



Grand entretien

Olivier et Cathy Dauga « Il faut casser les codes ! »

Dans un univers viticole engoncé dans ses conventions, ces deux consultants redonnent du glamour à des vins français peu connus et souvent bousculés par la concurrence des vins étrangers et de la bière. Conduite de la vigne, profils des cuvées, marketing..., les Dauga sont sur tous les fronts.

Propos recueillis par Denis Saverot. Photos : Mika

Quel vin servez-vous pour démarrer cet entretien ?

Olivier Dauga. À l'heure de l'apéritif, je préfère un blanc qui me donne l'occasion de vous poser une colle : reconnaissez-vous le cépage ? Et la région ?

C'est un vin de profil sudiste, plutôt équilibré...

O. D. C'est un blanc de Bordeaux, mais un blanc différent. Un sauvignon vinifié en jarres et dans des barriques travaillées en chauffe blanche, pour restituer le fruit sans que le bois marque trop. Le profil du vin, l'étiquette, tout a été fait pour casser les codes du sauvignon de Bordeaux. C'est un vin du château Les Vergnes, un domaine de 150 hectares en conversion bio sur la commune de Les Lèves-et-Thoumeyragues, près de Sainte-Foy-la-Grande. On y fait beaucoup pour protéger la faune et la flore, notamment les éperviers, les huppés, des orchidées rares. Et il ne coûte que 14 euros.

Le genre de vins que Bordeaux doit inventer pour affronter l'érosion des ventes que l'on perçoit ?

O. D. Il faut se bouger. Mais Bordeaux n'est pas le seul vignoble concerné, loin de là ! En France, le seul vin qui progresse est le rosé parce qu'il est devenu un vin de fête, les gens n'ont pas peur d'en boire, de le servir avec de la glace ou de l'eau gazeuse.

Le vin traverse-t-il une crise sérieuse ?

O. D. Avant, on venait nous acheter le vin. Aujourd'hui, il faut le vendre et c'est plus dur. De nouveaux concurrents émergent comme la bière. Avec un degré d'alcool moindre, des bulles, un peu de sucre, elle offre un contact plaisant, jamais guindé. Il n'y a jamais de déception avec une bière.

Ce n'est pas le cas avec le vin ?

O. D. Un vin de consommation courante sur deux déçoit. Souvent parce qu'il a été surboisé : on masque ses défauts en apportant ce goût torréfié très reconnaissable. Avec les années Parker, on s'est mis à élever des vins qui ne méritaient pas de l'être. Depuis, dans le sillage de l'Australie, beaucoup de pays ont généralisé l'utilisation de morceaux de bois dans le vin, sans contrôle. Bref, on a fait un peu tout et n'importe quoi, et cela n'a pas donné des goûts superbes, nous en pâtissons.

Quels sont les autres concurrents du vin ?

Cathy Dauga. Les sodas et tous les sucres. Avec la nouvelle "food", autrement dit les hamburgers et leurs déclinaisons, on a habitué le public à la douceur. Du coup, les vins plus stricts, minéraux, amers sont rejetés par la nouvelle génération.

C'est tout ?

C. D. Non, on peut aussi parler du cannabis, une énorme concurrence pour le vin. Le cannabis, c'est une autre façon de discuter, de faire la fête sans s'asseoir autour d'une table, sans manger ni analyser le vin ensemble, etc. Les jeunes cuisinent moins et ils ont besoin de rêver. Or, on ne leur propose plus de vins qui les fassent rêver.

Que faut-il faire ?

O. D. Nous devons réfléchir en amont, en partant de la demande du marché et non plus l'inverse. Dans de nombreux vignobles français, on commence par produire, même si l'on voit bien que la qualité ne sera pas au rendez-vous, puis on essaie de vendre. Il faut changer les usages.

Olivier Dauga. Né le 21 mai 1964 à Libourne. Cathy Dauga. Née le 30 juin 1964 à Bordeaux. Fondateur de la société Le Faiseur de Vin, Olivier assure avec Cathy le suivi technique, la conduite du vignoble, les vinifications mais aussi accompagne la commercialisation et le marketing d'une vingtaine de clients. Parmi eux, Vinadeis, Castel, des regroupements de caves tels Evoc dans l'Aude ou Univitis à Bordeaux, Arnaud de Villeneuve à Rivesaltes ou Vica (Vignerons Catalans). Le couple intervient aussi en Ukraine (domaine Colonist) et sur la gamme de vins bio de Monoprix.



Personnages hauts en couleur, les Bordelais Cathy et Olivier Dauga relookent le packaging des vins de leurs clients.



Ce qui fait bondir Olivier et Cathy Dauga ? Les médias grand public qui prennent trop facilement les vigneron pour cibles en les diabolisant.

Pouvez-vous être plus précis ?

O. D. Quand on suit techniquement une propriété, on voit bien qu'on ne pourra pas produire partout le même type de vin : certaines parcelles donnent de meilleurs résultats que les autres. Il faut donc établir une classification. Par exemple, pour les vins de consommation rapide, à boire dans les douze mois, il faut que la vinification et la culture des vignes soient conduites d'une certaine façon, afin de garder la fraîcheur sans verveur ni âpreté, que le vin donne quelque chose de rond qui constituera le fonds de roulement à prix modeste de la propriété. Les meilleures parcelles, elles, seront réservées pour produire des vins vendus plus chers. À Bordeaux, on commence à délimiter des "atmosphères" en s'inspirant des climats bourguignons. On sélectionne certaines parcelles et on y produit des cuvées ou micro-cuvées mieux valorisées. Les producteurs doivent aussi jouer sur le packaging, les étiquettes. Mettre en avant les bouteilles éco-conçues, utiliser des encres non polluantes. Et pourquoi pas remettre au goût du jour la tireuse chez le caviste ou en magasin : c'est plus écologique.

Un autre problème du vin français, c'est le boom de la concurrence internationale.

O. D. Il y a une explosion de la production de vin dans le monde, il faut partager le gâteau. Et les marchés sont complexes. En Chine, on consomme déjà entre six et sept litres de vin par an et par habitant. Mais un Chinois des campagnes boit moins d'un litre de vin par an. Les producteurs français doivent s'associer à de fins connaisseurs pour accéder à ces marchés.

« À Bordeaux, on commence à délimiter des "atmosphères" en s'inspirant des climats bourguignons »

L'Europe est-elle un avantage ou un frein ?

O. D. L'Europe était une promesse, un idéal, mais, en France, beaucoup préfèrent inscrire "Produit en France" sur la bouteille que "Produit en Europe". Nous ne sommes pas seuls : l'Espagne se présente partout comme le premier producteur de vins bio au sein de la Communauté européenne.

Les vigneron sont aussi pointés du doigt à cause des pesticides. C'est logique ?

C. D. Les vigneron sont devenus des cibles. Aujourd'hui, dans les émissions TV et au-delà, on est persécuté. Tout est instruit à charge, beaucoup d'infos valables ne remontent pas. Personne n'est venu me voir lorsqu'on a passé en bio les 150 hectares du domaine Les Vergnes.

En regardant la télé ou en écoutant la radio, on a parfois l'impression que les vigneron ne savent plus se défendre.

C. D. Autrefois, les vignes entouraient les maisons. Aujourd'hui, c'est l'inverse. Du coup, quand un propriétaire déclenche un traitement, il doit prévenir tous ses voisins. Ce n'est pas inutile mais nous ne sommes peut-être pas assez guerriers au niveau de nos instances. J'ai fait du rugby à un bon niveau, on nous apprendait à ne pas reculer. Quand j'entends ce qui se raconte, je me dis souvent : mais bon sang, que ce type en train de dénoncer les vigneron à la télé vienne me parler, on n'est pas des assassins ! On devrait avoir des porte-parole capables de porter le débat sur les réseaux sociaux, dire dans les médias ce qu'on fait de bien, par exemple lorsque Yquem annonce qu'il va se convertir à la biodynamie. Aujourd'hui, on subit, nous sommes devenus des agneaux, c'est insupportable !



« Nous sommes devenus des agneaux, c'est insupportable ! »

Vinexpo est en difficulté, est-ce un indicateur des problèmes de Bordeaux ?

O. D. En mai, il y avait moins d'exposants bordelais à Vinexpo, mais aussi moins de

Français et moins d'étrangers. Si l'on ne met pas en place des solutions concertées, on aura des soucis. On doit étudier plus finement les marchés et cesser de partir la fleur au fusil. On agit trop en Latins : on parle fort, dans le Sud, il y a des accents pas possibles, en Bourgogne, les petits vigneron font la loi, mais au final, on est tous un peu démunis face au grand changement en cours. Surtout dans les grands bassins de production.

Et le bordeaux bashing, ça continue ?

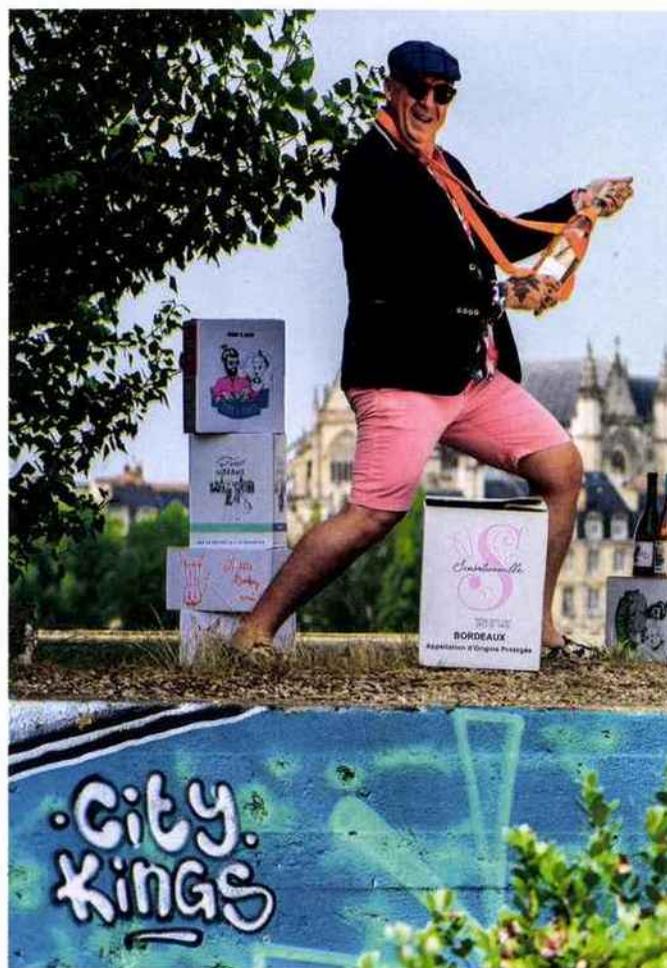
O. D. Ça existe et ça n'existe pas. Il y a un rejet de Bordeaux parce que nous avons été suffisants. Mais le système des premiers ne représente que 2% de la production. Derrière, le milieu de gamme, les vins entre 5 et 15 euros, est difficile à vendre. Il y a toutefois des signes positifs. Prenez le mouvement Omnivore : ils étaient anti-bordeaux, mais un homme comme Luc Dubanchet en est revenu. Il a visité des installations, il a vu et veut aujourd'hui reparler de Bordeaux parce que des choses s'y passent.

Évoquons l'étiquetage : on levure, on acidifie, on ajoute des tanins et rien n'est écrit. Les gens se plaignent. À tort ?

O. D. Jouons la transparence ! Le vin est l'un des derniers aliments vivants. Quand on l'ouvre, il a évolué dans la bouteille. On en est fier. Il faut donc justifier ce que l'on trouve dans la bouteille. Et même si on a ajouté un intrant parce que tel ou tel marché le réclamait, il faut le dire et l'afficher. Et peut-être aussi travailler sur des intrants moins durs. On le fait avec le soufre. C'est un inhibiteur d'arômes, on l'utilise car il bloque l'évolution du vin qui, dans certains cas, peut évoluer vers le vinaigre. Eh bien, aujourd'hui, on maîtrise les vinifications sans SO₂ dans les rouges, et on commence dans les rosés et les blancs. Mais parle-t-on de cela dans les médias ou sur les réseaux ? Non !

Le vignoble subit des épisodes toujours plus violents de gel, de grêle. Pourra-t-on continuer à lutter en faisant brûler de la paille au bord des routes ou en mobilisant un hélico ?

O. D. Avec la maîtrise des nouvelles techniques, on va de plus en plus vite. On brûle aussi les étapes. Par exemple, on taille de plus en plus tôt. À tort ! Ici, il y a un vieux dicton qui dit : « Taille tôt, taille tard, rien ne vaut la taille de mars ». Or, que voit-on en Médoc et ailleurs ? Des tailles qui débutent début décembre, parfois fin novembre ! Ensuite, on plie (on attache le bois à fruit au fil de fer, ndlr), cela crée un appel de sève. Encouragée par les températures très douces en décembre, janvier et mars, la plante pousse plus vite. Et on se retrouve dans une situation critique entre fin avril et mi-mai, à l'époque des Saints de glace, alors que l'on sait depuis des lustres que les épisodes de gel y sont plus fréquents. Il faut conduire la vigne plus lentement, garder notre bon sens paysan et ne pas se laisser guider uniquement par la technique. Testons aussi les nouveaux



Pour Olivier Duga, le bordeaux bashing reste d'actualité. Mais on peut le combattre !

produits comme l'aspirine naturelle du végétal qui accélère la circulation de la sève et permet de protéger la vigne jusqu'à -1,5° C. Les bio s'en servent. Quant à l'hélico pour protéger la vigne, ce ne sera pas tenable très longtemps vu son impact en termes d'écologie !

Selon vous, la critique fait-elle bien son travail ?

O. D. Il y a une tranche de vins qui sont goûtés et chroniqués dans la presse, et une autre qui reste en dessous des radars. Les critiques ne sont pas assez curieux. Aujourd'hui, on met en avant les producteurs qui ont des attachés de presse et qui communiquent beaucoup. Les autres, on ne les voit pas. Je travaille sur l'île des Embiez où nous réalisons un projet superbe. Eh bien, je n'ai vu personne demander une visite !

Pouvez-vous citer trois cuvées découvertes à prix doux mais peu connues que vous recommanderiez à nos lecteurs ?

O. D. Little Donkey, en rouge, un blaye-côte de bordeaux en bouteille bourguignonne vendu autour de 5 euros. En blanc, le N° 153, un vin créé et produit dans le Roussillon par Arnaud de Villeneuve et vendu autour de 6 euros. Côté rosé, Tonkin, un minervois bio produit avec trois cépages (syrah, grenache et mourvèdre) sur 20 hectares par Jean-Paul Verdier.