

L'après colloque...

*Rouges de Cabernet Franc : adapter son itinéraire au marché ciblé ?

Le but de cette journée était de faire un tour d'horizon du marché des rouges de Cabernet Franc et plus particulièrement des marchés export puis de s'interroger sur la pertinence de l'adaptation des itinéraires techniques en fonction des marchés. Est-ce nécessaire ? Si oui pourquoi ? Et de quelle façon ? Autant de questions que se posaient les 90 personnes présentes et auxquelles les interventions ont apporté des éléments de réflexion et de réponse.

Ce qu'il faut retenir....

- **Le marché du Cabernet Franc.** Fanny Gillet d'InterLoire a fait une présentation éloquent. Le Val de Loire représente le tiers de la superficie mondiale plantée en Cabernet Franc. Vinifié seul, il confère à la Loire un statut unique, puisque dans les autres régions il fait majoritairement partie d'assemblages. La Loire est donc leader du marché. Si les vins de Cabernet Franc sont bien valorisés en grande distribution française, le développement à l'export est difficile. Dans ces deux cas, les volumes disponibles les cantonnent aux marchés de niche (CHR, cavistes, particuliers en vente directe).
- **La stratégie commerciale export.** Selon Elisabeth Démocrate de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Touraine, une bonne stratégie ne s'improvise pas et doit être évolutive. La première étape consiste à définir la mission de son entreprise et quels sont ses clients. Puis le diagnostic export doit déterminer la capacité de l'entreprise à aller à l'export et évaluer les chances de réussites du couple produit/marché. En pratique cela consiste à évaluer ses forces et ses faiblesses (appareil de production, ressources humaines, ressources financières...) et à faire une étude de marché sur le/les marchés qui semblent prioritaires (accessibles, ayant un bon potentiel de développement, sûrs). Il convient ensuite d'intégrer un minimum de formalisme pour clarifier ses idées et disposer d'un document de référence. Une bonne stratégie participe au succès export mais ne saurait se passer de bon sens et d'un suivi de l'actualité sur le terrain.
- **La stratégie produit.** Pierre Pichot d'InterLoire est catégorique : il n'est pas possible de résumer la population d'un pays à un standard. Le plus pertinent est de segmenter le marché en Catégories Socioprofessionnelles (CSP), qui regroupent les individus par caractéristiques communes (âge, revenus...). Avant d'envisager un profil produit export, il est important de définir qui sont les consommateurs actuels et essayer de trouver des consommateurs de la même catégorie dans les pays export.

Sam Harrop, consultant, connaissant très bien le marché britannique, explique qu'il est également fondamental d'aboutir à une cohérence entre le produit, son prix et son positionnement. Comme en France, certains critères sont rédhibitoires : pour être performant à l'export il est indispensable de présenter des vins sans aucun défaut (sur-extraction, oxydation, réduction, *Brettanomyces*, goûts de bouchons...). A noter également qu'un caractère trop végétal est considéré comme un défaut sur le marché britannique.

Ce qui fera la différence entre les différentes gammes correspondant aux différentes CSP (vins premium ou d'entrée de gamme), c'est la qualité initiale du raisin. Un meilleur fruit

supporte plus d'extraction, plus de réduction (mais sans exagération), qu'un fruit de moindre maturité. Il convient alors de respecter le fragile équilibre de ce dernier.

Le consommateur recherche des produits qui reflètent une identité locale. Cette quête de l'identité passe par l'obtention de vins équilibrés : c'est ainsi qu'est révélé le terroir. « En cas de doute, n'hésitez pas à remettre en cause votre propre notion d'équilibre, recalibrez-vous en allant chercher les avis de vos confrères ... Pour autant, si certains clients demandent des produits en dehors de votre notion d'équilibre, créez les si vous en avez les moyens. Après tout le client à toujours raison », conseille Sam Harrop.

- **Vins rouges fruités/légers vs. charpentés/complexes** : On distingue différents types de maturité : physiologique (pépins), texturale (actuellement non démontrée), phénolique (controversée), aromatique, technologique (sucre/acidité) qui évoluent différemment ! Yves Cadot a démontré que trouver l'optimum de récolte s'avère très délicat. Au regard des connaissances actuelles, il est toutefois possible d'envisager deux stratégies pour deux styles de vin :

Vins souples, légers, aux arômes de fruits rouges :

- Récolte plutôt précoce mais suffisamment avancée pour éviter des arômes trop végétaux et une acidité trop importante.
- Cuvaison courte (vin coloré, mais intensité colorante pas trop prononcée).
- Température de fermentation plutôt basse pour favoriser certains composés aromatiques de type esters et limiter l'extraction des tannins.

Vins charpentés, complexes

- Une récolte plus tardive (rendements plus faibles, degré alcoolique probable plus élevé).
- Cuvaison plus longue (intensité colorante plus forte, arômes de fruits noirs, mûrs, extraction de tanins plus importante).
- Elevage prolongé avec oxygénation ménagée pour « adoucir » les tanins et stabiliser la couleur.

- **Itinéraires techniques pour l'obtention de vins à la fois fruités, ronds et structurés.** Eric Laurent de la Cave des vigneron de Saumur explique que tout commence à la vigne : le rendement ne doit pas dépasser 70 hl/ha ; les parcelles doivent être rigoureusement sélectionnées en fonction de leur potentiel maturité... Lors de la récolte, les oxydations doivent être évitées grâce à la maîtrise de l'état sanitaire et des températures. En termes d'extraction, le vinificateur peut composer avec des macérations préfermentaire à froid ou carbonique ou encore avec les thermovinifications. Pour l'aromatique, des températures basses et une turbidité inférieure à 200 NTU sont conseillées. La gestion de l'équilibre oxydo-réducteur des vins est également primordiale : micro-oxygéner, ajouter de l'azote ammoniacal sont deux possibilités. Enfin, la co-inoculation permet de réduire le temps de latence avant le déclenchement de la fermentation malo-lactique et par conséquent de limiter le développement éventuel de *Brettanomyces*. La dégustation reste l'outil privilégié pour mesurer l'impact des différentes interventions sur le profil du vin.
- **Eviter la réduction.** Les nouvelles techniques de vinification aboutissent parfois à des problèmes de réduction. En effet si certains composés soufrés sont recherchés car ils participent à l'arôme variétal (thiols), d'autres sont carrément nauséabonds. Romain Renard,

consultant de la société Vivelys, décrit ce phénomène. Pour définir une stratégie de lutte, encore faut-il connaître l'origine de la déviation et les composés responsables. De nombreux éléments sont désormais connus ; ils sont détaillés dans les actes. Il apparaît que la vigilance est de rigueur lors de la fermentation, de l'élevage et même à la mise en bouteilles. Romain Renard conseille vivement de travailler en préventif, car une fois installée, la réduction est très difficile à éliminer et cela ne sera pas sans conséquence pour le profil organoleptique du vin.

Les échanges et questions posées...

Remarques d'une autre personne connaissant bien le marché britannique.

Tout comme Yves Cadot et Sam Harrop, il conseille de ne pas trop extraire en cas de manque de maturité. Il va même plus loin en déconseillant les rosés de saignée sur Cabernet Franc, il en découlerait plus de tannins et moins de fruits.

Que faut-il savoir sur l'astringence ?

Y. Cadot répond que contrairement aux idées reçues, l'intensité de l'astringence des polyphénols de la pulpe est supérieure à celle des polyphénols des pépins. Mais ces derniers sont de bien moins bonne qualité, car ils sont perçus plus « durs, verts ». Il ajoute que l'astringence est liée au rapport solide/liquide qui dépend de la taille des baies et donc du stress hydrique de la plante. En effet, plus la vigne est stressée, plus les baies sont petites. Le rapport solide/liquide est donc augmenté, ce qui conduit à une augmentation de l'astringence. En outre, la couleur du vin influence la perception de l'astringence : les vins de couleurs claires seront perçus moins astringents que ceux ayant une couleur plus prononcée, même à concentrations en polyphénols égales.

A retenir également que lors de la maturation, une vigueur forte entraîne une diminution moins rapide de la concentration en IBMP, la principale molécule responsable des arômes de poivron vert.

Quand ajouter des nutriments dans le but de prévenir la réduction ?

La nutrition des levures est importante à tous les stades, souligne Romain Renard, même lors de la réhydratation ou d'un pied de cuve. Dans ce dernier cas, il préconise l'ajout de composés azotés dès lors de la phase de croissance active des levures. Une très forte population conduit à l'appauvrissement rapide du milieu. Un apport dans la cuve (après celui réalisé lors du pied de cuve) peut donc s'avérer nécessaire.

Comment gérer la turbidité dans le cadre d'une co-inoculation FA/FML ?

La réponse est simple pour Romain Renard, la FML se termine très rapidement après la FA dans le cadre d'une co-inoculation. Il suffit donc d'attendre la fin de la FML pour clarifier.

Quelles incidences des nouvelles techniques sur le vieillissement et persistance du fruit? Quelles sont les attentes du consommateur anglais en ce qui concerne la persistance du fruit ?

Y. Cadot, E. Laurent et R. Renard s'accordent à dire que tout dépend des objectifs que l'on se fixe. Toutefois, les vins issus de thermovinification et amyliques sont destinés à des rotations rapides, car les esters ne sont pas stables.

La micro-oxygénation est un bon outil pour stabiliser les vins, si elle est parfaitement maîtrisée et suivie rigoureusement et régulièrement par la dégustation. Si les taux d'oxygène sont appropriés, les vins ont tendance à mieux résister à l'évolution. Les intervenants concluent : « Il ne faut pas choisir la technique pour la technique, mais la technique en fonction du raisin que l'on a et de l'objectif produit. Embouteillé en spectre réducteur, le vin durera plus longtemps, mais ça ne se vendra peut être pas. Il faut faire du vin pour le vendre, sans réduction ! »

17 juillet 2009

Une dégustation pour conclure

Les participants ont pu s'imprégner des messages de cette matinée, échanger entre eux et avec les intervenants, autour d'une dégustation de vins de Cabernet Franc de Loire sélectionnés par Sam Harrop, comme étant adaptés au marché britannique.

M. Chéreau, InterLoire