



## Gironde

# Une nouvelle vision du vin

**VITICULTURE** Ils ont entre 25 et 40 ans, ont repris une propriété familiale ou se sont installés sur un domaine. Dans un contexte de crise viticole, ils luttent avec énergie pour vendre leur vin

**Claude Petit**  
c.petit@sudouest.fr

Crise commerciale, changement climatique, nouvelles habitudes de consommation... les planètes ne s'alignent plus pour les vins de Bordeaux. Rencontre avec de jeunes vigneronnes qui croient en l'avenir.

Anne-Cécile et Marie-Caroline Rozier, 32 et 34 ans, ont repris la propriété familiale à Saint-Gervais et ses trente hectares de vignes il y a sept ans. Leur chienne Gaïa surveille bruyamment toute arrivée. Ici c'est un peu la star depuis qu'elle figure sur l'étiquette de l'une des cuvées du château des Arras. La première s'y préparait par ses études, la seconde, à l'autre bout du monde, « s'est toujours tenue éloignée du milieu du vin » mais l'a quand même rejointe un an plus tard.

« À mon arrivée en 2013, le vignoble était déjà en crise depuis plus de dix ans. 80 % de la production partait au négoce mais 30 % ne trouvait pas d'acheteur », se souvient Anne-Cécile. Les deux sœurs entreprennent un long travail de modernisation. De la culture de la vigne à la préservation de l'environnement, de la vinification à la communication, du conditionnement à la commercialisation, elles sont sur tous les fronts. « À Bordeaux, vos vins sont trop classiques et vos packagings ennuyeux, disaient certains de nos clients. Mais d'autres restaient attachés à la tradition et à l'étiquette classique. »

### Une image passéiste

« Nous avons créé des vins plus frais, plus croquants, plus faciles à boire, plus à notre goût. Des étiquettes

modernes qui cassent les codes bordelais », détaille Anne-Cécile. « Mais je ne m'imaginai pas à quel point la commercialisation allait être si galère. Autant une entraide forte existe entre vigneronnes, autant nos rapports avec le négoce (1) sont difficiles », constate Marie-Caroline.

À l'autre bout du département, entre Sauveterre et Langon, Christophe Rebillou ne dit pas autre chose. Il y a une dizaine d'années il a repris l'exploitation familiale. « Il n'y a aucune fidélité de la part des négociants. Si vous avez une médaille on vous fait la cour, l'année d'après on vous ignore », regrette-t-il.

Culture en bio, cuvées gourmandes surmûries, travail sur les étiquettes avec son propre graphiste, bouteilles bourguignonnes, cuvées mono cépage ou sans soufre, toutes les pistes sont explorées. « Je m'attache à casser l'image passéiste de Bor-



deaux avec des vins simples, sans ambitions mais qui procurent du plaisir», plaide-t-il.

Sur les hauteurs de Rions, avec vue imprenable sur la vallée de la Garonne, Anaïs Bernard et Bastien Pestourie parient sur l'œnotourisme en complémentarité de la vigne. Le jeune couple s'est installé il y a trois ans sur les 17 hectares d'un ancien domaine rebaptisé La Bastane. « Dès le départ notre objectif était de concilier viticulture et tourisme vert. La proximité de Bordeaux et de Saint-Émilion et la qualité des sols des premières falaises de l'autre, répondaient à notre double objectif, explique Anaïs. Tout de suite le gîte et les deux chambres d'hôtes ont rencontré un succès inespéré, se réjouit-elle. L'an dernier, pour les portes ouvertes, nous avons accueilli 500 personnes et servis 200 repas. Il y a un vrai dynamisme associatif ici, et nous croyons beaucoup en cela. »

Côté vin Bastien se donne cinq ans pour valoriser toute la production et la vendre en bouteille. « J'aime

**« Autant il existe une entraide entre viticulteurs, autant nos rapports avec les négociants sont difficiles »**

rais aussi installer un maraîcher sur une partie des terres. Je crois au bien-fondé de mener plusieurs activités sur une même exploitation », défend-il.

#### Viticulteur municipal

Plus au nord, à Cavignac, Lucas Vedere, 25 ans, se confronte pour son premier poste à un véritable challenge : diriger l'une des seules Régie agricole communale à vocation viticole de France. En 2018, Yves Courpon, viticulteur et négociant local, lègue 20 hectares de vignes, 40 hectares de bois et les bâtiments agricoles à la commune. Les élus veulent faire de l'exploitation un site pédagogique. Lucas est encore étudiant à Bordeaux Science Agro mais propose ses services. Le chantier est de taille.

« Il fallait arrêter le désherbage, instaurer des zones de non-traitement proches des habitations, entamer la conversion en bio (2), restructurer le vignoble et les chais presque à l'abandon, tout cela en construisant un projet pédagogique avec l'école du village », décrit



En haut, Luc.s Vedere à Cavignac, Anne-Cécile et Marie-Caroline Rozier à Saint-Gervais. En bas, Bastien Pes

Lucas. Pour la conduite de la vigne, il a pu s'appuyer sur l'expérience de son voisin Pierre Marzin du château du même nom. Et pour la vinification et la création des cuvées, sur les conseils d'Olivier Dauga le « faiseur de vins » dont l'approche globale et le respect de la terre l'ont séduit. « Je suis un défenseur d'un nouveau bordeaux qui bouscule les codes, c'est l'avenir », résume-t-il, optimiste.

(1) Les négociants assurent plus des deux tiers de la commercialisation des vins de Bordeaux.

(2) La certification en agriculture biologique n'est accordée qu'après trois ans de pratique bio.

## Le négoce autrement

Depuis près de vingt ans, le vigneron Jean-François Réaud a construit, à travers les vignobles Gabriel & Co, un modèle hybride entre le négoce et la coopération. Il regroupe aujourd'hui 32 viticulteurs de la rive droite au sein de ce collectif qui privilégie l'engagement et la fidélité. L'association, qui dispose d'une charte de qualité dont les mesures concrètes en faveur de l'environnement forment un volet important, garantit aux vignerons une juste rémunération.

Elle propose à la grande distribution (Carrefour est l'un de ses plus importants clients) une gamme de châteaux mettant en valeur l'identité vigneronne de chacun des producteurs. Le distributeur achète les vins plus chers mais peut valoriser cette démarche auprès de sa clientèle, à l'opposé des marques anonymes créées par le négoce traditionnel. Ces caractéristiques devraient permettre au vignoble Gabriel & Co d'obtenir le label commerce équitable à partir du 1<sup>er</sup> juillet prochain.