndicat des producteurs de l'état de Washington, au nord à la frontière avec le Canada, a récemment développé un outil de calcul des coûts d'établissement et de production au vignoble, sûrement pour attirer les investisseurs ? (http://www.nwgrapecalculators.org). Voici en exemple une comparation des coûts de production de Cabernet à Napa et dans la Central Valley :

	Napa Valley	Central Valley
Entretien du sol	921	470
Taille	1205	1050
Protection gelée	170	0
Travaux en vert	3517	800
Irrigation	165	307
Fertilisation	166	90
Protection	502	617
Récolte et transport	2040	890
Total	**8686**	**4224**

Coûts opérationnels en $/ha pour du Cabernet Sauvignon 1€=1,3$ année 2005 - source http://coststudies.ucdavis.edu

Les grandes différences de pratiques culturales entre les deux régions concernent l'entretien des sols (travail du sol et engrais verts à Napa contre désherbage dans la Central Valley), les travaux en verts entièrement réalisés à la main à Napa (y compris l'effeuillage) et la récolte pratiquée manuellement à Napa. En comparaison par rapport à nos vignobles, le coût de la récolte mécanique semble élevée. On se rend vite compte, à ce rythme là, qu'un viticulteur de Napa produisant 6 Tonnes/ha de raisin vendues à 5000 $/ha (prix moyen) peut ainsi très bien gagner sa vie. Les salaires avec charges sont pour un tractoriste de 15 $/h environ et pour un employé de 10 $/h. Pour du personnel qualifié, les salaires peuvent facilement atteindre les 20$/h.

En matière de vinification, chez Pacific Wine Partner (Groupe Constellation), les coûts d'élaboration d'un Chardonnay nous ont été estimés pour une vinification classique «barrique» à environ 3,4$/litre (13$/gallon), contre 2,6$/hl (10$/gallon) pour une vinification en cuve avec douelles.

Les 2 Cabernet de Silver Oak: à gauche Alexander Valley 60$ à droite Napa Valley 100$

L'exemple de la réussite Silver Oak

Sliver Oak est sans doute l'une des belles «succes story» de la Napa Valley et vraisemblablement la plus «américaine» de toutes les wineries de la région. Chez Silver Oak, le chêne est uniquement américain et la winery possède des parts dans la tonnelerie où elle se fournit. Pour Silver Oak, «la vie est deux Cabernet» et pas n'importe lesquels : un Cabernet de la Napa Valley produit à 300 000 exemplaires et vendus à 100 $ la bouteille, et un Cabernet de l'Alexander Valley produit à 900 000 exemplaires et commercialisé à 60 $ la bouteille. Ce qui aboutit, grâce à un rapide calcul, à un chiffre d'affaire potentiel pour deux vins de 84 millions de dollars, vraisembablement plus proche des 50 millions, car une partie de la production est vendue à des professionnels, à 60% du tarif de base!! Les raisins de la Napa Valley sont achetés aux producteurs à 5 000 $/tonne US, soit un coût en vin par bouteille de 6 $!! Les californiens s'arrachent Silver Oak depuis plus de 20 ans. Deux fois par an, un événement est organisé pour la sortie du nouveau millésime et à cette occasion des magnums sont mis en vente en quantité très limitée. Certains adeptes n'hésitent pas à dormir, la veille de l'événement, devant la winery pour être sûr de décrocher une précieuse bouteille de cet elixir. Bravo Silver Oak pour ce succès financier et cette réussite insolente mais il ne s'agit pas d'un cas isolé.

Préparatif pour le «release day» Silver Oak Napa Valley 2005 du 6 février 2010

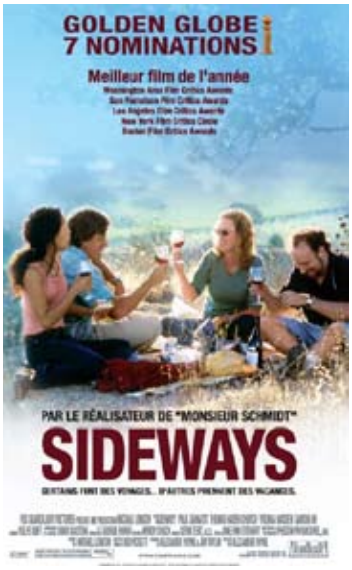
LE PHÉNOMÈNE SIDEWAYS ET L'ESSOR DU PINOT NOIR

(DOMAINE CARNEROS)

Les USA sont vraiment un pays à part, créateur de phénomène où tout est possible...Imaginez-vous en France, un film capable de faire chuter les ventes d'un vin de cépage et d'en booster celles d'un autre ? C'est bien le cas d'un long métrage sorti en 2004 et produit par Alexander Payne : Sideways !! Cette réplique «Si quelqu'un commande du Merlot, je m'en vais !! Je ne boirais pas de ce putain de Merlot» est à l'origine d'une chute de 2% des vins de Merlot aux USA. Le vin de cépage adulé tout au long de ce film, le Pinot Noir a par contre vu ces ventes augmenter de plus de 16% depuis sa sortie. Il représentait avant la sortie du film 1,1% des ventes de vins aux USA

Synopsis du film

Miles, un écrivain raté récemment divorcé, et son ami Jack, un acteur sur le point de se marier, décident de faire la route des vins dans la vallée de Santa Ynez, en Californie. Aussi différents que proches, il n'ont en commun que les ambitions déçues et l'inquiétude face au temps qui passe. Miles, un amateur de vin convaincu, est déterminé à tout apprendre à son ami sur les vins de Pinot Noir avant la fin de la semaine. Jack respecte la passion de son meilleur ami pour le raisin, mais est plus intéressé à vivre sa dernière semaine de célibataire au maximum. Jack tombe sous le charme de Stéphanie, une séduisante serveuse, et met en péril son futur mariage. Miles, lui, entame une liaison avec Maya, sommelière. L'heure des remises en cause a sonné. Alors que la fin du voyage et le mariage approchent, Miles et Jack sont de moins en moins sûrs de vouloir rentrer. Se pose alors la seule vraie question qui vaille : quelle vie choisir ? Un scénario plutôt banal mais un film drôle, émouvant, humain, éducatif sur le vin sans être trop technique et qui a donné envie aux américains de le découvrir. Si le film a suscité un véritable engouement pour le Pinot Noir, qui persiste encore aujourd'hui près de 6 ans après sa sortie, les caves citées dans le film, situées dans la région de Santa Barbara ont véritablement été prises d'assaut. Les caves de la région de Carneros à l'Ouest de Napa, spécialisées dans la production de Pinot Noir ont également profité de ce phénomène.



Morceaux choisis de ce film au petit budget, qui est quasiment passé inaperçu chez nous mais au retentissement surprenant outre-atlantique !!

Vignoble de Carneros

Carneros est une AVA (American Viticultural Area) de 2.800 hectares commune aux cantons de Napa et de Sonoma. Il s'agit du vignoble le plus proche de San Francisco (40 miles au nord), qui se caractérise par un climat très particulier à cause de sa proximité avec la baie de San Pablo qui apporte brise et brouillard froid le matin. L'après-midi, l'air chaud descend des vallées de Napa et de Sonoma. La région de Carneros offre aux Chardonnay et aux Pinot un micro-climat plus frais et propice à leur production.

Tout est fait pour le Pinot au Domaine Carneros : à gauche Nicole Bertotti, oenologue, à côté d'une cuve en béton respirante où est élaboré un Pinot Noir blanc ; à droite cuve de vinification ouverte avec pigeage mécanique

Vinification des Pinot au Domaine Carneros

Fondé en 1987 par association du Champenois Taittinger et de son partenaire Kobrand, le Domaine Carneros (70 ha) est l'un des rares producteurs de «sparkling» méthode champenoise aux USA. Il s'est spécialisé dans le Pinot et est aujourd'hui l'un des gros producteurs de la vallée puisqu'il commercialise 120 000 bouteilles de Pinot tranquille, le reste étant destiné à la production de vins effervescents. Les Pinot Noir sont élaborés à partir de clones spécifiques comme le Déjean (il existe 13 clones agréés de Pinot Noir aux USA) et de vignes au rendement bien entendu inférieur (7T/ha) à celle destinée à l'élaboration de vins effervescents (11T/ha). Les raisins sont récoltés manuellement, triés, égrappés et non éraflés avant d'être encuvés dans des contenants ouverts de 50 hl environ. Les pigeages sont réalisés de manière mécanique, une fraction des rafles peut parfois être réincorporée. La petite cuverie utilisée permet au Domaine Carneros de faire beaucoup d'expérimentations sur les levures notamment. Les fermentations malolactiques sont réalisées en barriques de chêne français uniquement. Des contrôles microbiologiques sont réalisés sur les différents lots, les barriques sont désinfectées par ozonisation. Au total, 5 gammes différentes de Pinot Noir sont produites par le Domaine Carneros.

LA RECHERCHE VITIVINICOLE EN CALIFORNIE

(DEPARTMENT OF VITICULTURE AND ENOLOGY - UC DAVIS)

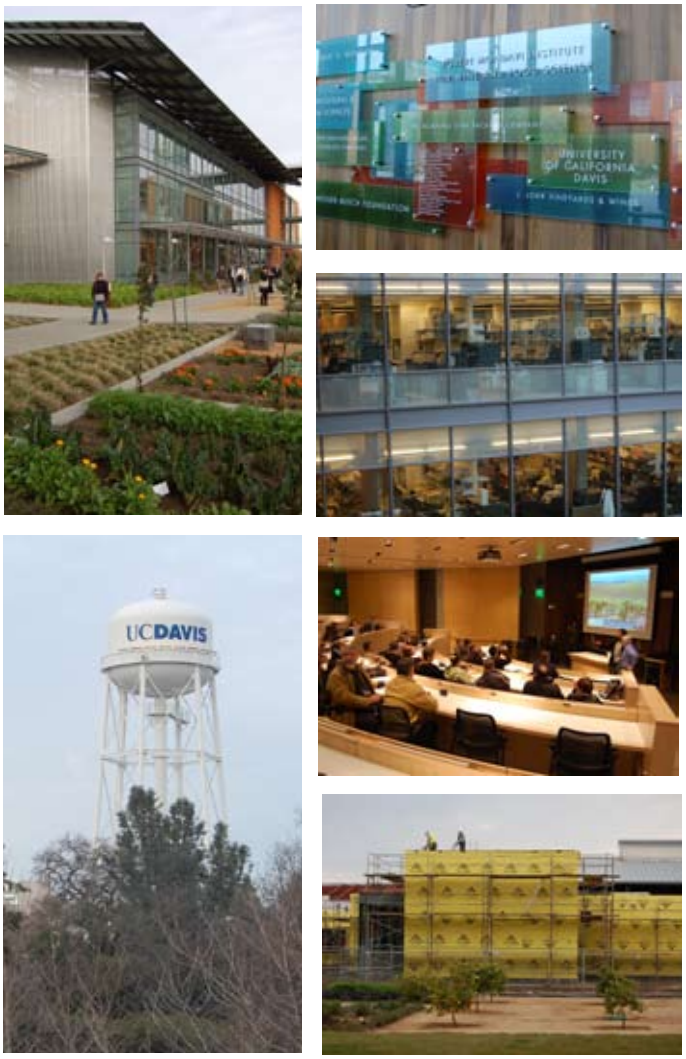
L'Université de Californie à Davis, surnommée UC Davis, est l'une des 10 «Universités de Californie» qui constituent le système universitaire public prééminent des Etats-Unis avec notamment UCLA et Berkeley. De ces universités, UC Davis a le plus grand campus (2 000 hectares) et se place troisième en terme d'inscriptions avec près de 30 000 étudiants. Elle est célèbre pour son département de Viticulture et d'Oenologie qui existe depuis plus de 100 ans et forme, à travers ses 50 diplômés annuels, les futurs cadres de la filière viticole. Il s'agit de l'un des centres de recherche de référence dans le monde viticole, reconnue pour la qualité de ses travaux.

Le département affecté par la faillite de l'état de Californie

Le département de viticulture et d'oenologie de l'université de Davis est composé d'une quinzaine de chercheurs, qui travaillent sur tous les aspects de la viticulture et de l'oenologie : sol, matériel végétal et sélection, maladies et ravageurs (Pierce, court noué...), irrigation, maturité (polyphénols), micro-oganismes (bactéries et *Brettanomyces*), analyses sensorielles et approche sociologique. Les principales thématiques de recherche demandées actuellement par la profession concernent l'enroulement (leaf roll), l'irrigation et les problèmes de salinité des sols imputables à l'irrigation. Depuis l'inauguration, en août 2008, du Robert Mondavi Institute, les équipes de viticulture et d'Oenologie sont regroupées sur un même campus, ce qui vise à faire de ce département un des tout premier pôle de recherche au niveau mondial sur la vigne et le vin. L'UC Davis possède plusieurs vignobles, une partie conservatoire (porte-greffe et cépages), une partie réservée à la vinification et un dernier de 16 ha situé à Oakville en plein coeur de la Napa. La vente des raisins permet de financer en partie l'activité du département. Le budget total ne nous a pas été communiqué ,mais 1,8 millions de dollars proviennent de l'American Vineyard Foundation, un comité scientifique qui arbitre les programmes et décide de leur attribuer ou non des fonds. Ce fond est constitué par les cotisations des winery qui sont très variables et plus ou moins volontaires (de 100 à 300 000 $/an). 18% du budget du département provient de subventions de l'état de Californie, le reste de revenus divers (dons, étudiants...). La faillite actuelle qui menace l'état de Californie remet en cause ces financements qui vont être réorientés, provoquant la perte d'un tiers des effectifs du département.

Le Robert Mondavi Institute

Le mécénat, la charité sont des notions qui sont peu ancrées et peu présentes dans notre culture, alors qu'aux Etats-Unis ces pratiques contribuent à financer très largement toute sorte de projets et d'infrastructures. C'est le cas du Robert Mondavi Institute, le nouveau bâtiment d'accueil du département de Viticulture et d'Oenologie inauguré en 2008. D'un coût total de 100 millions de dollars, 25 millions ont été donnés par la famille Mondavi, qui a rallongé l'enveloppe de 10 millions supplémentaires pour la construction d'un théatre de 1600 places. Le Robert Mondavi Institute est équipé de 24 postes à dégustation, chacun relié à un ordinateur pour une saisie en direct. Le chai expérimental est composé de 150 cuves, 110 pour réaliser des microvinifications et une quarantaine pour des plus grands volumes. Il est dimensionné pour réaliser environ 200 vinifications/an. Un autre projet un peu fou de ce chai est de récupérer le CO_2 émis au cours des fermentations et de produire du carbonate de calcium (calcaire) pour être le premier chai «bilan carbone neutre» au monde. Toutes les cuves sont également pilotées par un ordinateur. Ces innovations technologiques sont possibles grâce au mécénat de chefs d'entreprises de la Silicon Valley.



Le Robert Mondavi Institute avec dans le désordre : plaques de remerciements des mécénes, salle de dégustation, patio intérieur, construction du chai expérimental...

ZINFANDEL, PETITE SIRAH : DEUX CÉPAGES À IDENTITÉ CALIFORNIENNE

(RIDGE VINEYARDS)

Tous les pays du «nouveau monde» ont leur cépage emblématique, unique qui contribue à leur forger une identité, que celui-ci soit très largement représenté dans l'encépagement ou non. Sont ainsi par exemple associés à l'Argentine le Malbec et le Torrontès, à l'Afrique du Sud le Pinotage, au Chili le Cabernet Sauvignon et la Carménère. La Californie compte deux cépages uniques qui ne sont pratiquement pas plantés ailleurs : le Zinfandel et la Petite Sirah. La faible évolution des surfaces plantées en Californie montre que les producteurs ne semblent pourtant pas jouer la carte de ces cépages identitaires.

La belle histoire du Zinfandel

Le Zinfandel est un cépage noir représentant aujourd'hui près de 10% de l'encépagement du vignoble de Californie. Les raisins de Zinfandel cultivés dans la Vallée centrale de Californie sont pour la plupart destinés à la production de rosés mi-doux désignés «White Zinfandel», un style élaboré par accident par le producteur Sutter Home au milieu des années 1970, bon marché et représentant environ six fois les ventes de Zinfandel rouge. La région viticole de Lodi, est réputée pour ses vins de Zinfandel rouges, dont certains pieds sont centenaires.

Le Zinfandel serait arrivé en Californie dans les années 1850 au moment de la ruée vers l'or. Son origine, qui a fait couler beaucoup d'encre -on a parfois évoqué des origines autrichiennes ou hongroises- a été mise en évidence que récemment, en 2003, grâce aux outils modernes de la génétique : le Primitivo italien de la région des Pouilles, le Crljenak/Pridibage croate et le Zinfandel, ayant un profil génétique identique seraient donc un cépage unique. D'origine croate, le Primitivo aurait été rapporté en Italie au 18ème siècle. Il existe quelques divergences clonales entre le Primitivo et le Zinfandel, vraisemblablement dues à la longue période de développement séparé des cépages en Italie et en Californie. Les deux possèdent des grappes serrées et des pélicules fines, les grappes du Primitivo étant légèrement moins serrées et donc moins sensibles à la pourriture. Des différences sur la taille des baies, la composition des moûts, sur les poils des feuilles peuvent également être observées. Alors que l'Europe reconnait la synonymie entre Zinfandel et Primitivo, celle-ci est refusée par le TTB américain (Alcohol and Tabacco Trade Bureau). Par conséquent, Zinfandel et Primitivo ne peuvent pas être utilisés en tant que synonyme sur les étiquettes pour des vins élaborés aux USA. Ridge Vineyards a joué un rôle important en 2002 et 2005 dans l'importation des deux cépages croates Crljenak/Pridibage en Californie. Selon David Gates, Vice-diecteur de Ridge, «la variabilité génétique de ces sélections croates ajoutera un peu de complexité et de diversité au Zinfandel californien. Ce sera très intéressant de voir dans quelques années comment cette variation génétique va se traduire d'un point de vue viticole et oenologique».

L'essentiel des origines de Zinfandel présent en Californie a été ramené d'Europe au milieu du 19ème siècle. Il existe, à ce jour, 9 sélections publiques utilisées en Californie : Zinfandel FPS 01A et FPS02 (sélection californienne, Lodi, 1966), Zinfandel FPS 06 (propagé à partir des précédents traités à la chaleur pendant 117 jours, 1967), Zinfandel FPS03 (sélection californienne, Livermore, 1965), Primitivo FPS03,05 et 06 (importés d'Italie en 1968, distribués en 1984), Primitivo FPS05 et 06 (importés d'Italie en 1987). On dénombre également quelques sélections privées : Zinfandel FPS 08, 29, 13 et 16. Il existe de très vieilles parcelles de Zinfandel et de prochaines sélections ne sont pas à exclure.

Au niveau de la qualité des vins, il existe du bon et du beaucoup moins bon. Il donne des vins en général bien structurés, riches en alcool, qui développent un bouquet caractéristique de fruits rouges (framboise, cassis, ...) évoluant vers de notes confiturées à cause bien souvent de sa maturité poussée. Nous n'avons aucunement été déçu de la version «Ridge» du Zinfandel qui nous a été offerte à la dégustation, vraisemblablement l'un des meilleurs specimen au monde ! Il faut dire que le domaine est un spécialiste, et produit pas moins de 8 cuvées différentes ! A noter, que les producteurs et amateurs de vins de Zinfandel californiens se sont regroupés en association, le Zinfandel Advocates & Producers afin de promouvoir le Zinfandel à travers le monde.

Très belle dégustation chez Ridge Vineyards : Montebello Chardonnay 1999, Montebello 1995, Zinfandel Geyserville 2005...Merci M.Draper !!

Petite Sirah ou Durif

Plus confidentiel que le Zinfandel, ce cépage est plus connu en France sous son nom officiel de Durif, du nom du docteur Durif qui l'a diffusé vers 1880 pour sa résistance à l'oïdium. La terminologie Petite Sirah ou Petite Syrah reste la plus utilisée en Californie, Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud. Des analyses ADN ont montré qu'il était le résultat du croisement spontané des cépages Peloursin et Syrah. Pratiquement disparu de France, il s'est en revanche bien étendu en Californie dans les années 1990, de 1200 ha en 1990 à près de 2500 en 2000. Il est essentiellement planté dans le comté de Monterey et la vallée de San Joaquin. Il y est parfois utilisé en assemblage avec le Zinfandel pour apporter de la complexité, de la structure et masquer les notes confiturées. Utilisés en mono-cépages, les vins sont caractérisés par des arômes poivrés, une couleur intense et une belle richesse tannique (IPT=120 chez Stags'Leap). Il est également cultivé en Israël, au Mexique, en Argentine et au Brésil et de façon plus anecdotique en Australie. Au vignoble, il s'agit d'un cépage de 2ème époque, bon producteur, sensible au *botrytis* et à l'échaudage. A signaler que le premier clone de Durif français, sélectionné par l'IFV Sud-Ouest grâce aux travaux d'Olivier Yobrégat, a été agréé par le CTPS de janvier 2010 et porte le numéro 1130. Nous lui souhaitons beaucoup de réussite et qu'il traverse prochainement l'Atlantique, ce que nous ne doutons pas car certains producteurs californiens se sont déjà montrés intéressés.

ENJEUX DE LA DÉSALCOOLISATION DES VINS AUX USA

(PACIFIC WINE PARTNER - GROUPE CONSTELLATION)

La recherche d'une bonne maturité phénolique conduit les vinificateurs américains à ramasser des raisins de plus en plus tardivement, et par conséquent de plus en plus mûrs. Des degrés potentiels de 15 à 16% TAV sont fréquemment rencontrés. La réglementation américaine -nous rappelons que les USA ne font pas partie de l'OIV- autorise depuis 2002, le mouillage sur moût pour ramener la teneur en sucre dans des proportions plus raisonnables au bon déroulement des fermentations alcooliques (entre 13,8 et 14,2% mais jamais moins de 22 Brix soit 12,5%). Les impacts qualitatifs de ces pratiques n'étant pas négligeables, les nouveaux procédés de désalcoolisation présentent un intérêt évident.

Rappel sur les procédés de désalcoolisation

Voici un rappel sur les principaux procédés envisagés en France pour réduire la teneur en alcool finale des vins :

- Le procédé REDUX® associe ultrafiltration et nanofiltration et permet d'éliminer une partie du sucre contenu dans le moût sous forme d'un semi-concentré quasi incolore. Non autorisé par la réglementation européenne

- Désalcoolisation par osmose inverse ou nanofiltration puis distillation. Ce procédé consiste à éliminer les solvants du vin (eau et alcool) à travers une membrane spécifique, sous l'action d'une pression supérieure à la pression osmotique du produit. Le mélange obtenu est ensuite distillé, pour obtenir une réduction de sa teneur en alcool, avant réincorporation

- Il existe deux schémas de traitement par distillation : l'un par élimination de l'alcool sur l'ensemble du volume à traiter (perte aromatique importante), l'autre par élimination poussée sur une fraction du vin et assemblage, où seule une partie des arômes est perdue. Ces distillations sont réalisées sous un vide poussé à moins de 50°C

Motivations de Pacific Wine Partner

Après la cave de Mondavi à Lodi, Pacific Wine Partner (ex Balckstone) est l'une des grosses structures du Groupe Constellation aux USA. Elle vinifie environ 450 000 hl sur son site de Gonzales dont 60% de rouge (Merlot, Cabernet) et 40% de blanc (Chardonnay, Riesling) élaborés à partir de vigne propre pour 20% du total et surtout à partir de raisins achetés. Elle a récemment fait parler d'elle car les toits de ses bâtiments ont été recouverts d'une installation phototovoltaïque d'une superficie représentant 3 terrains de football pour une puissance générée de 1,7 Gigawatt. Il s'agit de la plus grande installation de ce genre équipant une structure viticole. En matière de désalcoolisation, les motivations de la winery sont multiples :

- organoleptiques : en tant qu'alternative au mouillage sans utiliser d'eau et sans dilution des vins. Améliorer l'aromatique (notes fruitées) et diminuer le caractère «vineux» des vins riches en alcool

- économiques : aux USA, toute boisson alcoolisée dont le degré est supérieur à 14% est considérée comme spiritueux et asujetti à une taxe supérieure. C'est par conséquent le cas de la plupart des vins. La désalcoolisation pratiquée de manière presque systématique est une solution pour payer moins de taxes

Dans cette optique, Pacific Wine Partner s'est équipé depuis 4 mois d'un système de désalcoolisation, le Spinning Cone Column à 700 000$ fonctionnant 24h/24. Le retour sur investissement devrait être réalisé assez rapidement car les choses et les initiatives ne trainent pas à en croire une nouvelle gamme de produit qui vient juste d'être lancée, intitulée «alcool removed», une boisson à moins de 0,5%, légèrement édulcorée.

Le Spinning Cone Column

Ce procédé, commercialisé par la firme australienne Flavourtech a déjà été utilisé dans l'industrie vinicole, en Californie notamment, avec succès depuis plus de 15 ans. Ces principaux avantages sont d'ajuster les teneurs en alcool sans perte aromatique, de produire des vins à faible teneur en alcool à l'arôme variétal préservé, de désulfiter efficacement les jus de raisin. Il est nécessaire uniquement de traiter une fraction du vin. Le traitement est réalisé en deux passages :

- un premier passage sur colonne permet d'extraire les composés très volatils (arômes) dans une petite fraction alcoolique à une température de 30°C. La vitesse de fonctionnement est d'environ 80 hl/heure

- le deuxième passage permet quant à lui d'éliminer l'alcool. La fraction aromatique est réintroduite dans le vin désalcoolisé. La capacité de travail est 20 hl/heure

A titre d'exemple, pour le modèle SCC10,000, pour un lot de 100 hl de vin à 15% TAV, il sera nécessaire de traiter 10 hl de vin (30 min de traitement) pour diminuer la teneur en alcool à 13,9%, de 70 hl (3h30 de traitement) pour réduire la teneur à 6% et 100 hl (5h de traitement) pour réduire la teneur à 0,5%. Ce procédé, très intéressant et respectueux des qualités organoleptiques du vin, n'a pas encore été testé en France. Les contacts sont pris et nul doute qu'ils abouteront prochainement à l'expérimentation de ce procédé par les ingénieurs de l'IFV.

Procédé de désalcoolisation par colonne à cônes rotatifs (SCC) commercialisée par la société Flavourtech

Passionnante dégustation des différentes fractions isolées après traitement

UNE PRODUCTION DOMINÉE PAR DES GÉANTS COMME NULLE PART AILLEURS

(MONDAVI WOODBRIGE ET GALLO MODESTO)

Très loin de la viticulture haut de gamme de la Napa Valley, nos pérégrinations nous ont conduit à l'écart des sentiers battus viticoles, à la découverte du vrai visage de la viticulture californienne, celle d'une viticulture de masse, en plein coeur de la Central Valley.

2 géants qui pèsent pour 7,5% de la production mondiale !!

A l'heure où l'on parle tout juste en France d'une industrialisation et d'une adaptation des produits aux consomatteurs, processus nécessaires pour la survie de la filière viticole, les américains, très éloignés des notions de «terroir» ont toujours considéré, depuis plus de 40 ans, leur filière vin comme une véritable industrie, agroalimentaire et génératrice de dividendes pour les actionnaires !! Le résultats aujourd'hui, les 2 premiers groupes mondiaux de vins sont américains et vu leurs politiques de rachat, les phénomènes de concentration devraient encore s'accélérer !

1. Constellation Brands. L'histoire de ce groupe est incroyable. Il y a 15 ans Constellation était encore un petit groupe de la Côte Est des Etats-Unis. Après plus d'une douzaine d'acquisitions, il fusionne en 2003 avec l'australien BRL Hardy. En 2006, Constellation Brands rachète le groupe Mondavi et assoit sa place de premier producteur mondial de vin. Il est aujourd'hui propriétaire de plus de 200 marques dont Robert Mondavi wines, Hardys, Clos du Bois, Blackstone, Banrock Station. Le groupe emploie plus de 6 600 salariés à travers le monde dans 155 pays et opère près de 50 structures de vinification. Son chiffre d'affaire en 2008 atteignait 3,7 milliards de dollars et le groupe pèserait près de 5% de l'industrie mondiale du vin.

2. Gallo. Il s'agit d'une entreprise familiale créée par deux frères Ernest et Julio juste après la prohibition dans un marché où tout était à refaire et à repenser. Aujourd'hui, Gallo commercialise plus de 60 marques dont Red Bicyclette, Bella Sera, Turning Leaf, Black Swan, Sebeka, Twin Valley, Napa Valley Vineyards, Bridlewood et Barefoot Wine, acheté en 2005 est l'un des vins en bouteille les plus vendus aux USA. Gallo emploie 4600 personnes réparties dans 90 pays dont 3000 sur le site de Modesto. Son chiffre d'affaire en 2008 avoisinait les 2 milliards de dollars et pèserait pour 2,5% du marché mondial de vin. Il est le numéro 1 aux USA avec près de 850 millions de cols vendus (6,5 millions d'hl) et 84 millions de Brandy, le tout correspondant à près d'un 1/3 de la production californienne de raisin. Gallo possède uniquement 4 000 ha en vigne propre, 85% des raisins étant achetés.

Il existe également 3 autres groupes majeurs Foster's, Wine Group, leader du Bag in Box avec Franzia, le vin le plus vendu aux USA et Kendall Jackson. Des études réalisées en 2004 (source World Wine Data) avaient montré, que les 4 premières entreprises américaines représentaient 50% de la production nationale. Compte tenu des rapprochements réalisés depuis (rachat de Mondavi par Constellation, rachat de Barefoot par Gallo, rachat de Brown-Formann par Wine Group), on peut maintenant estimer que ces 5 premières entreprises devrait concentrer 70% voire plus des 400 000 ha américains !! A titre de comparaison, dans le monde, en 2004, seuls deux pays faisaient mieux :

- La Nouvelle-Zélande où 4 entreprises (Montana, Nobilo, Villa Maria et Corbans) représentaient 85% de la production nationale, malgré la taille bien plus modeste de ce vignoble (30 000ha)
- L'Afrique du Sud où la production de KWV et de Distell atteignait 80% des 100 000 ha que compte le pays

En France, la concentration est nettement moindre puisque les 10 premières entreprises (LVMH, Castel, Grands Chais de France, BPDR, Marie Brizard, Val d'Orbieu, Boisset...) occupaient une part de 25% dans la production française.

Le site de conditionnement de Gallo Modesto

Le site de Gallo à Modesto est un site industriel à part entière. Le port de la charlotte et d'autres consignes de sécurité très strictes sont mises en oeuvre. A signaler l'absence de panneaux à l'entrée de l'usine car Gallo, est avant tout une entreprise familiale, avec une image associée, qui doit être conservée.

La particularité du groupe est de produire lui-même une grande partie des matières sèches dont ils ont besoin, comme notamment les bouteilles, les poches de BIB. Gallo ne possède pas encore sa propre imprimerie mais ça pourrait venir !! Le site de Modesto accueille sur une trentaine d'hectares le site de traitement des vins avant mise, les unités de conditionnement et de stockage et une verrerie.

La verrerie fonctionne 7j/7 et 24h/24, et, avec une dizaine d'ateliers, est la plus grande au monde. 2,5 millions de bouteilles en sortent chaque jour, soit environ 900 millions de bouteilles par an !! 70% de ces bouteilles sont destinés à la mise de leur propre production.

400 camions citernes arrivent par jour sur ce site. Entre l'arrivée du vin et son tirage s'écoulent en général 4 semaines : assemblage (1 à 2 semaines), filtration (1 semaine) et tirage (1 semaine). Les capacités de stockage sont donc importantes et s'étendent sur 16 ha.

La mise en bouteille est réalisée sur pas moins de 18 lignes d'embouteillage, chacune de ces lignes étant spécialisées (magnum, vis, BIB...).

Matières premières à la verrerie Gallo : sable, calcaire et soude, verre recyclé en provenance de la baie de San Francisco (l'entreprise en intègre 30 à 40% dans son process)

l'un des nombreux atelier de fabrication des bouteilles

1ère étape du contrôle qualité :

robot de manipulation des palettes

système traditionnel: les bouteilles sont livrées directement en caisses

Tuyauterie fixe pour transport du vin: un véritable casse-tête!

Matières sèches correspondant à une journée de mise !!

Quelques unes des 18 lignes d'embouteillage du site

Ascenseur à cartons...

Les quelques photos ci-dessus témoignent du gigantisme de ce site de conditionnement vraiment impressionnant et sûrement l'un des plus importants au monde, puisqu'y est mis en bouteille le quasi-milliard de cols produits par Gallo !! On est plus impressionnés par la taille que par la modernité des équipements, la plupart d'entre eux ayant déjà bien vécu.

Le site de vinification de Constellation-Woodbrige

Il s'agit de l'un des plus gros sites de vinification de Californie avec le site de Gallo à Livingston. Anciennement propriété de la famille Mondavi, lieu d'élaboration de leurs vins d'entrée de gamme, elle a été acquise en 2006 par Constellation. Sa capacité totale est de 1.2 millions d'hectolitres !! 95% des raisins sont achetés à des producteurs et ramassés à la machine. En pleine période de vendange, la winery reçoit 140 camions par jour d'une capacité de 35 tonnes. Elle réalise également de la mise en bouteille pour d'autres winery de Constellation. Les opérations de cave étant automatisées (cuve autovidante, remontages automatiques..), la cave emploie au total 300 personnes, mise en bouteille incluse. La micro-oxygénation est beaucoup utilisée et la réflexion est en cours sur l'achat d'une unité de thermovinification pour gommer le «végétal» sur les Merlot et Cabernet. Le parc à barriques est composé de 50 000 pièces !!

Cuves de stockage extérieures très bien isolées

Réception des blancs : 8 pressoirs de 400 hl, il existe 3 autres zones identiques !!

Cuves de vinifications en rouge automatisées

Un énorme parking en guise de poste avancée pour la réception de la vendange

Quelques specimens parmi les 50 000 barriques que compte le chai

Compte tenu des distances parcourues dans la journée, mieux vaut être motorisé !!

ULTIMES RÉFLÉXIONS AVANT DE CONCLURE...

Brettanomyces : des contaminations fréquentes

Au hasard des dégustations, des vins consommés aux restaurants, nous avons pu nous rendre compte, qu'un grand nombre de vins étaient contaminés et présentaient des défauts phénolés. Ceci, conséquence des fortes maturités recherchées, paraît difficilement acceptable pour nous, qui ne disposons que d'outils classiques (filtration et flash-pasteurisation) pour contrôler le développement de ces levures indésirables. Les américains disposent d'un outil supplémentaire le dicarbonate de diméthyle ou DMDC (spécialité Velcorin® commercialisée par Bayer) qui, utilisé à la dose de 200 mg/l permet d'éliminer durablement champignons et levures dont les *Brettanomyces* à la mise en bouteille. 300 000 hl, seulement on aurait tendance à dire, seraient traités en Californie. Ce produit vient d'être autorisé par l'Union Européenne uniquement sur les vins à plus de 5 g/L de sucre résiduel avant l'embouteillage. Sa mise en oeuve impose d'être équipée d'une pompe doseuse onéreuse, car il s'agit d'un produit dangereux avant son hydrolyse dans le vin. La natamycine, un antibiotique couramment utilisée dans la fabrication de fromages et de charcuterie, à effet radical sur la *Brettanomyces* n'est pas autorisée aux USA et par l'OIV, car il pourrait provoquer des nausées et des diarrhées. Récemment, un scandale a éclaté sur des vins argentins contrôlés positifs en Allemagne.

Equipement nécessaire pour traiter les vins au DMDC

Des vinifications classiques peu technologiques

Les vinifications sont réalisées de manière très sobre et très classique aux USA. Certes, micro-oxygénation, poudre, copeaux et douelles, désalcoolisation sont utilisés mais c'est à peu près tout... Pas de thermo-vinification, de flash-détente, d'électrodialyse. La filtration tangentielle est maintenant répandue, récemment, mais depuis quelques années à peine. Sur le Sauvignon, les thiols variétaux sont inexistants, ce qui n'est pas si étonnant car la plupart des vins sont élevés en fût dont les tanins sont très réactifs vis à vis de ces arômes variétaux. La réflexion des gammes n'est toujours réalisée au vignoble et peut se faire au chai sur vin fini.

Les progrès du chêne américain

Le chêne américain (*Quercus alba)* n'a pas forcément très bonne presse chez nous et son usage est plutôt limité. Contrairement au chêne français, un bois qui doit être fendu et débité dans la longueur, ne permettant l'utilisation en tonnellerie que de 20-25% du tronc, le chêne américain lui, peut être scié et de ce fait exploité à plus de 60%. Son grain moins fin et plus dense que celui de son cousin français, permet une libération plus rapide des arômes et une oxydation ménagée plus importante, ce qui permet d'assouplir plus rapidement les tanins des vins. Ces caractéristiques font de ce chêne, le bois de prédilection pour des maturations plus courtes (de six à dix mois). La contribution tannique du chêne américain est relativement modeste, mais il compense cette carence par un apport aromatique plus généreux (whiskylactones et eugénol). La dégustation comparative chêne français/chêne américain organisée par Eric Mercier, Directeur de la société Premier Wine Cask (www.premierwinecask.com) a été très instructive. Le fait que certains d'entre nous n'aient pas réussi à distinguer et identifier les deux essences, illustre bien les progrès réalisés par le chêne américain. Economiquement, le chêne américain à 350 à 400 € HT/barrique est bien plus intéressant que le chêne français (550 à 650 € HT).

Matériel végétal français aux USA

L'Institut Français de la Vigne et du Vin et l'INRA sont les deux établissements de sélection officiellement reconnus en France pour présenter et obtenir l'agrément des clones sélectionnés. En 1995, ces deux instituts ont créé la marque ENTAV-INRA® pour produire et diffuser du matériel végétal d'une qualité inégalée, issu d'une recherche de pointe au niveau mondial. La marque ENTAV-INRA® garantit ainsi l'origine, l'authenticité, la qualité sanitaire et la valeur génétique des clones. La diffusion des plants sous licence de marque ENTAV-INRA®, auprès des licenciés en dehors du territoire français, est gérée par ENTAV International (filiale de l'IFV) qui perçoit des redevances, redistribuées aux partenaires de l'IFV pour participer au financement des travaux de sélection et de conservation. La marque ENTAV-INRA® est représentée aux Etats-Unis depuis 1998. L'UC Davis est la station de quarantaine pour les plants. Aujourd'hui, 5 sociétés de licenciés diffusent le matériel sous marque ENTAV-INRA® depuis 2000. Il s'agit de Sunridge Nurseries, Mercier California LLC, California Grapevine Nursery, Herrick Grapevines et Guillaume Grapevine Nursery. Une centaine de clones français sont disponibles, représentant 36 cépages et 6 porte-greffes, alors qu'une quinzaine d'autres sont en attente de diffusion à la station de quarantaine.

Des chefs d'oeuvre architecturaux en guise de winery

Voici quelques illustrations des plus belles winery visitées à l'architecture parfois surprenantes.

La pyramide Opus One

le Persépolis de Dariousch

Réplique d'un château champenois au Domaine Carneros

Le sens de l'hospitalité et de l'accueil

Accueil au «sparkling» à 8h30 du matin au Domaine Carneros

Avant de conclure, nous souhaitons infiniment remercier toutes les personnes qui nous ont reçu aux USA pour leurs explications, leur accueil toujours chaleureux, la découverte des fromages californiens, souvent proposés pour agrémenter les dégustations, et bien sûr la qualité toujours constante et impressionnate de leurs productions : sympathie, simplicité, disponibilité sont les principales qualités de nos hôtes américains.

Merci encore à Sara N'Guyen et Fabrice Mauge (Ubifrance), Bastien Combes (Gabriel Meffre), Denis Lesgourgue (Baron François), David Lecomte (City Winery), Linsey Gallagher et Gladys Hoviuchi (California Wine Institute), Christophe Paubert (Stag's Leap), Philippe Pessereau et Damian Parker (Joseph Phelps), Nathalie Jure et Perrine Mirc (Opus One), Daniel Baron (Silver Oak), Eric Mercier (Premier Wine Cask), Nicole Bertotti (Domaine Carneros), Rulh Ryan et Dan De Polo (Darioush), Jean-Jacques Lambert (UC Davis), Paul Draper (Ridge Vineyards), Rick Boyer et Jamie Meves (PWP), Eric Le Barbé (Gallo), Todd Ziemann et Erick Schultz (Constellation Woddbridge).

Accueil en grande pompe chez Darioush : verre de Viognier à la main

L'un des nombreux plateaux de fromage proposés ici chez Wooddbridge

ILS SONT QUAND MÊME UN PEU FOUS CES AMÉRICAINS...

Imaginez-vous déambulant la tête en l'air dans l'hypercentre de New York, en plein de coeur de Manhattan... Artères bruyantes, circulation difficile. Au détour d'une avenue de Soho, un réflexe oenophile vous arrête : vous sentez une familière odeur de moût en fermentation, vous croyez halluciner mais vous ne revez pas !! Bienvenue à la City Winery, un de ces lieux uniques que seule New York peut créer. Voici l'histoire de ce projet fou en plein centre de Manhattan où l'on peut faire son propre vin. L'instigateur de ce projet est Michael Dorf, fondateur emblématique en 1986 de la « Knitting Factory », lieu par excellence de la musique indépendante dans la Big Apple. Il lanca des groupes ou artistes comme Beck, Sonic Youth ou encore les Pixies. Suite à de nombreux voyages en Europe, des initiations au vin, une idée jaillit dans l'esprit de Michael : pourquoi ne pas créer un lieu convivial où l'on pourrait choisir ses cépages, participer à toutes les étapes de la vinification et en même temps recevoir ces amis, déguster du vin ainsi qu'un délicieux repas et écouter de la bonne musique : en 2008 la City Winery est créée.

Il choisit comme oenologue David Lecomte, un sympathique français exilé aux USA depuis quelques années et vinificateur sur la Côte Ouest. Ils vont ensemble sélectionner des raisins en Californie, et même au Chili et en Argentine et les feront acheminer à New York par la route en camion réfrigéré ou par bateau pour les vinifier en plein coeur de la ville avec tout le matériel moderne nécessaire (table de tri, fouloir, cuves en inox, barriques...). Les 250 riches adhérents (banquiers et entrepreneurs oenophiles) que comptent la City Winery cotisent à l'année environ 5000 $ pour pouvoir produire leur propre cuvée, la suivre tout au long de la vinification, participer aux assemblages et ensuite rapporter quelques bouteilles à la maison.

Michael Dorf ne compte pas s'arrêter et envisage déjà d'exporter son concept dans d'autres grandes capitales.

David Lecomte qui a lancé à New York le concept du vin au «tap», directement sorti d'un fût en inox bien plus économique en matière séche et servi dans un solide erlenmeyer !!

Rédaction et contact: Olivier GEFFROY, IFV Sud-Ouest, tél. 05 63 33 62 62, email: olivier.geffroy@vignevin.com