

Produits dérivés de la vigne

Quelles perspectives ?



édition spéciale

Fûts et cuves en chêne français



Tonnellerie TARANSAUD

www.taransaud.com



Fûts en chêne français et d'Europe Centrale

Tonnellerie Jacques GARNIER

www.jacquesgarnier.fr



Fûts en chêne américain



Tonnellerie CANTON

www.cantoncooperage.com



Membres de **CHÊNE & Cie**



La Journée Vinicole
Quotidien

Directeur de la publication
et Rédacteur en chef : Benoît Causse
benoit.causse@journee-vinicole.com

RÉDACTION
Sharon Nagel, Céline Bourgeois
redaction@journee-vinicole.com

SERVICES COMMERCIAUX
Directeur : Benoît Causse
Service commercial : Nathalie Savary
publicite@journee-vinicole.com

Rédaction, services administratifs,
commerciaux et techniques :
Parc industriel Cresse Saint Martin
34660 Cournonsec
Tél. : 00 33 (0)4 67 41 59 59
Fax : 00 33 (0)4 67 41 59 58
contact@journee-vinicole.com
http://www.journee-vinicole.com

ÉDITION
Fondée en 1927, La Journée Vinicole
est éditée par Vini-Média Sas,
au capital de 40 000 euros
RCS Montpellier 438 188 724
Siret : 438 188 724 00027
Code APE 221C
N° de TVA Intracommunautaire :
FR 68 438 188 724

Président-directeur général :
Benoît Causse
Commission paritaire n° 0707T87409
ISSN 0151-4393

Conception et mise en page :
Pascal Gloaguen
pascal.pao@journee-vinicole.com

Impression :
Imprimerie spéciale
de La Journée Vinicole
Dépôt légal à parution.
© 2007 Vini-Média Sas

SERVICE ABONNEMENT
La Journée Vinicole
Parc industriel Cresse Saint Martin
34660 Cournonsec
Tél. : 00 33 (0)4 67 41 59 59
Fax : 00 33 (0)4 67 41 59 58
abonnements@journee-vinicole.com

Abonnements :
La Journée Vinicole :
France et étranger : 178 euros TTC / an

DIFFUSION NATIONALE ET INTERNATIONALE

Toute reproduction, même partielle, des articles
publiés dans cette édition sans accord de la
société éditrice est interdite, conformément à la
loi du 11 mars 1957 sur la propriété littéraire et
artistique.

Photos de couverture :
La Journée Vinicole

Produits dérivés de la vigne : quelles perspectives ?

Il serait sans doute difficile d'expliquer à de non-initiés, qu'une plante capable de produire des dizaines d'aliments et de boissons différents a fait l'objet d'un projet prévoyant d'en arracher jusqu'à 10% de sa superficie européenne, ou la moitié du vignoble français. Et pourtant... Trop souvent, on a tendance à envisager la vigne sous son seul aspect vinicole. Or, la pluralité des produits issus de la vigne est telle que, même en leur dédiant une édition spéciale, on ne parvient ni à les présenter tous, ni à les analyser dans le détail. La tâche n'ira pas en se simplifiant car avec l'amélioration des techniques de soustraction, une compréhension accrue des propriétés antioxydantes du raisin et une demande croissante en faveur d'aliments naturels, tout le potentiel de la vigne n'a sans doute pas encore été révélé. Toutes les voies de développement ne seront pas valorisantes : le biocarburant n'est pas nécessairement l'issue la plus flatteuse pour les produits de la vigne. Mais, inscrites dans le cadre d'une orientation stratégique de filière, toutes ont la capacité d'assurer la pérennité du vignoble. Cela, à condition d'opérer l'évolution concomitante des conditions de production, garantie essentielle de leur viabilité. La recherche a certainement la capacité d'identifier les possibilités futures de diversification. Reste à savoir si l'ouverture qui leur réservée sera à la hauteur du potentiel...

Sharon Nagel

Sommaire



Introduction	
La diversification : il reste du chemin à parcourir	p. 4-5
Désalcoolisation	
La diversification passe-t-elle par la désalcoolisation ?	p. 6 à 8
"Bonne Nouvelle" : d'une clientèle historique vers de nouveaux profils de consommateurs	p. 10-11
Jus de raisin	
De réelles perspectives de croissance	p. 12-13
Boissons	
Un jus de raisin pas comme les autres	p. 14-15
Entrer dans l'univers des boissons avec le premier soda issu de la vigne	p. 16-17
Un muscat "frétilant" pour séduire une clientèle jeune	p. 18
Pétillants de raisin	
Le marché amorce une reprise	p. 20-21
Raisin de table	
Une filière en quête de renouveau	p. 22 à 25
Energies renouvelables	
Les marcs de raisin comme sources d'énergie	p. 28 à 30
Vinaigre de vin	
"Nous sommes les petits frères de la filière vinicole"	p. 31 à 33
Valorisation des sous-produits de la vinification	
Quel avenir pour les distilleries ?	p. 34 à 36
Huile de pépins de raisins	
Un marché qui reste limité, faute de matière première	p. 38-39
Nutraceutique	
Le marché des produits dérivés de la vigne	p. 40 à 42
Pharmacopée	
Les vertus de la vigne : la phytothérapie	p. 43
Engrais	
Le compost issu de la vigne	p. 44-45
Lecture	
Librairie du vin : sélection d'ouvrages	p. 46



Introduction

La diversification

Existe-t-il une autre plante capable d'une production aussi diversifiée que la vigne ? dont les fruits peuvent être consommés en tant que tels mais aussi secs, transformés en boissons, alcoolisées ou non, en gelées ou sucres, en vinaigres... ? dont chaque composé est exploité, des pépins à la pulpe en passant par la pellicule, pour élaborer des huiles alimentaires ou essentielles, des produits cosmétiques, pharmaceutiques ou nutraceutiques, de l'alimentation animale ou des amendements organiques ? et dont la plante elle-même contribue à cette valorisation qui n'a sans doute pas encore révélé tout son potentiel ?

La diversification est inscrite de longue date dans l'histoire de la vigne. Le jus de raisin, le vinaigre, les raisins secs, pour ne citer qu'eux, font partie du patrimoine historique et de la culture alimentaire de nombreux pays. Plus récemment, des travaux de recherche ont permis de mettre au point des techniques d'extraction de composés contenus dans les différents sous-produits de la vinification et d'optimiser au maximum l'ensemble des ressources disponibles. Ces travaux avanceront encore pour mettre en lumière de nouveaux composés à partir desquels pourra être élargie la panoplie de produits actuelle.

Le poids du vin freine la diversification

Si la valorisation des sous-produits de la vinification est

déjà bien établie et obéit à certains impératifs – qu'ils soient économiques ou environnementaux – la diversification en termes de création de débouchés autres que le vin est freinée par le poids de celui-ci dans la filière viticole. « *Si l'on raisonne en chiffres, le vin représente entre 50 et 60 millions d'hectolitres. Or, pour les autres produits, on atteint au mieux 1 million d'hectolitres avec le sucre de raisin, suivi du jus de raisin. On voit bien le décrochage* » explique Jean-Louis Escudier, directeur de l'INRA Pech Rouge (11). Pour ce dernier, seule l'inversion du rapport entre le nombre de consommateurs et de non consommateurs changerait véritablement la donne : « *il faudra alors penser à eux* ». Pour Etienne Montaigne, administrateur auprès de l'Institut agronomique méditerranéen de Montpellier (IAMM),

: il reste du chemin à parcourir

Introduction

« les produits dérivés de la vigne peuvent constituer des éléments de diversification d'une entreprise mais ne sont pas une solution à la crise car les volumes pouvant être concernés ne compensent aucunement la perte de la consommation de vin ».

Des investissements importants pour des produits de niche

En réalité, l'élaboration de produits de diversification pose aussi un certain nombre de problèmes importants aux entreprises, ce qui freine leur mise en application : « les produits dits de diversification demandent une spécialisation tacite, en termes de technologies, de préparation, de conditionnement ou de stabilisation du produit. On part ainsi d'une logique d'œnologie à une logique plus agroalimentaire et ce virage ne s'est pas fait » affirme le directeur d'Inra Pech Rouge. A l'échelle de la filière, ce virage ne s'est pas fait parce que le vin fait l'objet d'un savoir-faire et que toute réorientation nécessite des investissements importants – en matière d'élaboration mais aussi de marketing et de commercialisation – pour une production qui reste, pour l'heure, de niche. En revanche, certaines entre-

prises ont souhaité opérer ce virage pour une partie de leur production : c'est le cas d'Uccoar qui s'est spécialisé dans le « sans alcool » et commercialise près de 1,5 million de bouteilles, ou encore de Listel, avec ses pétillants de raisin. Dans ce dernier cas, l'entreprise a démontré que tous les produits de diversification n'entrent pas dans le créneau des marchés de niche...

« On ne s'intéresse qu'à la moitié de la population »

L'absence de prospective sur le potentiel de nouveaux débouchés, une stratégie de filière très axée sur le vin, et, pour certains produits existants, des niveaux qualitatifs qui ne soient pas compatibles avec leur développement : tous ces facteurs freinent sans aucun doute la diversification. « La filière vin ne s'intéresse qu'aux adultes qui consomment de l'alcool. On écarte ainsi tous les enfants, les jeunes ou les adultes abstinentes pour ne s'intéresser qu'à la moitié de la population » insiste Jean-Louis Escudier, expliquant ainsi l'orientation privilégiée actuellement par l'INRA en matière de recherche. Après s'être penché sur le sucre de raisin, les colorants ou encore l'acide tartrique, l'IN-

RA Pech Rouge s'est intéressé à la thématique d'élaboration de boissons à base de raisin, à teneur en alcool réduite ou non alcoolisées. L'Uccoar a été la première entreprise à solliciter l'aide de l'Institut, mais plus récemment d'autres projets ont pu voir le jour en collaboration avec des entreprises aussi bien de grande envergure – Foulon Sopagly ou Fruité – que de petite dimension, comme la « start-up » Toto Vino. Du soda de la vigne au jus de raisin à teneur en sucre réduite, en passant par des vins désalcoolisés proposant divers degrés alcooliques, la gamme de produits s'élargit, poussée par la volonté de répondre à des préoccupations croissantes sur le plan de la santé. Et dans un monde où les boissons gazeuses classiques sont de plus en plus en ligne de mire, une nouvelle génération de boissons à base de raisin, naturelles, a toute sa place.

Améliorer la compétitivité des exploitations

Reste la question de la viabilité économique : les rendements actuellement pratiqués freinent, eux aussi, la diversification. Ainsi, celle-ci nécessite réflexions et expérimentations dans des domaines très variés allant de la sélection variétale, à l'apport en eau, en passant par la taille minimale ou encore la viticulture de précision. « La France accuse un retard important en matière d'apport d'eau alors que la majorité des vignobles des zones chaudes, hors Europe, en bénéficie. Il s'agit là d'un domaine où l'on peut associer à la fois l'amélioration du rendement à des gains de qualité. Quant à la viticulture de précision, elle va permettre d'établir une cartographie par l'intermédiaire de

capteurs, générant ainsi une meilleure connaissance des superficies viticoles pour mieux gérer la qualité et répondre à des cahiers des charges ». Il serait en effet souhaitable d'orienter chaque parcelle en fonction de ses débouchés, qu'ils soient viniques ou non. Il en va de la performance quantitative et qualitative des exploitations.

Une diversification encore timide

Toutes ces avancées s'inscrivent, il est vrai sur le long terme, et impliquent des orientations et choix politiques que la filière ne maîtrise pas nécessairement. En effet, si la recherche est à même d'apporter des solutions techniques à la diversification de la production, les entraves réglementaires ne facilitent pas nécessairement leur mise en œuvre. Outre le problème des rendements, la commercialisation doit également faire face à des freins : c'est le cas par exemple pour les vins désalcoolisés – interdits d'exportation et donc privés de leur principal marché – et pour les jus de raisin élaborés à l'aide de verjus, qui se voient interdire la mention pur jus. Quant au sucre de raisin, qui représente sans doute le premier produit de diversification en volume, son avenir dépend des décisions politiques qui seront prises à Bruxelles. Ainsi, la responsabilité d'une diversification encore timide dans le secteur vitivinicole – hors sous-produits de la vinification – semble être partagée, y compris au sein de la filière elle-même, qui a sans doute fait preuve d'une attitude plutôt passive quant aux possibilités de développement de la panoplie de produits non vins.

nnn



Désalcoolisation

La diversification passe-t-elle par la désalcoolisation ?

Est-il illusoire de tabler sur un retour en vogue des vins désaltérants d'antan, porteurs de volumes importants mais aussi d'une meilleure pénétration sociale pour la filière vitivinicole ? Le réchauffement climatique obligera-t-il à recourir à la désalcoolisation pour rendre le vin acceptable, du point de vue organoleptique et social ? Sur fond de débats opposant parfois progressistes à passésistes, défenseurs de l'élitisme à partisans du vin populaire, les recherches se poursuivent pour identifier les techniques de réduction du degré alcoolique les plus appropriées, à la demande des professionnels.

En effet, si certains qualifient l'offre actuelle d'anecdotique, l'avancée des recherches et l'intérêt de diversifier la production créent de plus en plus d'adeptes ou du moins de curieux de la désalcoolisation, du côté de la production. Sans que l'on sache encore si une demande pour ce type de produits existe réellement, la réduction de la teneur en alcool des vins correspond à une volonté des pouvoirs publics, et par conséquent, de certains acteurs de la chaîne de distribution, et non des moindres. En Grande-Bretagne, par exemple, plusieurs grands distributeurs ont annoncé leur souhait de référencer davantage de vins à des degrés alcooliques inférieurs à l'offre actuelle, ce qui pourrait donner l'impulsion nécessaire au véritable lancement commercial de ces produits. Par ailleurs, en France, le Rapport Pomel préconisait déjà en 2005 la généralisation des techniques de désalcoolisation, dans la limite de 2% volume,

afin de répondre au changement d'habitudes de consommation et donc, comme mesure de relance de la filière vitivinicole. Si des incertitudes demeurent quant à la transposition de cette volonté dans les faits, sur le plan réglementaire et dans le cadre de la réforme de l'OCM vins, des programmes de recherche se penchent depuis cette période sur la viabilité des différentes techniques.

Des pertes en volume

C'est le cas de l'ITV France, sollicité dès 2005 comme l'INRA, pour étudier les différentes possibilités techniques de réduction du degré alcoolique des vins.

Pour cela, un groupe technique national a été mis en place sous l'égide de Viniflor avec en son sein plusieurs partenaires, professionnels, interprofessionnels et techniques, en relation avec la DGCCRF et la DGDDI. Les travaux du groupe, coordonné par Philippe Cottureau à l'ITV Nîmes, portent sur deux principes : la réduction de la teneur en sucre des moûts et la désalcoolisation une fois le vin fermenté. Le premier procédé est proposé notamment par la société Bucher Vaslin sous le nom commercial Redux, testé depuis trois ans par l'ITV. « *Nous observons des résultats tout à fait acceptables, avec néanmoins une contrainte au niveau de la réduction du degré. En effet, il est difficile d'aller au-delà de 2% d'alcool probable. Par ailleurs, nous constatons une perte de volume de 7% pour une baisse d'un degré probable* » explique Philippe Cottureau. Une perte, certes non négligeable, mais à comparer à celle de 10% pour un degré d'éthanol dans le cas de l'auto-enrichissement. En outre, le concentré de sucre retiré pourrait éventuellement être valorisé comme source de sucre, de moût concentré rectifié par exemple, rappelle le chercheur de l'ITV. Même si ce sucre est moins valorisable que le vin lui-même, une interdiction de la chaptalisation – envisa-

gée dans le cadre de la réforme de l'OCM – pourrait constituer un débouché important pour ce type de sous-produit.

Des pertes aromatiques causées par différents phénomènes

La deuxième voie explorée par le groupe technique est celle de l'élimination de l'alcool dans les vins. Le premier procédé fortement testé depuis déjà plusieurs années implique la combinaison osmose inverse-distillation. C'est le procédé utilisé par le Domaine La Colombette (34) et la distillerie d'Olonzac (Société française de Distilleries). Pour l'heure, seuls ces deux sites ont demandé une dérogation – obligatoire – pour commercialiser ces produits. D'autres expériences ont porté sur le couplage nanofiltration – une sorte d'osmose inverse – avec un contacteur à membrane. Il s'agit d'un procédé australien, testé par exemple à la Cave coopérative de Cournonsec, mais dont les essais restent peu nombreux à cause de quelques difficultés administratives qui devraient être levées dans le courant de l'hiver. L'avantage du premier procédé réside dans la faible perte de volume : 2% environ pour 2% d'alcool enlevé. En revanche, l'utilisation de ce procédé nécessite soit de transporter le vin en distillerie, soit d'acquiescer un statut de distillateur – comme l'a fait le Domaine La Colombette – avec toutes les contraintes administratives que cela suppose.



Auparavant commercialisé sous le nom « L de Listel », aujourd'hui appelé « Pink », le vin à 9° élaboré par Listel « fonctionne bien » sur le plan commercial selon le directeur général des Domaines Listel, Martial Pelatan. « Tous les ans il enregistre des progressions en volume à deux chiffres, ses référencements augmentent et il connaît une bonne rotation en magasin ». Pour obtenir 9°, Listel réalise une fermentation non complète pour un taux de sucre résiduel de 20g par litre. « Nous sommes présents dans la catégorie des vins à 12°, avec les pétillants autour de 3° et je pense que les vins à 9° formeront une passerelle entre le monde du sans alcool et les vins traditionnels ».

désalcoolisation



Comme « Plume » du Domaine La Colombette (34), la marque espagnole Sovio, élaborée par Casa de la Ermita (Jumilla), est tombée sous le couperet de la réglementation européenne interdisant l'exportation de vins partiellement désalcoolisés. Jusqu'à sa suspension de commercialisation l'été dernier par les services des Fraudes britanniques, cette boisson pétillante était importée en Grande-Bretagne par la société DB Wines, constituée de plusieurs investisseurs privés dont deux responsables de la société Cone Tech, fabricant du procédé « spinning cone ».

Or, pour le couplage osmose inverse-distillation, les travaux de l'ITV ont fait ressortir qu'une grande partie des pertes aromatiques sont dues au trituration des vins, c'est-à-dire le fait de les dépoter pour les transporter à la distillerie, les traiter, puis les remettre dans le camion et ensuite dans la cuve. « Pour le traitement en lui-même, nous observons quelques petites pertes aromatiques à travers les membranes mais elles sont relativement faibles lorsqu'on fait le bilan entrée-sortie de l'appareil » confirme Philippe Cottreau.

Tenir compte de la disponibilité et du coût du procédé

Globalement, quels que soient les procédés, les travaux ont mis en exergue une petite perte aromatique, causée par des phénomènes différents et peut-être liée aussi aux faibles volumes encore concernés par ces recherches. « Dans la mesure où il ne s'agit pour l'heure que de dérogations, les volumes traités sont petits, de l'ordre d'une centaine d'hectolitres : on ne se met donc pas en situation de traitement industriel réel. Ainsi, on augmente encore ces petits problèmes de pertes aromatiques ». Le coût des différents procédés et leur disponibilité à titre expérimental inter-

vient également dans le choix des techniques utilisées. Pour Vincent Pugibet du Domaine La Colombette, l'osmose inverse combinée à un système de distillation est « la plus économique et la plus efficace. Le système américain – le « spinning cone column » ou colonne à cônes rotatifs – fonctionne aussi mais à mon sens il est trop cher, manque de souplesse et n'a pas un grand avenir ». En France, pourrait-on préciser, car il est très répandu dans les pays du Nouveau Monde.

Les Espagnols y croient

Pour Philippe Cottreau, le principal frein à l'utilisation de ce procédé en France réside dans le fait qu'il n'existe pas en pilote et nécessite ainsi d'investir dans une unité de fabrication. « Or, il s'agit d'un investissement lourd et tant que la réglementation ne l'autorisera pas aucune distillerie ne voudra investir dans ce type d'équipement ». Néanmoins, avec les mêmes contraintes réglementaires, certains Espagnols ont souhaité réaliser cet investissement très important, témoignant ainsi du potentiel commercial perçu de l'autre côté des Pyrénées pour les vins à teneur en alcool réduite, notamment à l'exportation. Force est

suite page 8

13-17 Novembre

2007

nouveau quartier **fieramilano** Rho

pavillons 9-11-13-15

horaires 9h30-18h00

22^{ème}

SIMEI

SIMEI est la plus grande exposition à l'échelle mondiale de machines, d'équipements et de produits pour **l'œnologie, l'embouteillage et le conditionnement des boissons**

Salon International du Matériel pour l'œnologie et l'Embouteillage



Dans le pavillon 21 se tiendra **ENOVITIS 2007** Salon International des Technologies pour la Viticulture et l'Œnologie consacré à l'équipement aux produits pour la vigne et l'olive.

consultez le site www.simei.it

SIMEI

Via San Vittore al Teatro, 3

20123 Milano - Italia

tel. +39 02 8352281

fax. +39 02 835228

www.simei.it info@simei.it

Viaggiate in Fière

www.expohotels.eu

expohotels.eu
HOTELS



Désalcoolisation

La diversification passe-t-elle par la désalcoolisation ?

suite de la page 7

de constater, cependant, qu'à l'heure actuelle il est extrêmement difficile d'évaluer le coût relatif des différents procédés, tant les éléments à prendre en compte sont variés. Le calcul économique est d'autant plus compliqué à établir que les règles déterminant les sous-produits ne seront fixées que dans le cadre de la réforme de l'OCM.

Quelle limite pour la réduction du degré ?

Réchauffement climatique, diminution du rendement agricole depuis quarante ans, recherche de vins plus concentrés et association entre degré alcoolique et qualité du vin, ont tous conduit à l'augmentation des degrés observée à l'heure actuelle. La désalcoolisation permet à la fois de réduire un degré devenu parfois excessif

– ramener un grenache de 16° à 13° par exemple – et d'élaborer des vins « d'antan » dans un esprit nouvelle génération. Mais jusqu'où se situe la limite en deçà de laquelle les produits élaborés ne séduisent plus les consommateurs ? C'est tout l'intérêt des recherches menées depuis janvier 2006 dans le cadre du programme ANR/PNRA (Programme national de recherches en alimentation et nutrition humaine) coordonné par l'INRA et le directeur de l'unité Pech-Rouge, Jean-Louis Escudier, et impliquant douze équipes différentes. Ce programme, qui vise à développer des boissons de qualité titrant entre 6° et 12°, inclut des tests consommateurs et des analyses sensorielles qui sont réalisés à Dijon et des dégustations avec un jury expert, menées à Montpellier.

Il manque du recul pour connaître tous les paramètres

Pour Vincent Pugibet, qui élabore « Plume » à 9°, la limite se fixe justement autour de ce degré : « *en dessous il manque le côté vin vrai. A 9° on obtient le côté agréable de la détente, sans tomber dans les inconvénients du vin entre 13-15°. Dans tous les cas, la désalcoolisation nécessite de disposer d'un très bon vin au départ car en enlevant l'alcool on augmente la volatilité des arômes, des bons comme des mauvais* ». Pour sa part, Philippe Cottureau note que s'il n'y a pas de problème majeur au niveau aromatique, l'équilibre gustatif est plus difficile à obtenir, même si ce n'est pas nécessairement le degré lui-même qui pose problème. « *Il y a vraiment un équilibre à trouver* ». Certains vins seront-ils plus à même d'être désalcoolisés que d'autres ? Il faudra sans doute un recul sur plusieurs années pour le déterminer, d'autant

plus que d'autres critères que les seuls procédés techniques employés entrent en ligne de compte.

L'obtention de variétés moins riches en sucre

L'identification des créations variétales de cépages à moindre potentiel en sucre a été inscrite par exemple dans le cadre du programme de l'ANR. « *Cela fait trois ans que nous réalisons ces recherches et nous commençons à avoir les premiers raisins* » explique Jean-Louis Escudier. « *Demain, élargir la palette avec des variétés moins riches en sucre, plus résistantes aux maladies fait partie de l'avenir de la filière* ». Par demain, il faut entendre le moyen terme, estimé par le directeur de la station de Pech-Rouge à cinq ans environ, même si dans deux ou trois ans des expérimentations pourront déjà se dérouler en dehors de l'INRA. La question implique, en effet, aussi l'ITV-ENTAV puis les pépiniéristes et elle revêt une importance majeure pour la reconquête de la diversité variétale, sachant qu'aujourd'hui moins de 20 cépages assurent l'élaboration de 90% des vins dans le monde. Pour l'heure, en termes d'équilibre en bouche, les travaux de l'ITV donnent un a priori plus favorable pour le procédé impliquant la réduction de la teneur en sucre des moûts. « *Il est plus facile d'obtenir l'équilibre gustatif dans ce cas de figure, ce qui paraît logique car on agit en amont et non sur le vin final. Par ailleurs, nous pourrions travailler davantage cet aspect en adaptant les conditions de vinification, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui. En modifiant les conditions de fermentation, nous pourrions sans doute obtenir un résultat encore plus favorable* ».

n n n

L'influence d'une information non-sensorielle sur la qualité perçue

La maîtrise des procédés techniques, si elle est importante pour l'acceptation des produits par les consommateurs, ne constitue pas l'unique critère d'évolution des vins désalcoolisés. C'est pour cela que plusieurs approches disciplinaires ont été intégrées dans le programme ANR/PNRA, dont un aspect socio-économique. A travers une dégustation réalisée par des chercheurs à Montpellier, il ressort que, à l'aveugle, peu de différences séparent l'appréciation des vins, qu'ils soient « classiques » ou à teneur en alcool réduite, ces derniers ayant été élaborés à l'aide du procédé osmose inverse-distillation et titrant 9°. « *On peut même dire qu'il y avait une légère préférence pour les vins désalcoolisés* » affirme Josselin Masson, doctorant UMR MOISA / CR2M Montpellier SupAgro 2. Les problèmes interviennent lorsque l'information « allégé en alcool » est fournie aux dégustateurs. « *L'impact le plus négatif a été observé pour le rouge* » précise l'universitaire. « *En revanche, le rosé s'est distingué par une meilleure acceptabilité. Dans des entretiens de groupe, le consommateur offre comme représentation du rosé, un vin léger, facile à boire, pour l'été et il l'accepte ainsi plus facilement en teneur en alcool réduite* ». Il faut préciser que le terme « allégé en alcool » n'était pas de nature à plaire aux dégustateurs : il souffre d'une connotation négative car il fait tout de suite référence aux produits « allégés » ou « light » ; il n'est pas non plus très précis. Les chercheurs ont donc essayé d'identifier le vocabulaire le plus adapté : « vin à faible degré d'alcool » ou « vin à teneur réduite en alcool », voire même « partiellement désalcoolisé » étaient tous des termes acceptables. Autre enseignement obtenu à travers l'étude : les techniques de désalcoolisation importent peu, seul l'ajout éventuel d'additifs préoccupe les consommateurs. Enfin, dans le cadre d'une autre étude menée sous l'égide de la Fédération héraultaise des vins de pays (contrat de plan Etat-Région, Viniflor, Conseil Régional, DRAF LR) auprès de 1 012 consommateurs, l'appartenance des vins désalcoolisés au rayon vin a été clairement établie – éventuellement sous forme de section dédiée – de même qu'une corrélation dans l'esprit des consommateurs entre la réduction de la teneur en alcool et un prix sinon inférieur à ceux des vins conventionnels du moins équivalent.

Union Grap'Sud

La Gardonnenque et la distillerie Cap'Sud s'unissent et créent l'union Grap'Sud

Grap'Sud, créée le 28 février 2007, est constituée à ce jour de l'union de deux distilleries coopératives viticoles : Cap'Sud SCA, fondée en 1913, dont le siège social est situé à Rieux-Minervo, dans l'Aude et La Gardonnenque SCA, fondée en 1969, dont le siège social est situé à Cruviers-Lascours, dans le Gard. Ces deux entreprises ont chacune apporté à l'Union l'ensemble de leurs actifs et regroupent des vigneron qui représentent plus de 4 millions d'hectolitres de vin. « C'est une union avec transfert de la totalité des actifs. C'est-à-dire que les distilleries de base que sont La Gardonnenque et Cap'Sud continuent d'avoir leur propre existence et conservent leurs adhérents respectifs. Tous les moyens techniques et humains sont mis en commun et gérés par l'Union » précise Patrick Julien directeur de La Gardonnenque.



Un regroupement qui permet une plus grande compétitivité

L'objectif en regroupant les deux distilleries est également d'assurer le développement des activités sur un marché élargi. « Cette union a permis une mise en commun des moyens de façon à rationaliser les flux de matières, les investissements et de faire des économies d'échelle. Cette union est issue d'un véritable partenariat, car nous travaillons depuis 15 ans ensemble, en particulier sur les moûts concentrés rectifiés et les anthocyanes de raisins » assure Patrick Julien, pour qui ce regroupement permet également une plus grande compétitivité. « L'autre objectif de l'union est d'accueillir demain d'autres structures. D'ailleurs devant les nombreux avantages qu'il y a à se regrouper, une autre distillerie est déjà en train de nous rejoindre. Il s'agit de la Distillerie La Varoise » ajoute Patrick Julien. En se regroupant, les deux distilleries sou-

haitent par ailleurs accroître la satisfaction des adhérents et des clients. « Si nous voulons conserver nos parts de marché nous devons nous mettre au service du client, nous démarquer de la notion de prix et nous axer davantage sur la notion de service et d'accompagnement » assure Patrick Julien.

Une équipe Recherche et Développement compétente

L'Union Grap'Sud a souhaité miser sur la fabrication et la commercialisation de nouveaux produits dérivés du raisin pour répondre aux marchés spécifiques de l'agroalimentaire, la nutraceutique, l'œnologie, l'agriculture et l'agro-industrie. « Nous sommes plus particulièrement spécialisés en nutraceutique, qui concerne les compléments alimentaires, mais également un peu en cosmétique qui sont deux marchés à fort potentiel que nous souhaitons développer. Pour cela nous misons sur la recherche-développement qui nous permet également de toujours garder une avance sur la concurrence. La recherche-développement chez nous est donc basée sur les nouveaux produits et notamment les nouvelles applications et l'amélioration des procédés » précise Patrick Julien. L'équipe Recherche et Développement explore ainsi toutes les voies offertes par le raisin et s'applique à mettre au point les produits de demain. Les polyphénols, tanins et autres molécules complexes du raisin, ouvrent en effet de nouveaux horizons dans la nutraceutique, la cosmétique, la parapharmacie. L'équipe Recherche et Développement assure également l'évolution qualitative des « Produits Grap'Sud » pour une adaptation toujours meilleure à la demande des utilisateurs.

La diversification des activités est un axe stratégique important pour GRAP'SUD

« La réforme de l'OCM vins proposée à ce jour, prévoit la disparition des aides à la distillation des marcs et des lies. Si aujourd'hui nous payons à nos adhérents les apports de ces sous-produits, demain, si la réforme est appliquée telle quelle, ils devront payer pour les éliminer.

Nous essayons donc de trouver de nouveaux produits et nouvelles activités non subventionnés de façon

à réduire la facture qu'ils auront à payer »

Pour ses projets de R&D, Grap'Sud s'appuie sur l'Association Transfert-LR

En tant qu'Administrateur de « Transferts Languedoc Roussillon » représentant les industries agricoles et alimentaires régionales, j'incite fortement le milieu viticole (caves particulières et coopératives, groupements, metteurs en marché) à contacter cette association de transferts de technologie et de savoir-faire innovant qui coordonne les contacts entre producteurs industriels et les centres de recherche régionaux et permet d'accéder à des aides régionales, nationales et européennes (www.transferts-lr.org)

Une politique de protection de l'environnement et de développement durable

Pour Grap'Sud, qui puise dans le raisin sa raison d'exister, respecter la nature est tout naturel. Depuis de nombreuses années, l'entreprise développe ainsi une politique volontariste pour protéger l'environnement. Grap'Sud dispose ainsi de sites classés pour la protection de l'environnement. À ce titre, l'ensemble des ateliers est soumis à autorisation d'exploiter par arrêtés préfectoraux, dont la réglementation concerne principalement la protection des ressources en eaux ; la prévention des pollutions atmosphériques ; l'élimination des déchets ; la prévention des bruits ; la limitation des impacts paysager et la prévention des accidents. Nous faisons depuis longtemps du développement durable sans le savoir. Depuis nous avons engagé des démarches formelles dans le cadre d'actions menées par les Chambres de Commerce et d'Industrie d'Alès et de Nîmes, l'Afnor, l'Association Régionale des Industries Agro-Alimentaires (ARIA-LR) avec le soutien financier du Conseil Général du Gard et du Conseil Régional Languedoc-Roussillon. L'Union nous a permis de réaliser une meilleure gestion des flux polluants. Ainsi le site de Cruviers-Lascours mieux situé et équipé en terme de dépollution, traite les liquides les plus chargés en matières organiques comme les lies, le site de Rieux-Minervo se concentrant sur des activités moins polluantes.

Dans ce cadre le site gardois a été équipé d'une colonne de distillation sous vide des lies chauffées par récupération des buées de l'atelier de concentration thermique des effluents. Pour Patrick Julien, « cette politique de développement durable est un véritable avantage pour la pérennité de l'union. En particulier nous nous sommes rendu compte que de plus en plus de clients y étaient très attentifs. Et puis le développement durable, peut contribuer à faire de sérieuses économies ».

Croissance externe

Dans le cadre de la recherche de nouveaux apporteurs et l'ouverture sur de nouveaux marchés, l'Union Grap'Sud a acheté le 3 septembre 2007, la distillerie alsacienne Romann-Ramel.

Cette distillerie viticole privée située à Sigolsheim dans le Haut-Rhin à une dizaine de kilomètres de Colmar, traite pratiquement tous les sous-produits du vignoble alsacien, à savoir :

30 000 tonnes de marcs
45 000 hectolitres de lies
40 000 hectolitres de vins
Elle emploie une vingtaine de personnes et réalise un chiffre d'affaires de 5 à 6 Meuros.

Grapp'Sud, dont le siège social est situé à Cruviers-Lascours, possède, en France :

- 6 sites de production
- Dans l'Aude, à Rieux-Minervo, Conques-sur-Orbiel, Puichéric
- En Champagne, dans la Marne, à Pocancy,
- Dans le Gard, à Cruviers-Lascours
- Dans le Haut-Rhin à Sigolsheim

- 2 sites de stockage et de transit
- Dans le Gers, à Eauze
- Dans l'Hérault, à Béziers

Une filiale, Inosud SA, dont l'activité principale est la production et la commercialisation de sucre de raisin et en particulier de Moût Concentré Rectifié.

Quelques chiffres :

Le Groupe Grap'Sud traite annuellement, dans le cadre de son activité de distillerie :

- 80 000 tonnes de marcs de raisins
 - 160 000 hectolitres de bourbes et de lies
 - Selon les années, plus de 600 000 hl de vins et produit jusqu'à 130 000 hl de moûts concentrés et moûts concentrés rectifiés.
- Chiffre d'affaires consolidé du Groupe 2006/2007 : 46 millions d'euros.€

Désalcoolisation

"Bonne nouvelle" : d'une clientèle historique vers de nouveaux profils de consommateurs

Avec « Bonne Nouvelle », sans doute plus connu sous le nom de « 0° », Uccoar est présent sur le marché des vins désalcoolisés depuis 1993. Aujourd'hui, sous licence INRA, le groupement de producteurs audois en commercialise chaque année 1,3 million de bouteilles, à telle enseigne que la marque est devenue un produit de diversification à part entière pour l'entreprise.

Cette évolution n'était pourtant pas évidente car, comme le reconnaît Patrice Girin, directeur commercial France d'Uccoar, « pendant très longtemps, il s'agissait d'un produit peu valorisé au sein du monde vitivinicole et de faible importance pour les enseignes de la grande distribution ». Etre seul sur ce marché a constitué un atout indéniable pour Uccoar, permettant au produit de devenir incontournable et donc d'acquiescer une bonne assise en termes de diffusion numérique. Même aujourd'hui, seuls trois producteurs européens sont en mesure d'élaborer ce type de produit à cette échelle. Pourtant, nul doute qu'une clientèle existe bel et bien pour les produits sans alcool : une clientèle historique motivée par des raisons médicales – anciens alcooliques ou diabétiques par exemple – puis plus récemment, une cible beaucoup plus large composée de tous ceux qui souhaitent éviter la consommation d'alcool, qu'il s'agisse d'un segment de population en particulier – les femmes enceintes par exemple – ou d'occasions de consommation, comme celles impliquant la conduite auto-

mobile. Les difficultés économiques qu'a connues la filière n'ont pas non plus été étrangères au développement de ce créneau : « depuis que l'on connaît la crise viticole et qu'il y a un changement de mentalités, « Bonne Nouvelle » est vue comme une solution pour être, en périphérie de la sphère vin, une réponse à la fois à la production et à la consommation » affirme Patrice Girin.

Séduire les consommateurs avec une qualité meilleure

La meilleure acceptation par les consommateurs des vins désalcoolisés s'explique non seulement par des préoccupations plus fortes en matière de santé publique, mais également par une amélioration de la qualité des produits proposés. Si la méthode d'élaboration elle-même employée par Uccoar a peu changé depuis le lancement de son vin désalcoolisé il y a une quinzaine d'années, plusieurs éléments ont été entièrement revus au cours de cette période. « D'abord la sélection des vins est meilleure : nous appliquons un cahier des charges et utilisons uniquement des vins de table français, tous

étant soumis à des exigences au niveau de la coloration ou de l'acidité par exemple. Par ailleurs, le conditionnement a été entièrement revu et au niveau de la formule aromatique, nous avons travaillé avec des panels de consommateurs pour l'améliorer. A l'heure actuelle, nous proposons un produit de meilleure qualité, plus fiable que ce que nous proposons au tout début » estime Patrice Girin.

L'intérêt de créer un pavé sans alcool dans le rayon vins

Des dégustations comparatives avec des produits vins organisées souvent sur le lieu de vente font ressortir une meilleure acceptation pour les blancs et rosés sans alcool que pour les rouges, notamment auprès des jeunes et des femmes. Il faut dire que le comportement d'achat en linéaire dépend beaucoup du positionnement du produit, qui n'est pas nécessairement adapté à ce type de boisson. Depuis six mois, Uccoar émet des recommandations en matière de merchandising, préconisant de réunir les références. « Les tests que nous avons pu mener montrent l'intérêt de la création d'un pavé sans alcool, dans le rayon vins. Selon les implantations d'enseignes, nous sommes présents la plupart du temps avec les vins de table et les vins de pays, et parfois répartis par couleur. Nous n'avons, ainsi, aucun impact. Le fait de réunir les références crée une attirance et une curiosité qui favorisent les rotations ». Si le groupement parvient à faire acter l'intégration d'un pavé sans alcool dans le linéaire

vins, il souhaiterait que, dans un deuxième temps, les réflexions portent sur la création d'un pavé sans alcool dans l'univers liquides qui pourrait regrouper aussi bien les vins que les apéritifs ou les bières, une proximité de produits qui ne serait pas préjudiciable aux vins désalcoolisés.

Des 25cl pour le CHR

Une autre voie qu'Uccoar entend suivre très prochainement concerne l'implantation de « Bonne Nouvelle » dans le circuit CHR, une orientation jusqu'alors entravée par un défaut de conditionnement. « Aujourd'hui, nous réalisons des bouteilles de 75cl uniquement mais dans les prochains mois nous allons lancer un format 25cl avec lequel nous comptons aborder des marchés de type CHR. Au restaurant, je ne pense pas qu'un client commande une bouteille de 75cl de vin désalcoolisé. En revanche, il nous paraît tout à fait réaliste de penser qu'une personne en présence de consommateurs de vin souhaite consommer 25cl de sans alcool ». Autre nouveauté : l'arrivée d'une gamme de cépages il y a trois mois, laissant envisager une



sans alcool sues



sans alcool

ouverture de ce marché vers d'autres profils de consommateurs. « Nous commercialisons 1 300 000 bouteilles et pouvons peut-être encore gagner 300 000 bouteilles mais guère plus en générique. En revanche, la déclinaison en cépages nous laisse envisager un potentiel important puisqu'il s'agit de produits de bonne qualité, sains, qui peuvent se consommer à n'importe quel moment, sachant tout de même que cela nécessite d'aller conquérir un nouveau consommateur et nous ne sommes pas Coca Cola ! »

Des boissons vitaminées en cours de test

L'ouverture grandissante du marché des vins désalcoolisés, qui va souvent de pair avec des préoccupations de santé, donne lieu chez Uccoar à de nouvelles pistes de développement, toujours dans l'esprit de la diversification. Si le groupement exclut la création de produits du type cocktails à base de vin – « déjà morts-nés » - ainsi que de boissons viniques titrant aux alentours de 6° - « qui

Des contraintes réglementaires freinent l'exportation

S'il existe des perspectives de développement pour ces produits en France, il n'en est pas de même encore pour l'exportation. La réglementation française, plus contraignante que celle imposée dans d'autres pays, entraîne, en effet, des difficultés à l'exportation : « nous exportons très peu de « Bonne Nouvelle ». Cela fait partie de nos objectifs mais pour l'instant nous avons des difficultés à exporter, vis-à-vis notamment de nos concurrents allemands ». En cause : les Allemands ont la possibilité d'utiliser des conservateurs alors qu'en France Uccoar se voit obligée d'utiliser la pasteurisation.

ne fonctionnent pas, faute de demande » - il réalise actuellement des tests sur d'autres produits pouvant répondre à une demande de boissons santé. « Les bases que nous obtenons à travers la désalcoolisation de vin peuvent se prêter à des produits avec enrichissement en vitamines. Pour l'instant, nous réalisons des tests sur la tenue et le goût de ces boissons vitaminées. L'obligation de pasteurisation requiert un test de vieillissement assez long pour être certain qu'il n'y ait pas d'altération profonde du produit, dans les trois, six et

neuf mois qui suivent le procédé. Ainsi, nous ne savons pas encore à quel moment nous serons en mesure de lancer ces produits ».

Amortir des installations coûteuses

Une offre de ce type permettrait non seulement d'être présent sur un créneau en progression mais aussi, sans doute, d'amortir davantage l'équipement coûteux requis pour la désalcoolisation, par rapport aux volumes susceptibles d'être vendus. « Certains de nos confrères, beaucoup plus importants, se sont intéressés à ces gammes de produits et n'ont pas donné suite. L'Uccoar a été précurseur et a pris une place dans l'univers du sans alcool qui représente aujourd'hui un axe de différenciation important pour les produits élaborés par nos actionnaires ».

n n n

Pourquoi le changement de nom ?

La marque « 0° » était très porteuse, alors pour quelle raison Uccoar a-t-elle décidé d'adopter celle de « Bonne Nouvelle » ? En réalité, ce n'est pas par choix mais parce qu'une association d'anciens alcooliques a attaqué l'entreprise en raison d'un degré d'alcool résiduel non pas de 0° mais de 0,2° ! « On nous a attaqués pour publicité mensongère vis-à-vis de la population d'anciens alcooliques alors qu'on sait très bien que certains jus de fruits – comme le jus de tomate – contiennent plus d'alcool que « Bonne Nouvelle », déplore Patrice Girin. Les services de la Répression des fraudes ont donc demandé à Uccoar de ne plus utiliser la marque « 0° ». Une affaire qui a porté atteinte aux ventes, sachant que pour les consommateurs adeptes depuis le début, il s'agira toujours du « 0° ».

Une technique difficile à maîtriser

L'alcool est le deuxième constituant du vin en volume, après l'eau, et il est difficile de l'extraire sans entraîner d'autres composés, en particulier les arômes. « Plus on va loin dans la désalcoolisation, plus les composés entraînés sont nombreux » explique-t-on à l'INRA. Ainsi, celle-ci a développé en partenariat avec la distillerie d'Arzens et l'Uccoar un procédé qui permet de limiter la perte de ces composés. Ce procédé consiste à évaporer l'alcool du vin en l'absence de tout phénomène d'oxydation lors d'une distillation sous vide partiel à basse température (40°C). Des procédés d'osmose inverse sont aussi à l'étude. Autre difficulté à surmonter : l'alcool joue un rôle essentiel dans la perception sensorielle du vin. Il tempère la sensation d'acidité, rehausse la note sucrée et contribue au moelleux en bouche. « Pour éviter l'acidité liée à l'absence d'alcool, le procédé « Bonne Nouvelle » utilise des cépages riches en anthocyanes qui ont un pouvoir tampon. Pour atténuer l'astringence liée aux tannins, on peut rajouter du glycérol à celui qui est naturellement produit dans le vin par la fermentation (de 6 à 8 g par litre). La législation autorise l'ajout de glycérol jusqu'à une teneur totale de 15 g par litre. On ajoute aussi, en faible proportion (10 à 20 g/l), du sucre par l'intermédiaire de moût de raisin et des arômes de vins pour apporter du moelleux à la boisson ». Pour l'INRA, La maîtrise de l'élaboration de cette boisson fortement désalcoolisée permet d'envisager la maîtrise de l'ensemble de la gamme entre 0 et 12 % d'alcool : « la diffusion d'une telle gamme ouvrirait de fortes perspectives de développement pour les professionnels du vin ».

Jus de raisin

De réelles perspectives de croissance

Parmi toute la panoplie de produits issus de la vigne, le jus de raisin figure dans le peloton de tête en termes de volumes élaborés. En effet, la France est le premier pays producteur de l'Union européenne, devant l'Italie et l'Espagne, avec une production annuelle de l'ordre de 1,2 million d'hectolitres. Si le jus de raisin pêche, aux yeux du consommateur d'aujourd'hui, par sa teneur élevée en sucre, il bénéficie néanmoins d'atouts nombreux et d'un passé illustre, symbolisé par les cures uvales d'antan. Ce sont ces mêmes vertus thérapeutiques qui pourraient être la clé d'un retour en vogue du jus de raisin dans les années à venir.

« **E**n dehors de son côté sucré, qui représente un réel handicap, le jus de raisin ne présente que des avantages » affirme Pierre Guyot, directeur industriel auprès de la société Foulon-Sopagly, leader européen du jus de raisin, basée à Mâcon. « C'est un produit

réellement pur jus -le plus pur de tous les jus- auquel on n'ajoute rien. A travers les polyphénols, il contient toute une série d'antioxydants et de molécules intéressantes, ce qui permettra d'exploiter les allégations santé. C'est une voie que nous explorons à l'heure actuelle ». La réduction de la teneur en sucre constitue aussi,

pour la société Foulon-Sopagly comme pour d'autres sociétés élaboratrices, un domaine prioritaire pour le département Recherche et Développement, au même titre que l'aspect marketing. « De la même façon que le secteur vinicole cherche à élaborer des vins moins alcoolisés, l'un de nos grands axes de développement porte sur l'élaboration de jus de raisin moins sucrés. C'est la même démarche, d'ailleurs nous évoluons souvent en parallèle avec le monde du vin ».

Les collections de l'INRA détiennent la clé

L'assemblage, principal travail d'un élaborateur, permet d'obtenir des profils organoleptiques recherchés : un blanc acide apporte le côté désaltérant, un rouge coloré apporte à la fois la couleur et les arômes, puis on ajoute du muscat et ensuite un dernier élément pour répondre précisément au cahier des charges du client. Mais, pour réduire la teneur en sucre, Foulon-Sopagly affirme que c'est dans les collections de l'INRA que l'on pourra trouver les cépages les plus à même de relever ce défi, sans utiliser de verjus. « L'INRA a les moyens de faire des choses plus importantes, plus impactantes qu'à l'heure

actuelle dans le secteur du jus de raisin. De la même façon qu'avec sa collection de cépages nous pourrions obtenir des « vins » tout à fait agréables à boire à 7°, nous pourrions aussi élaborer des jus de raisin au même taux de sucre qu'un jus de pomme ou un jus d'orange. En France, nous avons laissé de côté tous ces cépages sous prétexte qu'ils produisent de petits vins. Aujourd'hui, nous devrions nous en servir pour faire à la fois des vins à faible degré et des jus de raisin peu sucrés. Il y a là, un intérêt formidable pour le secteur » estime Pierre Guyot.

Certains pays réceptifs au cépage et à l'origine

La réduction de la teneur en sucre constitue, certes, un axe de développement important pour la société mais pas le seul. Les produits bio, des jus de raisin de cépage et des assemblages entre jus de raisin et d'autres fruits représentent aussi les domaines qu'elle explore actuellement, en sus de la mise en valeur des allégations santé. Avec des expéditions importantes vers les pays nordiques, la société souhaite répondre à une demande de produits issus à 100% d'un seul cépage, une orientation



jus de raisin



qui permet de rafraîchir la gamme et d'adopter une nouvelle approche marketing. Si le consommateur français semble, lui, peu réceptif à cette notion, les Anglais et les Asiatiques y sont, quant à eux, très sensibles. L'origine peut aussi s'avérer importante dans certains pays : à titre d'exemple, l'Europe du Nord est demandeuse d'une origine Vallée du Rhône ou Midi-Languedoc.

La pénurie d'autres fruits profite au raisin

Est-ce grâce à ces innovations, les tendances actuelles sont positives pour le jus de raisin, si l'on en croit les ventes enregistrées par Foulon Sopagly. « Nous avons une vision à cinq ans de 4 à 5 % d'évolution par an » se réjouit Pierre Guyot. « Par ailleurs, nous bénéficions d'un contexte de pénurie des autres fruits. Il y a des problè-

mes de raréfaction de l'orange, qui sont durables, ainsi que pour la pomme. Dans ce dernier cas, cette raréfaction est peut-être due à l'effet du millésime mais elle était déjà présente l'année dernière. Moins on boit de jus d'orange ou de pomme, plus on boit de jus de raisin ou de jus mélangé avec le jus de raisin. Nous avons donc d'importantes perspectives structurelles et conjoncturelles dans les cinq ans qui viennent ».

Les « smoothies » font exploser les ventes outre-Manche

Si Pierre Guyot est optimiste, c'est aussi parce qu'un autre phénomène s'est manifesté au cours des deux dernières années, laissant augurer un développement positif pour le jus de raisin. L'arrivée sur le marché britannique des

Portrait d'entreprise

L'entreprise Foulon-Sopagly est élaboratrice de jus de raisin exclusivement et ne possède plus qu'un seul site, à Mâcon. L'activité d'élaboration porte sur 750 000 hectolitres de pur jus, sans concentré. Cela représente 40% de part de marché en Europe. Sur les 750 000 hl, 40% sont dévolus à la France et 60% à l'exportation. Le volume pour la France représente quelque 60% du marché. L'entreprise dispose d'une capacité de stockage équivalente à environ 450 000 hl sur le site de Mâcon. Tous ses fournisseurs sont au Sud et tous ses clients au Nord. Parmi ces clients, elle compte tous les grands conditionneurs d'Europe : Tropicana, Coca Cola, Pampryl, Eckes, Gerber Foods... Elle approvisionne également quelques marques de distributeur de haut de gamme comme Carrefour. Son travail consiste à acheter des moûts à la production, puis à les transformer et à réaliser des assemblages, avant de vendre un produit fini sous forme de vrac. Elle propose aujourd'hui 45 jus de raisin différents.



« smoothies » -à mi-chemin entre la compote et le jus de fruit- y a fait exploser la consommation de jus de raisin. « Nous avons triplé nos quantités depuis 2005, grâce à ces nouveaux produits dont nous ignorions l'existence il y a seulement deux ans. Ce concept de consommation unique, en forme de petite bouteille de type Actimel®, a permis d'élaborer des boissons très sympathiques et appréciées, sur

un circuit qui n'est ni celui du jus de fruit ni celui de la compote. L'Angleterre absorbe aujourd'hui entre 150 000 et 200 000 hl de jus de raisin sous ce concept. Cela fera tache sur le nord de la France, en Belgique, aux Pays-Bas, voire aussi en Allemagne. C'est l'exemple même d'une matière première relativement noble qui peut permettre de trouver des débouchés quantitatifs ».

n n n

Plus de souplesse

Contrairement à d'autres secteurs fruitiers, où la production de jus est intégrée soit à l'amont soit à l'aval, l'élaboration de jus de raisin constitue un maillon à part entière. « Nous existons parce que nous passons du monde du vin au monde du jus de fruits. Il est très compliqué d'aller acheter des produits dans le monde du vin et, de la même façon, il est très difficile de satisfaire au monde industriel du jus de fruit. C'est pour cela qu'il existe le maillon d'élaborateur pour le jus de raisin ». Cette relation avec le secteur du vin entraîne des implications pour celui du jus de raisin dans le cadre de la réforme de l'OCM. « Nous pensons que la nouvelle OCM, si elle bouleverse beaucoup de choses, pourrait néanmoins nous permettre un peu plus de liberté dans des catégories comme les vins de table, facilitant ainsi nos approvisionnements. Aujourd'hui, nous privilégions l'origine France pour nos approvisionnements (plus de 90%) mais parfois nous butons sur des problèmes réglementaires. Davantage de souplesse nous permettrait de mieux faire correspondre l'offre, en augmentation, et la demande ».

jus de raisin

Boissons

Un jus de raisin pas comme les autres

Le secteur vitivinicole ne reste pas en marge de l'évolution de la consommation vers les alicaments. Même si les industriels de l'agroalimentaire tirent profit des bénéfices santé des produits dérivés de la vigne pour des aliments qui n'ont aucune parenté avec celle-ci, certaines entreprises cherchent à les mettre en valeur sur des boissons à base de raisin. C'est le cas de la société Unisource, qui a lancé un jus de raisin riche en polyphénols sous sa propre marque.



Ce sont les travaux de l'INRA Pech Rouge (11) qui ont permis d'obtenir ce jus très particulier, à teneur en sucre 10% moins élevée qu'un jus de raisin classique, à la texture bien plus épaisse et d'une couleur rouge soutenue. La commercialisation était d'ailleurs assurée au départ par l'INRA, au sein de la Cité de la Vigne et du Vin à Gruissan, avant qu'Unisource ne soit séduit par le projet. Une convention de transfert de savoir-faire a été signée en juin 2006 pour que la société, qui fait partie du groupe Fruité et est basée à Nissan-lez-Ensérune (34), puisse se lancer dans la commercialisation de ce jus de raisin. « La collaboration avec l'INRA nous a permis d'avoir une approche vin que nous n'avions pas » explique Pierre Klein, responsable qualité auprès d'Unisource. « Ainsi, nous nous sommes rendu compte que l'abaissement de la teneur en sucre de ce jus de raisin ne devait pas conduire à ce qu'il ne devienne trop plat. En y apportant du verjus, on apporte de la matière, un peu d'acidité et une baisse significative de la teneur en sucre. En bouche, on perçoit cette baisse, même si elle est de l'ordre de 10% seulement, mais le produit ne paraît pas trop plat pour autant ».

Réaliser des plantations orientées vers le jus de raisin

La collaboration avec l'INRA a permis d'intervenir à tous les stades de l'élaboration du produit, depuis la sélection des cépages jusqu'à l'extraction optimale des polyphénols en utilisant un mode de pressurage particulier. Ainsi, avec un recul sur trois ans, l'INRA a choisi l'Alicante pour la partie rouge de l'assemblage, un cépage qui a montré ses capacités en tant que matière colorante tout en offrant un profil organoleptique jugé tout à fait acceptable. D'autres éléments culturels, tels que l'utilisation de la taille minimale ou la minimisation des traitements, ont également été pris en compte pour étendre l'intérêt viticole du projet. L'INRA oriente actuellement les récoltes des différents cépages de la collection de Vassal pour des projets vin, certes, mais aussi pour un volet jus de raisin. Pour Pierre Klein, l'intérêt de réaliser des plantations de raisins adaptés aux jus est évident sur le plan qualitatif : « on peut être assez négatif aujourd'hui et dire que beaucoup de jus sont élaborés, sinon à partir de sous-produits, du moins de moûts qui ne sont pas utilisés par le secteur du vin. En réalisant la sélection en amont, on peut privilégier des avantages sur

le plan cultural, des apports au niveau organoleptique, et une plus grande richesse en polyphénols ».

Durée de conservation exceptionnelle grâce aux polyphénols

Ce dernier aspect, au-delà des vertus santé, n'est pas anodin non plus pour la conservation du produit. En effet, l'un des principaux avantages des polyphénols réside dans le potentiel de conservation qu'ils confèrent au jus de raisin. « Après conditionnement, le produit bénéficie d'une durée de vie de trois ans, ce qui est exceptionnel pour un jus de fruit. On se rapproche même d'un modèle de vin. Certes, au cours des trois ans, le produit évolue légèrement mais sans que l'on retrouve les modifications subies par un jus d'orange par exemple. Au bout d'un an ou dix-huit mois, un jus d'orange commence à se dégrader parce qu'il subit l'oxydation, ce qui n'est pas le cas de ce jus de raisin grâce au pouvoir antioxydant des polyphénols » se réjouit Pierre Klein.

Des entraves réglementaires

Néanmoins, l'implantation de ce jus de raisin subit des entraves révélatrices de difficultés

inhérentes à la filière vitivinicole. Car, si ce jus possède des bénéfices santé de par sa teneur en polyphénols, il ne peut les afficher, en l'absence d'études cliniques étayant ces affirmations. « Selon la réglementation applicable depuis le 1er juillet, il faut fournir un dossier avec des études cliniques pour étayer des allégations santé » rappelle Pierre Klein. Or, pour une PME comme celle-ci, il n'est pas envisageable de financer une telle étude, dont le budget se situe entre 50 000 et 60 000 euros. « Nous voyons arriver sur le marché des produits comme Vichy anti-âge où des polyphénols sont ajoutés. Des groupes de cette envergure ont les moyens d'étayer leurs affirmations et ils s'engouffrent dans la brèche ». Pour le représentant d'Unisource, ce handicap est d'autant plus frustrant pour le secteur viticole que les polyphénols sont naturellement présents dans leurs produits. Autre entrave : l'utilisation de verjus n'est pas de nature à plaire à l'administration qui considère qu'il ne s'agit pas d'un jus à proprement parler, celui-ci devant être issu de fruits arrivés à maturité. Ainsi, sur le plan réglementaire, Unisource se voit dans l'obligation d'utiliser la mention « boisson » sur l'étiquette, et non pas « pur jus ». Un casse-tête en matière de packaging

JUS DE RAISIN

car l'indication « pur jus » reste très valorisante et rassurante pour les consommateurs français. « Nous devons essayer de présenter le produit comme un 100% raisin, indiquer qu'il n'y a pas de sucre ajouté conformément à la réglementation, présenter les polyphénols mais sans tomber sous le couperet de la réglementation aliments santé... »

Trancher avec l'image vieillotte du jus de raisin en France

L'image actuelle du jus de raisin en France représente, elle aussi, un frein supplémentaire à la commercialisation de ces produits. Nul ne peut nier la connotation vieillotte associée au jus de raisin, résultat d'une conjugaison de facteurs parmi lesquels un certain désintérêt de la part de la filière pour un produit vendu tout de même à environ un million d'hectolitres par an. Qualité parfois insuffisante, assemblages motivés davantage par des considérations économiques que par la recherche d'un profil organoleptique intéressant, manque d'efforts pour valoriser le produit à travers un conditionnement plus qualitatif que la brique, et bien sûr, une teneur en sucre qui ne correspond plus aux attentes du consommateur actuel : ce sont autant de limites au développement du produit. Malgré les liens commerciaux en place de longue date entre le groupe Fruité et les GMS, ce nouveau jus de raisin a donc du mal à percer à cause d'un environnement commercial globalement défavorable. Parmi les défis que la société doit relever figure ainsi la création d'un nouveau positionnement, plus jeune et en décalage avec l'image traditionnelle du jus de raisin. « Fin 2007, début 2008, notre objectif est de trancher avec cette image vieillotte et de l'axer sur la tranche d'âge des 30-40 ans en mettant en avant la composition du produit » explique Pierre Klein.

Profiter d'une dynamique régionale

Pour ce dernier, l'approvisionnement en Languedoc-Roussillon devrait également permettre de percer le marché régional. « Nous nous sommes rendu compte qu'il pouvait y avoir un intérêt à travailler l'origine Languedoc-Roussillon, qui n'avait jamais été utilisée pour le jus de raisin. Nous vendons bien des millions de litres de jus d'orange, origine Cuba, Brésil ou Floride. Pourquoi pas le Languedoc-Roussillon, qui bénéficie d'un terroir et de modes culturels suffisamment expressifs pour le faire ». Unisource continue de travailler avec son fournisseur historique Foulon Sopagly, malgré son départ de Rivesaltes, ainsi qu'avec la cave de Quarante, qui fournit également une version bio. Pour profiter de la dynamique de communication autour de la marque Sud de France, l'entreprise a également fait référencer son produit sous ce label et elle espère séduire les caveaux de vente régionaux en proposant une référence complémentaire, susceptible d'intéresser une clientèle féminine mais aussi les enfants du fait de la teneur en sucre réduite.

Des attentes commerciales importantes

Malgré tous les freins à la commercialisation, Unisource nourrit des espoirs importants pour l'avenir commercial de ce jus de raisin rouge, qui pourrait se voir complété d'une version en blanc : « sur le seul marché local de Narbonne, l'INRA parvient à vendre plusieurs milliers de cols sans effet médiatique et avec un positionnement prix plutôt élevé. Sans vouloir extrapoler ces volumes au niveau régional et a fortiori au niveau national, je crois qu'il existe quand même le poten-

tiel pour vendre plusieurs dizaines de milliers de litres au niveau national. Un simple référencement régional auprès d'une grande centrale représenterait d'emblée plusieurs dizaines pour ne pas dire quatre ou cinq centaines de milliers de litres par an ». Il resterait alors à mettre en place le « chaînon manquant », à savoir le stockage au niveau régional. « En termes de capacité de

conditionnement, nous pouvons arriver sans problème à un volume situé entre 2 et 4 millions de litres mais nous sommes confrontés à cet échelon de stockage qui nous fait aujourd'hui défaut dans la région. C'est aux instances régionales de monter ou de remonter cet outil pour concrétiser les vœux en matière de développement durable ».

n n n





Parce que le capital de votre vin, c'est aussi votre capital, FercO Œnologie a développé et commercialise depuis plus de 8 ans, 4 Grap'tan 100% pur raisin conformes au codex œnologique.

De la vinification à la mise en bouteille les produits Grap'tan s'intègrent naturellement à vos vins tout en respectant leurs identités :

- En stabilisant la matière colorante
- En protégeant votre vin contre les phénomènes d'oxydation
- En rééquilibrant une fin de bouche
- En renforçant la structure
- En corrigeant en souplesse une perception trop astringente

Pour plus d'information et pour recevoir des échantillons gratuits, contactez nous.



**Quartier Viressac - 07220 St Montan - France
tél : 04 75 52 57 27 - web : www.ferco-dev.com**

Boissons

Entrer dans l'univers des boissons avec le premier soda issu de la vigne



Les starts-up ne sont pas l'apanage des seules nouvelles technologies. Il en existe aussi dans le domaine du vin. Pour preuve, la société Toto Vino, à Néviau dans l'Hérault, s'est créée autour d'un concept nouveau, appuyé sur des travaux de recherche menés en collaboration avec l'INRA Pech Rouge : celui d'élaborer le « soda de la vigne ».

En réalité, le projet d'Alain Pottier, fondateur et gérant de Toto Vino, a débuté avec la mise au point d'une boisson désaltérante à base de vin : Toto Vino Rouge. Objectif : proposer à des consommateurs de vin une boisson vinique, faiblement alcoolisée et désaltérante. « Nous ne voulions pas dépasser les 5° pour être comme les petites bières et nous voulions conserver la notion de dégustation, sans l'inconvénient de l'alcool. Le code de 4,5° était très important parce qu'il permettait de boire quatre, cinq voire six verres pendant l'apéritif et le repas » explique Alain Pottier. La rencontre avec l'INRA Pech Rouge remonte à 2005 car la structure de recherche était la seule dans la région du Languedoc-Roussillon à pou-

voir réaliser à la fois la gazéification et la pasteurisation sous forme de prototype. Grâce à sa collection de cépages, l'INRA a également du recul sur les variétés les plus propices à ce type d'expérimentation. Au final, ce sont les cépages syrah, merlot et carignan qui servent à l'élaboration du Toto Vino Rouge et le cinsault et la syrah pour le Rosé. Du moût concentré de raisin est ajouté, de même que du gaz carbonique mais c'est surtout l'ajout d'eau qui surprend. « Nous avons obtenu une dérogation de la DGCCRF pour « mettre de l'eau dans notre vin ». A la base la pratique est interdite et seul du vin de table, fourni par la Cave de Néviau, a pu être utilisé. Nous avons eu une autorisation de commercialisation totale, avec même par la

suite l'encouragement des administrations pour le faire ».

Un concept encore difficile à accepter pour le consommateur

La régression de la consommation de vin et la nécessité de diversification qui en résulte, ainsi qu'une plus grande sensibilité sociale vis-à-vis des méfaits liés à la surconsommation d'alcool, amènent de plus en plus de producteurs à s'interroger sur les possibilités offertes par des boissons moins alcoolisées, toujours à base de vin ou de raisin. Les méthodes employées et les teneurs en alcool privilégiées varient et il manque encore suffisamment de recul pour déterminer le potentiel commercial réel de ces différents produits. Depuis leur lancement, 15 000 bouteilles de Toto Vino Rouge et 15 000 de Toto Vino Rosé ont été commercialisées mais certaines failles sont apparues. Cela a conduit à la suspension commerciale de ces produits en attendant qu'ils soient lancés sous une autre forme. Parmi les failles identifiées figure notamment le coût, mais aussi

l'acceptation du concept par le consommateur. « Faire une boisson à 4,5° pasteurisée dans une bouteille en verre avec capsule à vis, coûte très cher. C'était d'embellie le problème de cette boisson, positionnée à 3,5 euros la bouteille de 75cl. Cela étant, le principal problème résidait dans le fait que ces bouteilles ressemblaient trop à du vin : pour le consommateur, une boisson vinique qui ressemble à du vin mais n'en est pas, pose problème ». Autre handicap : le goût, Toto Vino Rouge n'a ni le goût du vin ni celui d'une boisson rafraîchissante classique.

Le premier soda issu de la vigne

En revanche, la deuxième partie du projet semble, quant à elle, beaucoup plus prometteuse même si elle entraîne la société dans un univers dominé par des industriels. « A travers mes recherches, j'ai été stupéfait de voir que la référence dans le domaine des boissons est la cannette et qu'aucune initiative n'était faite dans le milieu viticole pour entrer sur ce terrain. Or, en France nous consommons 5,4 milliards de cannettes par an, toutes boissons confondues ». Alain Pottier a de nouveau fait appel à l'équipe de recherche d'INRA Pech Rouge pour concevoir une nouvelle boisson, cette fois sans alcool, pouvant être conditionnée en cannettes et séduire une clientèle aujourd'hui accaparée par les producteurs de boissons industrielles. A l'oc-



BOISSONS



des
« boîtes
boissons » -terme
technique de la cannette-
il n'y a pas d'artisans, seule-
ment des géants. Lorsque Coca
Cola lance une nouvelle boîte,
ce sont 40 millions d'unités qui
arrivent sur le marché au seul
titre de test».

casation du passage du Tour de France à Carcassonne en juillet 2006, la société lance Toto Vino Raisin, le premier soda issu de la vigne avec une base de verjus. « Au Moyen Age, les viticulteurs récoltaient tous un peu de verjus qui leur servait de conservateur. Le verjus nous a permis de casser la dynamique du jus de raisin et de proposer autre chose car nous ne voyions aucun intérêt à élaborer un simple jus, avec ses 170 g de sucre par litre ».

Pas d'artisans,
seulement des géants

Le lancement a généré un impact médiatique très important, y compris au niveau national, même si l'implantation commerciale sera sans doute longue tant le concept est novateur. La création d'une version à l'olive - Toto Vino Olive - accentue encore le côté révolutionnaire du projet, qui a bénéficié du soutien financier du programme Transfert LR du Conseil Régional pour un budget global de 20 000 euros. Alain Pottier prévoit même de sortir une troisième référence, toujours dans l'esprit méditerranéen, à la fin de cette année. L'effet de gamme devrait permettre d'appuyer l'implantation de Toto Vino dans les enseignes, même s'il faut reconnaître que se faire une place à côté des industriels ne sera pas chose aisée : « dans le domaine

Des économies
d'échelle au-delà
de 300 000 unités

Comme pour Toto Vino Rouge et Rosé, le problème de la compétitivité des produits se pose de nouveau, des économies d'échelle devant être réalisées. « En GMS nous sommes positionnés à 1,3 euro l'unité de 25 cl, ce qui nous situe autour du prix des boissons énergétiques. Nous sommes en discussions assez avancées avec les fabricants, dont il n'en existe que trois au monde, pour réduire nos coûts. Le raisonnement en cannettes se situe à 300 000 unités : il faut dépasser ce nombre pour être moins cher. L'année prochaine nous visons un prix situé en-dessous d'un euro la cannette prix public. Le gain se fera sur la matière sèche et non sur les ingrédients, même si ces spécifications nous rendent chers. Aucun industriel ne consent à mettre, comme nous le faisons, du verjus, du jus de raisin rouge, du sucre de raisin, ou du jus d'olive pour le Toto Vino Olive. Mais ce sont bien ces ingrédients qui nous permettent de nous spécialiser dans les soft drinks naturels ».

n n n

Boissons

Un muscat "frétilant" pour séduire une clientèle jeune

Elaborer une boisson rafraîchissante, faiblement alcoolisée, plutôt sucrée et surtout gazéifiée pour séduire une clientèle jeune : telle est l'idée du Cellier de Trouillas, dans les Pyrénées-Orientales, qui a lancé « Youm », un 100% muscat « frétilant ».

Si le nom est inspiré du catalan - « llum » signifie lumière - cette nouvelle boisson ne cherche pourtant pas à mettre en valeur son terroir d'origine. Néanmoins, pour le pays du muscat il s'agit d'un trait d'union intéressant entre les vins doux et les secs. Issu à 20% de muscat d'Alexandrie et à 80% de muscat à petits grains, récoltés à 10°, « Youm » est fermenté jusqu'à l'obtention de 5,5° d'alcool potentiel - la fermentation étant arrêtée par le froid - puis stérilisé et soumis à une flash pasteurisation. Il présente un taux de sucre résiduel non négligeable - à 50 g par litre - et subit une gazéification, lors de laquelle le taux de gaz monte parfois à 5 ou 6 g par bouteille. Cette technique d'élaboration se fait sans l'aide d'additifs - aucun arôme ni sucre n'est ajouté - permettant de préserver ainsi le goût d'une boisson vinique, à faible taux d'alcool.

Une ressemblance forte avec la bière

Ce projet, qui a bénéficié d'un soutien de 30 000 euros versé par Transferts Languedoc-Roussillon, est le fruit d'une collaboration avec l'ICV, même s'il a été affiné plutôt en interne pour prendre sa forme actuelle au bout de six mois de réflexions. « Au départ, nous avons suivi les conseils de l'ICV, notre œnologue conseil. Puis nous

avons souhaité faire confiance plutôt à nos propres idées, en ajoutant beaucoup plus de gaz par exemple que ce que nous conseillait de le faire l'Institut », explique Julien Isard, directeur de la cave. Celle-ci a également tenu compte des résultats d'un questionnaire soumis à l'appréciation de jeunes adultes et réalise actuellement une enquête d'orientation pour mesurer leur taux de satisfaction en termes de goût, d'arôme et d'étiquetage par exemple. L'habillage a d'ailleurs été conçu en interne - une option motivée par les contraintes financières d'une cave de cette dimension - et le choix de la bouteille a porté sur un format de 33 cl, semblable à celle des bières. La ressemblance se retrouve également dans le choix d'obturateur : une capsule. L'objectif est d'ailleurs d'être présent dans les mêmes circuits de commercialisation, les cafés et bars, mais aussi dans d'autres lieux fréquentés



Julien Isard, directeur du Cellier de Trouillas.

par de jeunes adultes, notamment les boîtes de nuit.

Réduire le coût de revient

Le développement commercial du produit doit pourtant surmonter un handicap non négligeable : le prix. En effet, si « Youm » se commercialise à un prix consommateur proche de celui des bières qu'il souhaite concurrencer - c'est-à-dire entre 3 et 3,5 euros - il ne bénéficie pourtant pas de la même notoriété. « Les cafés hésitent à commercialiser un produit si les marges ne sont pas plus attractives que celles de la bière » confirme Julien Isard. L'obligation de faire appel à un prestataire de services - la Brasserie des Albères - pour la gazéification et la mise en bou-

teille, ainsi que le prix des matières sèches entraînent un coût de revient relativement élevé, d'où l'intérêt d'être commercialisé en boîte de nuit. Néanmoins, la Cave compte sur une meilleure connaissance du milieu des brasseries et une augmentation des quantités commercialisées avec, par conséquent, des économies d'échelle, pour réduire ces coûts.

18 000 bouteilles prévues pour 2007-2008

Malgré ces freins, « Youm » s'est vendu à 10 000 bouteilles pour la récolte 2006 et on table sur environ 18 000 bouteilles cette année. D'autres déclinaisons sont prévues sous la marque, en rouge ou rosé, ainsi que des produits aromatisés, toujours à base de vin ou de raisin. Le Cellier de Trouillas espère fidéliser ses clients, non seulement à travers les qualités inhérentes du produit, mais également grâce à un double code barre sur l'étiquette qui permet au client de se connecter sur un site web pour accéder à des informations de façon interactive, créant ainsi un environnement familier aux jeunes adultes. Il reste à savoir si l'on peut appliquer un modèle de type bière ou soda à l'univers du vin...

n n n



Boissons



LES NOUVELLES RESSOURCES DU RAISIN

Alcools rectifiés □ **Eaux-de-vie** □ **Colorants naturels**
Anthocyanes □ **Polyphénols de raisin** □ **Tanins œnologiques**
Huile de pépins de raisin □ **Produits tartriques**
Amendements organiques



SUCREN

Elaboration de Sucre de Raisin

AVEC SUCREN® MCR
Mouûts concentrés rectifiés
UN VIN PUR RAISIN !

BP 47
Route de Ruoms
07150 VALLON PONT D'ARC
Tél. 04 75 88 02 18
Fax 04 75 88 10 17

Route d'Homps
34210 OLONZAC
Tél. 04 68 91 20 03
Fax 04 68 91 27 80

20, Ave du Générale de Gaulle
B.P. 39
11203 LEZIGNAN-CORBIERES
Tél. 04 68 27 00 09
Fax 04 68 27 58 20

Distillerie de Bagnols
Route de Béziers
34710 LESPIGNAN
Tél. 04 67 28 11 53
Fax 04 67 49 22 17

Email : contact@france-distilleries.com □ Site Internet : www.france-distilleries.com

GRUPE UNION DES DISTILLERIES DE LA MÉDITERRANÉE

AZUR DISTILLATION □ FINEDOC □ SOCIÉTÉ FRANÇAISE DE DISTILLERIES □ VAL D'HÉRAULT
54, Avenue de Montpellier – 34725 SAINT ANDRÉ DE SANGONIS

Tél. 04 67 57 80 38 - Fax 04 67 57 68 81
Email : val.dherault@wanadoo.fr

Pétillants de raisin

Le marché amorçe une reprise



A une époque où l'on se penche de plus en plus sur des vins à teneur en alcool réduite, certains produits faiblement alcoolisés issus de la vigne peuvent se targuer d'un passé déjà plusieurs fois décennal. Le pétillant de raisin est de ceux-là. Au fil des années, il s'est diversifié avec des parfums de plus en plus exotiques pour lutter contre la concurrence exercée par les cocktails, coolers, voire même les soft drinks.

l'alcool ajoutait de la vivacité». La base est identique à celle du jus de raisin, à savoir un assemblage de plusieurs cépages, dont le muscat et l'ugni blanc. D'ailleurs depuis les années 70 la composition a évolué très peu, seule la teneur en sucre a changé au fil du temps. « Nous sommes amenés à l'heure actuelle à utiliser des jus encore moins mûrs que par le passé, donc moins sucrés, de façon à ce qu'une fois les deux ou trois degrés d'alcool formés, il reste moins de sucre. Le consommateur cherche, en effet, à en restreindre sa consommation ». La loi oblige à respecter le même degré d'alcool, c'est-à-dire 2,5° pour les pétillants nature et 3,5° pour les aromatisés. « Pour les pétillants nature nous sommes restés sur une dominante muscatée, qui plaît bien aux consommateurs, alors que pour les aromatisés nous faisons évoluer les arômes en fonction des modes. Le packaging a toujours été

sérigraphié, la bouteille festive, et coûteuse à cause de la sérigraphie ».

Retour à la croissance

L'arrivée des pétillants aromatisés de Listel dans les années 80 s'explique par le boom des vins aromatisés. Au départ composée du parfum pêche, l'offre s'est étendue avec la framboise et suit aujourd'hui l'air du temps avec des arômes plus exotiques comme le litchi-pamplemousse ou l'ananas-passion. L'évolution des arômes, avec des changements environ tous les deux ans, permet de faire vivre la gamme. Pour le pétillant nature, il aura fallu opérer un relooking du packaging, qui s'apparente désormais à celui des pétillants aromatisés. Cette transition d'un packaging, plutôt de type cidre et devenu vieillot, vers un habillage plus contemporain a sans doute contribué au redémarrage commercial de ces produits constaté par Listel depuis deux ou trois ans. « A date, nous sommes à plus 10% par rapport à l'an dernier » confirme Martial Pelatan. « Depuis deux ans, nous observons une reprise du marché après avoir connu une période de chute entre 1995 et 2003/4 ». En englobant les cocktails aromatisés le marché s'élève actuellement à 7 millions de bouteilles, dont Listel détient une part de marché autour de 60%.

Le cépage prime sur l'origine

Pour le directeur des Domaines Listel, ce retour à la croissance ne s'explique que partiellement par les efforts consentis par l'entreprise, qui détient environ 80% du marché des pétillants de raisin en France.

« Ce redémarrage est sans doute dû au fait que ce produit retrouve aujourd'hui son marché puisqu'il y a dix ou quinze ans nous élaborions des volumes de pétillants considérables. Ceux-ci avaient été cassés dans leur essor par des cocktails aromatisés, souvent des MDD, des produits industriels donc beaucoup moins chers à produire. Je pense que les consommateurs se rendent maintenant compte que ces boissons ne sont pas forcément recommandables de par leur composition alors que le pétillant est un produit authentique ». Le prix et le packaging reflètent ce positionnement car, à trois euros environ la bouteille, il ne s'agit pas d'un produit premier prix. Malgré l'accent mis sur le caractère authentique des pétillants de raisin, le consommateur -à forte connotation féminine, plutôt urbain et plus jeune que le client classique des produits Listel- ne recherche pas nécessairement une origine. « D'après nos études, le consommateur n'attache pas une grande importance au terroir dont provient le pétillant de raisin » confirme Martial Pelatan. « Pour le pétillant nature, un produit issu à 100% de la vigne, le cépage intervient, le consommateur attachant de l'importance au lien entre l'arôme et la présence du cépage muscat par exemple. Pour les pétillants aromatisés, dans la mesure où l'arôme recouvre les autres éléments organoleptiques, l'origine et le cépage jouent très peu ».

La teneur en sucre est toute relative

En revanche, d'autres considérations assument une importance grandissante pour les consommateurs,

Pétillants

Pour la société Listel, principale élaboratrice française de pétillants de raisin, l'histoire remonte aux années 1970. « Depuis les années 50, Listel élaborait un pur jus de raisin » explique Martial Pelatan, directeur général des Domaines Listel. « Ce produit, élaboré sans additifs, connaissait un succès commercial mais certains consommateurs le trouvaient trop lourd, très sucré -naturellement- et peu désaltérant. Pour alléger ce pur jus il a donc été décidé de le faire fermenter légèrement, ce qui permettait d'éliminer une partie du sucre tandis que



nombreuses années, la flash-détente étant déjà utilisée pour extraire une teneur en polyphénols optimum dans ses vins. « Le pétillant de raisin est issu de la haute technologie et peu de caves disposent d'une maîtrise suffisante de la technique pour en élaborer. Cette question relève donc plus du commerce que de la technique : dès lors que le groupe Vranken identifiera un débouché commercial pour un pétillant riche en polyphénols, nous pouvons démarrer l'élaboration dans le mois qui suit. Nous possédons non seulement la technique mais aussi les cépages pour réaliser ce type de produit très rapidement ».

n n n

et notamment la teneur en sucre et les aspects santé. Certaines entreprises s'orientent vers l'utilisation de verjus pour obtenir des raisins à teneur en sucre plus faible que la normale, tandis que la possibilité d'afficher des vertus santé sur l'étiquetage intéresse un certain nombre d'opérateurs. « Pour l'instant nous voulons rester sur un produit authentique, issu de la vigne, sans intervention œnologique lourde » affirme pour sa part le directeur général des Domaines Listel, qui précise par ailleurs que les pétillants représentent « la troisième roue » sur laquelle « roule » l'entreprise aux côtés des vins des sables et des rosés de Provence. « Ainsi, dans la mesure où nous ne voulons pas pour l'heure recourir aux procédés œnologiques permettant d'abaisser la teneur en sucre, la seule solution consiste à obtenir des raisins moins sucrés. Néanmoins, il y a des limites naturelles, physiques et il est quasiment impossible de trouver des raisins à moins de 7 ou 8°. Lorsqu'on récolte du raisin à 8° et que l'on transforme 3° en alcool, il en reste 5°, soit 80 grammes de sucre par litre. Certes, ce taux n'est pas négligeable,

mais il se compare favorablement aux soft drinks, qui plus est sont sucrés au saccharose et non aux sucres naturels que sont le glucose et le fructose ». Les dégustations ont d'ailleurs permis de faire ressortir à quel point les consommateurs apprécient le côté sucré des pétillants. « Nous nous sommes rendu compte que si nous baissions trop la teneur en sucre, si nous passons en dessous de 80g, les gens l'aiment moins. Dans la mesure où l'alcool est peu présent, il faut que cela soit compensé par autre chose sinon une certaine âpreté apparaît ».

A quand un pétillant rouge riche en polyphénols ?

Quant aux bénéfices santé, l'élaboration de pétillants essentiellement blancs limite à présent la possibilité de mettre en avant les polyphénols. Néanmoins, Listel réfléchit actuellement à cette orientation, tout en insistant sur la nécessité d'obtenir une validation du consommateur avant de s'y lancer. « Il faut que des tests consommateurs démontrent qu'il existe un marché pour ce type de produit. Mais nous pourrions,

en effet, envisager une sorte d'alicament, un pétillant de raisin très rouge dont on mettrait en avant la teneur en polyphénols ». Il faut dire que Listel emploie la haute technologie depuis déjà de

GRAND JEU
du
"100 000^{ème}"
ELECTROCOURP

Gagnez 3 sérateurs F3005
(1 par jour)

Au **SITÉVI 2007**

Venez participer
sur notre stand N°13A20
(Tirage au sort tous les jours à 17h00 sur le stand INFACO)

INFACO s.a.s
BOIS DE ROZIÈS - 81140 CAHUZAC SUR VÈRE
TÉL 05.63.33.91.49. FAX 05.63.33.95.57.

by **INFACO**
www.infaco.com

Raisin de table

Une filière en quête de renouveau

Si la France s'élève au premier rang de l'élaboration de vin en Europe, il n'en est pas de même pour la culture du raisin de table. Avec une production annuelle variant actuellement entre 60 000 et 65 000 tonnes, elle ne se situe, en effet, qu'à la quatrième place européenne, derrière l'Italie, l'Espagne et la Grèce. En cause : sa situation géographique, des variétés peu productives et un coût de production plus élevé que celui de ses voisins européens. Néanmoins, la France propose des variétés de qualité – le Muscat, l'Alphonse Lavallé et le Chasselas notamment – et s'est évertuée à mettre en place deux appellations d'origine contrôlée, aux conditions de production strictes. Portrait d'une filière en quête d'une meilleure compétitivité voire de renouveau...

Malgré le fait que le raisin de table français est produit dans le Sud de la France – à savoir en région PACA (50%), Midi-Pyrénées (33%), Languedoc-Roussillon (12%), Aquitaine (3%) et Rhône-Alpes – cette culture méridionale ne lui assure pas les mêmes conditions climatiques que celles de ses voisins. « *La difficulté majeure pour le raisin de table français, c'est la concurrence venant des pays européens*

limitrophes, qui produisent à un coût plus faible que nous des produits qui sont, de nos jours, de qualité » explique Mireille Gaspard, directrice de la SICA Les Paysans du Ventoux à Mazan (84), qui commercialise chaque année environ 2 000 tonnes de raisins cultivés dans le Vaucluse, premier département producteur français. « *Etant donné notre situation géographique, nous ne nous trouvons pas dans une latitude qui permet d'atteindre des rendements de*

l'ordre de 40 voire 50 tonnes à l'hectare, comme c'est le cas pour l'Italia ou le Red Globe ». Le faible niveau des rendements, qui se conjugue à des coûts de main d'œuvre plus importants en France que de l'autre côté des Alpes ou des Pyrénées, explique un désintéressement de la part des producteurs français, reflété dans une production nationale en chute libre depuis quelques années. En effet, selon les données de la FDSEA Vaucluse, la production fran-

çaise a été divisée par deux en moins de huit ans. Cette année encore, la production a baissé à cause des effets de la sécheresse mais aussi des arrachages structurels, notamment dans le Sud-Ouest.

La production française n'assure qu'un tiers de la consommation

Cette régression du vignoble s'avère d'autant plus paradoxale que la consommation de raisin de table en France est plutôt élevée, avec en moyenne 4,8 kg consommés par habitant et par an, soit une consommation nationale estimée par la Section nationale Raisin à 180 000 tonnes. Bien que deux ménages sur trois consomment du raisin de table, la production française n'assure qu'un tiers de la consommation, ce qui contraste fortement avec le secteur du vin. Pour René Reynard, président de la Section nationale, la crise de la filière vin n'est pas étrangère à l'évolution négative du raisin de table : « *l'activité vin permettait de faire une activité de raisin de table, et vice versa* » explique-t-il. En revanche, pour Mireille Gaspard, la crise du secteur vin aurait pu avoir un impact positif pour celui du raisin de table, par effet de repli : « *nous pensions qu'avec la crise du raisin de cuve on verrait l'explosion des plantations de raisins de table mais d'après les informations transmises par le BRM, ce n'est pas le cas* ».

Plusieurs freins au développement

Abandon d'exploitations faute de successeur, décalage entre la réalisation des planta-



suite page 24

raisin de table

Publi-information

Distillerie Jean Goyard

La distillerie Jean Goyard cherche à la fois à pérenniser son activité en maîtrisant notamment sa facture énergétique mais aussi à consolider son image en misant sur le développement. Retour sur les nombreuses ambitions de cette société.

La distillerie Goyard a mis tout son savoir-faire technique pour mettre au point un ensemble de valorisations permettant de recycler proprement toutes les matières qu'elle collecte. « Nous pouvons affirmer que notre entreprise apporte un concours actif à l'écologie de l'industrie du champagne dans toute l'aire d'appellation » assure Michel Logeat, directeur de la distillerie Jean Goyard. Toujours dans un souci écologique, la distillerie Jean Goyard va investir 26 Meuros pour construire et exploiter avec l'aide d'EDF Energies Nouvelles, une mini-centrale qui produira, dès la fin 2008, de l'électricité tirée du marc de raisin et de résidus de bois. Sur quinze ans, l'installation permettra d'économiser 226 000 tonnes d'équivalent pétrole et diminuera de 83 222 tonnes le rejet de gaz carbonique dans l'atmosphère.

Concernant les produits, la distillerie Goyard a de nombreuses ambitions, notamment à l'export. « Nous sommes producteur de Brandy en vrac et

nous allons réfléchir sur la possibilité de développer notre propre marque » précise Michel Logeat. Cette réflexion devrait d'ailleurs aboutir l'année prochaine. La distillerie Goyard souhaite par ailleurs développer la production d'extraits de polyphénols. « Actuellement nous étions spécialisés dans les pépins. Nous allons développer cette production en quantité importante. Nous avons une place à prendre, ce que nous souhaitons faire dans les prochaines années ».

Un département recherche et développement devrait par ailleurs être créé à l'automne au sein de l'entreprise. « Un jeune ingénieur va venir compléter l'équipe à partir du 1^{er} octobre. Il arrive spécialement pour s'occuper de la recherche et du développement et sera à la fois en relation avec l'exploitation et la direction technique qui nous aide à développer les procédés. Le développement de nouveaux produits est bien évidemment le principal objectif de cette arrivée. Cela peut toutefois prendre entre six mois et un an. Il faut en effet que la personne intègre déjà nos procédés et l'ensemble de la connaissance qu'il faut et après qu'on développe de nouveaux procédés » précise Michel Logeat.

n n n

Distillerie Jean GOYARD
BP 10 - 52, rue Jules Blondeau
51160 AY
www.distillerie-goyard.com
Tél. 03 26 55 19 11
Fax.03 26 55 04 42



DISTILLERIE
JEAN GOYARD

Une distillerie
au service du vignoble de Champagne...

GOYARD réalise :

- Le service des prestations viniques pour le vignoble champenois (marcs, lies, bourbes)
- La collecte et la distillation des DPLC

GOYARD participe :

- Avec tous les acteurs du Champagne, à la maîtrise qualitative de l'appellation
- A la maîtrise environnementale des sous-produits viticoles du vignoble

Distillerie Jean GOYARD
BP 10 - 52, rue Jules Blondeau
51160 AY
www.distillerie-goyard.com
Tél. 03 26 55 19 11 - Fax.03 26 55 04 42
Service Vignoble :
David FOURTET : 03 26 55 76 27
d.fourtet@distillerie-goyard.com



DISTILLERIE
JEAN GOYARD

GOYARD produit :

- Des alcools industriels
- Des Brandies, Eaux de Vie de Marc de Champagne, Fine de la Marne
- Du Ratafia de qualité supérieure
- Des huiles essentielles pour l'aromatique
- Des engrais naturels riches en potasse
- Des pépins de raisins riches en polyphénols

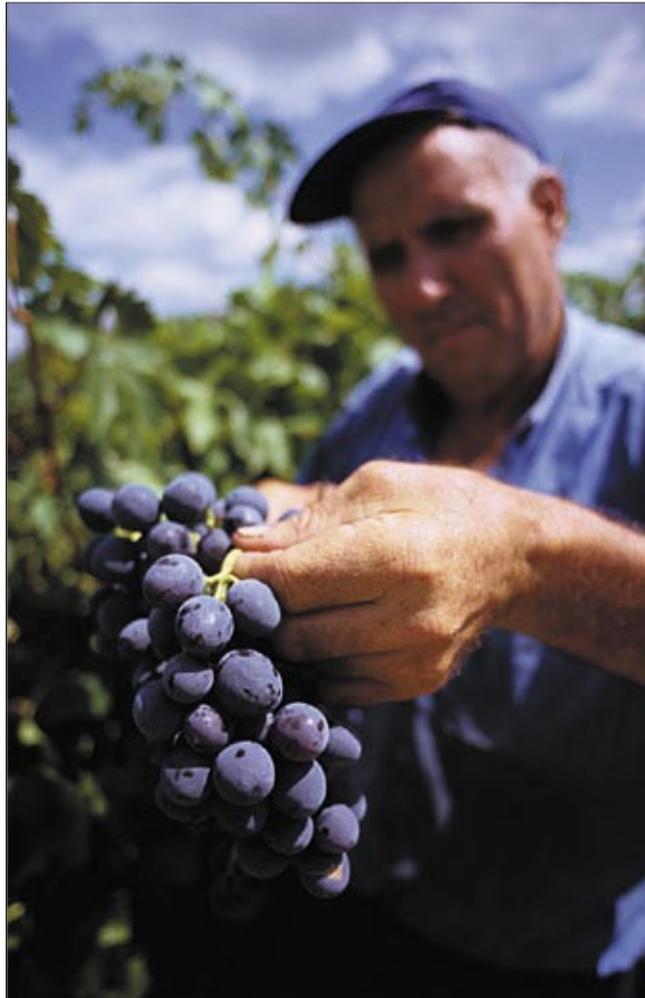
Distillerie Jean GOYARD
BP 10 - 52, rue Jules Blondeau - 51160 AY
www.distillerie-goyard.com
Tél. 03 26 55 19 11 - Fax.03 26 55 04 42
Service Vignoble :
David FOURTET : 03 26 55 76 27
d.fourtet@distillerie-goyard.com

Raisin de table

Une filière en quête de renouveau

suite de la page 22

tions et l'obtention de primes, impact négatif de la crise du raisin de cuve sur les capacités d'investissement des exploitations... sont autant de freins au développement du secteur. «*Ceux qui souhaiteraient planter sont également en attente d'une nouvelle orientation susceptible d'apporter un plus à leur exploitation, par exemple des variétés à plus gros rendements. En attendant, il y a des terres totalement abandonnées, ce qui n'est pas porteur pour l'environnement*». Autre handicap mis en exergue par la Section nationale : la part élevée de la rémunération dans les coûts de production en France. En effet, la Section évalue à l'équivalent d'un temps plein la culture et la récolte de 2,5 hectares, ou entre 300 et 500 heures la récolte d'un hectare. Ainsi, malgré la stabilité des prix, l'augmentation des frais d'une année sur l'autre se solde par des pertes d'argent pour les exploitations. «*Le coût du personnel et des traitements augmente,*



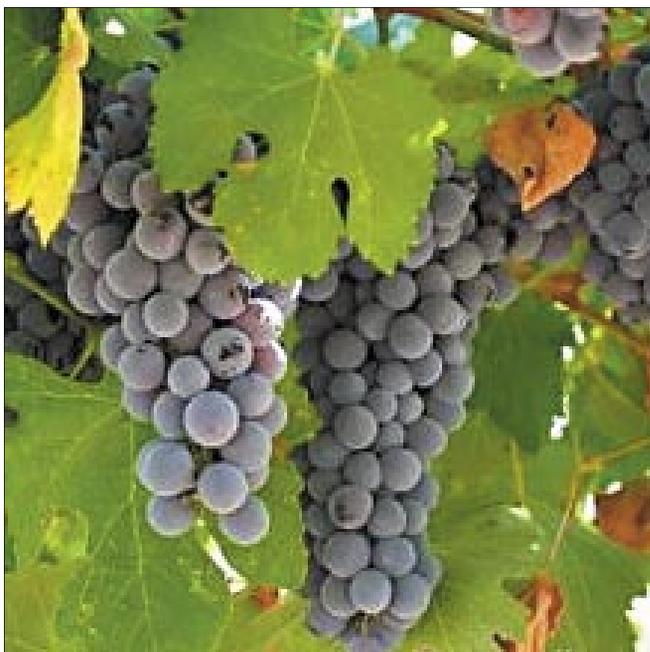
En quête de variétés plus concurrentielles

Pour tenter de surmonter ces difficultés économiques, les professionnels militent pour de nouvelles variétés susceptibles de répondre aux attentes des consommateurs mais aussi aux impératifs des producteurs. «*A travers nos organisations professionnelles, nous finançons des travaux de l'INRA pour justement améliorer la qualité et le rendement des produits. Il est très difficile d'obtenir à la fois le rendement, une qualité et un goût*» précise Mireille Gaspard. «*Malgré les recherches en cours, les variétés à gros rendements produiront toujours du raisin banal. Avec le muscat, qui est la spécialité du terroir vaclusien, nous ne pourrons jamais atteindre 40 tonnes à l'hectare compte tenu de notre latitude, du cépage et de la qualité du produit que nous recherchons. Néanmoins, l'INRA travaille sur d'autres variétés et nous espérons pouvoir trouver un produit qui puisse convenir à certaines exploitations qui ne sont pas à 100% muscat, en leur apportant des variétés à plus forts rendements mais aussi à faible coût. Nous attendons ce produit*».

Jusqu'à 9 ans pour sortir une variété commercialisable

La lenteur des procédures administratives retarde pour l'instant l'arrivée de ces variétés sur le marché : «*il faut environ 7 ans pour avoir le droit de sortir un produit de cette gamme. L'INRA en a trouvé quelques-uns et nous travaillons sur un raisin à coloration rose qui pourrait peut-être atteindre les rendements que nous souhaitons. Néanmoins, le processus conduisant à la sortie d'une nouvelle variété commercialisa-*

le travail qu'on demande aux producteurs d'effectuer sur leurs exploitations est de plus en plus pointu et le prix du raisin n'a pas subi la hausse qui aurait été nécessaire pour permettre une évolution positive des exploitations» déplore Mireille Gaspard, qui précise que si les exploitations restent viables pour l'instant, les rentrées financières permettant d'envisager des investissements matériels et des replantations font défaut. «*Les exploitations appartenant au propriétaire sont encore rentables. C'est pour les exploitations vieillissantes ou composées d'une forte proportion de fermages que la situation est particulièrement tendue*».



raisin de table

ble est très long, allant parfois jusqu'à 9 ans. La partie administrative est très lourde car, s'il faut environ 3 ans pour vérifier la conformité d'une variété aux attentes, il faut encore 4 ans de travail administratif avant qu'elle ne soit commercialisable. C'est beaucoup par rapport à d'autres pays où l'on peut mettre sur le marché une nouvelle variété en l'espace de quatre ans».

Une demande réelle pour les emballages unitaires

Pour l'heure, ce sont plutôt les évolutions de la demande qui sont susceptibles d'améliorer la commercialisation des raisins français. Des préoccupations croissantes en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire impulsent le développement des emballages particuliers. Aux côtés des plateaux dont la contenance varie entre 2 et 8 kg qui restent majoritaires, on voit se multiplier les barquettes, de plus en plus diversifiées en poids – 500 g, 750 g, 1 kg - et en matériaux – transparent ou teinté, carton compact et bois, note la Section nationale. Pour le consommateur, ces barquettes ont l'avantage d'être plus hygiéniques, de mieux protéger le produit donc d'assurer une meilleure conservation, et d'être pratiques. Si le bio semble aujourd'hui se limiter à une niche au même titre que certains produits de haut de gamme, les emballages individuels font l'objet d'une demande réelle. «*Nous soutenons cette demande, car nous pensons que le produit n'est pas respecté dans les rayons fruits et légumes*» affirme Mireille Gaspard. «*Le raisin est un produit extrêmement fragile et nous essayons donc de proposer des emballages unitaires à des coûts maîtrisés pour que le pvc reste raisonnable. Nous demandons que des*

actions soient réalisées par les GMS pour développer les ventes de ces barquettes».

Absence de maîtrise des prix en GMS

Les GMS représentent, en effet, le principal circuit de distribution du raisin de table avec 37% vendus en hypermarchés, 25% en supermarchés, 16% sur les marchés, 10% en hard discount et 9% chez les primeurs, pour un prix moyen en 2006 de 2,21 euros le kilo. La commercialisation se fait à 50% par des structures de type SICA ou coopérative ou à 50% par des metteurs en marché, tandis que la production se répartit à parts égales entre les coopératives et les particuliers. Si les structures de commercialisation ont besoin des GMS, celles-ci ne respectent pas toujours une politique de prix homogène à travers le pays et se servent bien souvent du raisin de table comme produit d'appel du rayon fruits et légumes. L'absence de maîtrise des prix par la grande distribution, notamment en dehors de la zone de production, avec des écarts allant parfois jusqu'à un euro le kilo entre deux magasins à proximité, rend la commercialisation difficile même si des techniques de longue conservation permettent d'étaler la mise en marché et que les enseignes cherchent de plus en plus à mettre en place des marques de distributeurs pour homogénéiser les prix. Des événements conjoncturels viennent également perturber la commercialisation, même si leurs effets ne sont pas nécessairement négatifs. En 2007, la moindre agressivité commerciale exercée par d'autres secteurs fruitiers, conjuguée à la qualité du raisin de table français, a, en effet, permis d'assurer une bonne campagne. Une remontée passagère, peut-être, mais dont le secteur avait bien besoin.

n n n

Deux AOC, témoins de la qualité de la production française

Dans le Vaucluse, 1 300 exploitations agricoles produisent du raisin de table faisant du département le premier de France, devant le Tarn-et-Garonne. D'ailleurs, ce n'est pas le hasard si ces deux départements sont les seuls à posséder une AOC : l'AOC Muscat du Ventoux, qui a fêté cette année ses dix ans d'existence, et l'AOC Chasselas de Moissac dont la reconnaissance officielle remonte à 2003. Si l'obtention d'une AOC permet de bénéficier d'une valorisation au niveau du prix – estimée à environ 50 cts le kilo pour l'AOC Muscat du Ventoux – elle entraîne toutefois des contraintes de production non négligeables. Taille spécifique, effeuillage, sélection des grappes et donc rendements plus faibles – autour de 10 tonnes à l'hectare contre 15 ou 17 tonnes pour des raisins sans sélection – font tous partie du cahier des charges ; il en est de même pour les traitements phytosanitaires qui diffèrent de ceux du raisin non bénéficiaire de l'AOC. Pour la SICA Les Paysans du Ventoux, la qualité du Muscat mérite d'être mieux connue à l'étranger – où l'on est souvent friand de raisins à gros grains, moins fragiles – d'autant plus qu'une variété qualitative portant une origine permet de ne pas entrer directement en concurrence avec des cépages très productifs et bon marché. Contrairement à d'autres fruits comme la cerise ou l'abricot, le raisin est peu exporté (20%), une voie commerciale potentielle que les producteurs entendent bien exploiter.



raisin de table

Publi-information

Union Nationale des Distilleries Vinicoles



Le projet de réforme de l'OCM vin vu du côté des distilleries adhérentes de l'Union Nationale des Distilleries Vinicoles (UNDV) qui regroupe les distilleries privées françaises.

Le 4 juillet 2007, la Commission a rendu public son projet de réforme de l'OCM vin. Les aides aux distillations sont qualifiées de mesures inefficaces et en conséquence supprimées dès 2008.

Seraient supprimées :

- Les aides à la distillation des sous produits de la vinification (marc et lie de vin),
- Les aides à la distillation de vin de bouche Art. 29.

Par ailleurs la commission a aussi publié une étude d'impact dans laquelle la distillation des sous-produits est caricaturée. Elle lui reproche de nécessiter des quantités considérables d'énergie pour la distillation et de contribuer à la pollution routière par le transport des marcs et lies de vin.

La solution de remplacement mise en avant est l'utilisation directe des marcs et lies en substitution des engrais miné-

raux utilisés dans les vignes. La commission prend néanmoins la précaution de préciser que les sous-produits devraient, pour être utilisés en tant qu'engrais biologiques, subir un compostage adapté. Celui-ci devra être réalisé par les viticulteurs eux-mêmes de manière appropriée afin qu'il n'y ait pas de risque pour l'environnement. Il faudra éviter l'acidification des sols, les infiltrations d'alcool et la pollution des eaux souterraines ainsi que l'évaporation de l'alcool dans l'air (car l'alcool est un Composé Organo Volatil). En un mot les producteurs devront s'attaquer au problème de leurs sous-produits en tant que gestion de déchets ou de résidus. Dans le cas où cela ne sera pas possible en interne il faudra contracter avec les distilleries ou d'autres sociétés spécialisées en livrant les sous-produits gratuitement et si besoin en payant le complément nécessaire comme c'est déjà le cas dans d'autres

secteurs agricoles (dixit commission).

Des solutions de destruction des sous-produits devront être recherchées pour, par exemple, produire de l'énergie avec de la biomasse. Mais tout cela devra être fait en conformité avec les réglementations environnementales applicables et si des dérives environnementales se produisent des amendes devront être appliquées (dixit la commission).

Tout ceci caricature les distilleries car elles utilisent depuis toujours en interne les marcs après désalcoolisation et détartrage pour produire une partie de l'énergie qu'elles consomment. Les marcs sont ensuite séchés et une partie des rafles, peaux et pulpes sèches est brûlée pour produire la vapeur nécessaire à la distillation. Les pépins de raisins, eux aussi déshydratés, sont, après extraction de l'huile alimentaire qu'ils contiennent, pour partie retournés en distillerie pour être utilisés comme combustible. De plus d'autres industries telles que les producteurs de chaux utilisent les tourteaux de pépins déshuilés en tant qu'énergie. Au total, pour la seule France, ces utilisations doivent représenter environ 100 000 tonnes de matière sèche, l'équivalent de 40 000 tonnes de pétrole.

D'autres distilleries produisent du biogaz avec leurs effluents liquides et ce biogaz est auto-consommé en interne (jusqu'à 50% de l'énergie nécessaire à la distillation).

Demain certaines distilleries passeront à la cogénération c'est-à-dire que la biomasse servira à produire de la vapeur pour la distillation mais aussi de l'électricité.

De plus l'alcool élaboré avec les marcs et lies de vin ainsi qu'avec les vins des distillations de crise, acheté actuellement par la Communauté est revendu par cette dernière depuis de nombreuses années

pour produire du bioéthanol (5 à 600 000 hl par an pour la France ; équivalent à 50 000 tonnes de pétrole).

Tout ceci est la contribution ignorée de la viticulture et des distilleries à la lutte contre l'effet de serre. Malheureusement la CEE vend ces alcools à perte. Ces alcools sont vendus 45 euros par hectolitre d'alcool pur alors qu'ils ont coûté à la CEE 187,20 euros par hectolitre d'alcool pur pour les marcs et 143,70 euros/ hl d'AP pour les lies de vin. La rétribution actuelle des viticulteurs incluse dans les prix ci-dessus est de 99,50 euros/ hl d'AP (transport des sous produits vers la distillerie à déduire).

Les distilleries ont diversifié leurs productions dans les dernières décennies. Elles produisent en sus des alcools, des pépins de raisin et pulpes déshydratées, du tartrate de chaux (qui sert à fabriquer l'acide tartrique naturel), des colorants anthocyaniques, des polyphénols, des tanins, des huiles essentielles et aussi des centaines de milliers de tonnes de compost stabilisé qui retourne majoritairement en viticulture. Des tonnages importants de pulpes de raisins déshydratées sont utilisés par les fabricants d'engrais organiques et reviennent aussi en grande partie aux viticulteurs. En un mot, les usages agronomiques du marc préconisés par la commission existent déjà.

Les propositions de la commission pour traiter ces sous-produits directement par les producteurs doivent être à notre avis examinées avec la plus grande prudence. Les caves viticoles sont des établissements classés soumis à autorisation ou déclaration. Si demain elles doivent traiter des sous-produits, résidus, déchets elles-mêmes, elles devront modifier leurs arrê-



tés préfectoraux. Des investissements importants seront nécessaires et les coûts de fabrication seront plus élevés qu'en distillerie, notamment pour fabriquer du compost.

Tous les syndicats viticoles ont conscience de cela et demandent le maintien des prestations viniques, c'est-à-dire le maintien de la distillation des sous-produits, marc et lie de vin.

La commission fait la sourde oreille car, à budget égal, son projet de réforme consiste simplement à répartir les budgets différemment. La suppression des aides aux distillations permettrait, entre autre, de financer l'arrachage et d'augmenter le budget de promotion du vin sans toucher au budget de restructuration des vignobles. Elle fait le pari que les distilleries continueront de travailler sans aides, ce qui est impossible sauf envolée spectaculaire du bio éthanol, pure utopie pour le moment.

Les distilleries, pour traiter les marcs et lies, ne peuvent équilibrer leurs comptes sans aide même si les sous-produits sont livrés gratuitement. En l'absence d'aides, les viticulteurs devront payer le transport des sous-produits et le traitement des marcs et lies pour partie. C'est pour cela que l'UNDV a averti la commission que la

suppression de ces aides ne peut être totale mais qu'il convient qu'une aide à la transformation des sous-produits et qu'une aide au transport de ces derniers soient définies et maintenues afin que le traitement environnemental des sous-produits perdure. La profession a fait chiffrer la pollution abattue par la récupération de l'alcool et de l'acide tartrique pour la France. Le résultat est de 250 000 tonnes de DCO, soit la pollution équivalente d'une ville de 12 000 000 d'habitants.

Si la commission persiste dans son projet, les marcs et lies ne seront plus collectés à 100% sur tout le territoire français. Les régions de production de vins blancs, les marcs produits en caves particulières ne seront plus collectés, sauf complément de prix facturé aux viticulteurs. Et ce alors que la commission parle d'environnement dans tous les chapitres de son projet. Pour elle il semblerait que l'environnement consiste à lutter contre l'érosion, à réduire l'utilisation des produits phytosanitaires et des engrais chimiques. Ceci est louable, mais occulter le traitement d'un million de tonnes de marc et de deux ou trois millions d'hectolitres de lie de vin par an (pour la France) est peu raisonnable, d'autant plus que dans

tous les pays s'étudient les bio combustibles de l'avenir. Ces derniers seront produits avec les déchets des industries agro alimentaires, avec les constituants non alimentaire des plantes (paille, tige, etc.). C'est déjà le cas pour la viticulture européenne et cela devrait être détruit ?

Les distilleries devront licencier leur personnel (6800 personnes environ en Europe), détruire leurs installations et laisser des sites en conformité avec les exigences environnementales et ce alors qu'elles ont été des décennies durant les exécutants des directives communautaires en question viticole, et ce sans aucune aide à la fermeture ? Notre syndicat ne l'accepte pas.

Quand les distilleries auront, en totalité ou non, disparus, qui distillera les vins en période de crise aiguë ? L'arrachage des 200 000 hectares ne fera guère chuter la production de vin européen et les vendanges en vert montreront vite leurs limites. Quand il faut distiller il faut le faire vite. Si par Etat membre il ne reste que cinq ou six usines cela se fera trop lentement.

L'un des arguments plusieurs fois mis en avant par la commission est que la future OCM vin doit être en conformité avec les exigences

de l'Organisation Mondiale du Commerce. A cette fin les mesures d'intervention actuelles, au nombre desquelles figurent les aides aux distillations des sous-produits et des vins (bouche et crise) seraient éliminées car elles faussent la concurrence (boite jaune). Là où subsisteraient des mesures internes de soutien, la préférence ira à des mesures relevant de la boite verte, laquelle concerne les mesures liées à la protection de l'environnement et au développement rural.

Nous, distillateurs de l'UNDV, sommes seulement partiellement d'accord avec ces propos. Nous admettons que les aides allouées à la distillation de bouche sont critiquables, aides à l'eau-de-vie de vin, mais nous contestons qu'il en soit de même avec les aides à la distillation des sous-produits, sauf dans le cas d'obtention d'eaux-de-vie.

Nous avons vu que les alcools de marc et lie sont en France destinés à 98% à la fabrication de bio-éthanol et que la biomasse résiduelle après obtention de nombreux produits sert de combustible renouvelable, tout en procurant à la viticulture un traitement environnemental de ses sous-produits de haute qualité avec une traçabilité totale.

En quoi ces activités de dépollution, de traitement poussé des sous-produits, de production de bios combustibles sont elles non compatibles avec les boites vertes admises par l'Organisation Mondiale du Commerce ?

Notre syndicat reste à la disposition de tous pour rechercher des solutions innovantes mais réalistes.

Jean MOTTET

Energies renouvelables

Les marcs de raisin comme sources d'énergie

La recherche de sources d'énergie renouvelables dans la perspective d'une diminution, voire pour certains d'une disparition des ressources en énergies fossiles, est devenue une priorité dans de nombreux pays. Le règne végétal se situe au cœur de cette orientation, que ce soit pour la production de biocarburants ou d'énergie à partir de la biomasse. Les sous-produits de la viticulture ne sont pas en marge de cette problématique. Bien au contraire, ils sont utilisables en tant que bio-combustibles.

Pour l'exploitation de la biomasse, deux techniques sont employées: la gazéification pour les produits solides et ligneux – les marcs désalcoolisés et les bois de taille et d'arrachage – et la méthanisation pour les produits liquides, à savoir les lies. La société EBV pour assurer spécifiquement le développement de projets de production d'énergies à partir de la biomasse, s'est alliée avec des distilleries afin d'exploiter ce gisement en utilisant la technique de la gazéification. C'est suite à un appel d'offres remporté en 2005 auprès du ministère de l'Industrie qu'EBV a mis en place avec quatre distilleries – deux en Aquitaine, une en Champagne et une dans la région PACA - un accord pour la production d'électricité à partir de marcs de raisin. La collaboration avec ces quatre distilleries en particulier s'explique par l'obligation imposée à EBV d'assurer une forte puissance installée, l'appel d'offres requérant au minimum 12 mégawatts. « Pour produire 12 mégawatts, il faut collecter entre 120 000 et 130 000 tonnes de biomasse selon les humidités, soit environ 10 000 tonnes par mégawatt installé » explique Christian Péguillet de la société

EBV. Les quatre sites sélectionnés - la Distillerie Vinicole de Marcillac (33), la Distillerie Douence à Saint-Genès-de-Lombaud (33), la Distillerie Goyard en Champagne et Azur Distillation à Maubec (84) - ont intéressé EBV par leurs volumes et leur capacité de traitement parce que toutes dépassent la capacité de 60 000 tonnes de marcs par an.

Des complexités administratives

L'attribution du marché et la mise en place d'accords avec ces quatre distilleries ont précédé un travail approfondi réalisé en collaboration avec l'administration, indispensable à l'aboutissement du projet. Non seulement l'instruction des dossiers de permis de construire a été nécessaire mais aussi l'autorisation d'IC-PE ou Installations classées pour la protection de l'environnement. « Cela a requis une collaboration étroite avec les autorités puisqu'il s'agit d'une technologie de gazéification encore peu connue en France, pour laquelle les nomenclatures ne prévoyaient rien de particulier. Il a fallu réunir par exemple la définition des émissions et l'ensemble des données concernant spé-

cifiquement ces installations » précise Christian Péguillet. Et celui-ci de se féliciter du fait qu'aujourd'hui « nous sommes au bout de nos démarches. Il ne reste plus que l'autorisation de Mareuil à obtenir ».

Peu de distilleries ont encore une capacité suffisante

Il faut dire aussi que le caractère novateur de ces installations a pu susciter, par ailleurs, l'inquiétude de certains riverains, ce qui a également freiné une partie du projet. « Ce sont des inquiétudes parfaitement légitimes face à un projet industriel et en l'absence de connaissance de la technologie utilisée. Néanmoins, les riverains n'ont en réalité rien à craindre car il ne s'agit pas d'un incinérateur par exemple ». Pour EBV, trouver des distilleries susceptibles de répondre aux exigences du projet n'est pas forcément chose aisée. Ces exigences portent certes sur les volumes de biomasse disponibles – et bien souvent, les distilleries produisent moins de 20 000 tonnes de biomasse – mais aussi sur la capacité d'utilisation d'énergie de la distillerie elle-même. « Les petites distilleries consomment de la chaleur pendant seulement

trois mois. Or, les critères auxquels nous sommes soumis exigent des seuils réglementaires d'efficacité énergétiques qu'une telle utilisation ne permet pas d'obtenir. Il est nécessaire dans ce cas-là de trouver un autre utilisateur à proximité de la distillerie ». Il n'en reste pas moins que la grande tendance qui se dessine dans le secteur des distilleries est celle du regroupement, surtout dans la perspective de la réforme de l'OCM. En effet, il s'est produit déjà beaucoup de mouvement entre les distilleries, en particulier dans le Sud-Est. « Nous n'avons donc pas fini de travailler avec elles, loin s'en faut ». En attendant, c'est la distillerie de Marcillac, dont le directeur Bernard Douence est président de la Confédération nationale des distilleries viticoles, qui servira de vitrine pour le lancement d'autres projets.

Fiabiliser la terminaison de la chaîne viticole

Parmi les avantages pour les distilleries de produire de l'énergie à partir de la biomasse figure la possibilité de fiabiliser l'élimination des marcs en fin de chaîne viticole. « Les distilleries sont intéressées par ce type de projet parce que l'évacuation des marcs est relativement aléatoire avec des débouchés connaissant de fortes variations. Par conséquent, il n'est pas rare que les distilleries aient des problèmes pour évacuer des marcs désalcoolisés et que l'on voie des tas de marcs laissés à l'air libre autour des distilleries ». Autre avantage: la récupération de marcs désalcoolisés avant leur dépérissement: « nous les récupé-



Gazéificateur pour 1MW de puissance électrique installé sur le démonstrateur de Moissannes (87) sur lequel a été testée la gazéification des marcs de raisin

rons à la sortie de la diffusion continue une fois qu'ils sont passés en désalcoolisation. Du fait de cette désalcoolisation, ce sont des produits qui présentent un risque de dépérissement extrêmement rapide avec des émanations diffuses : un tas de marc laissé à l'air libre signifie la diffusion de méthane et donc des émissions diffuses pour l'effet de serre». Par ailleurs, Christian Péguillet insiste sur le fait que l'utilisation de ces marcs pour d'autres fins – l'alimentation animale ou en pharmacie par exemple – nécessite de les sécher et de les transporter pour des débouchés « aléatoi-

res et pas toujours à la mesure du volume à traiter».

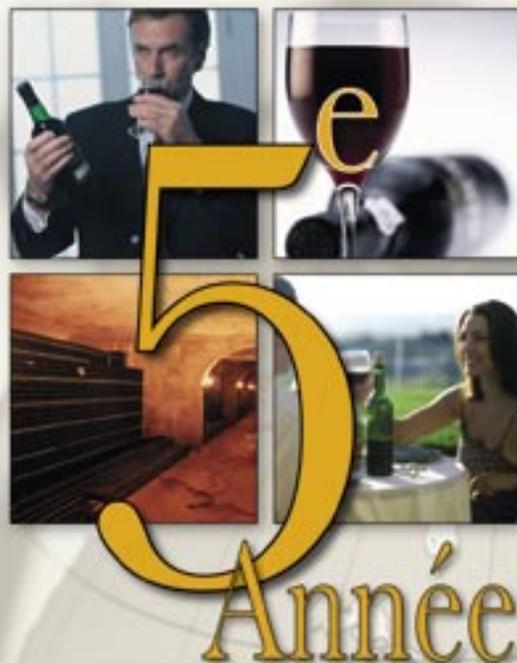
Le procédé de gazéification

Les distilleries récupèrent également l'énergie thermique – en la rachetant à un coût préférentiel – permettant d'éviter l'utilisation d'énergies fossiles jusqu'alors nécessaires au fonctionnement des colonnes de distillation. Toute l'électricité est, quant à elle, revendue au réseau de transport d'électricité, la branche de service public

suite page 30



Salon des vins français
Convention d'affaires
Mission personnalisée



Profitez de l'embellie des vins français à l'Export

Les missions export French Wines World Tour

La référence du leader sur le grand export

MISSIONS COLLECTIVES



USA (Los Angeles, Seattle) - Février 2008



JAPON (Tokyo) - Juin 2008
Edition anniversaire - 50 exposants - 700 visiteurs

MISSIONS INDIVIDUELLES



INDE (New Delhi, Mumbai, Bangalore)



RUSSIE (Moscou, St Petersburg)

*Nos missions sont régulièrement labellisées et subventionnées par l'Etat français.
Renseignez-vous vite auprès de notre service commercial :

N° indigo : 0820 20 34 20 (0,09 € TTC/mn)



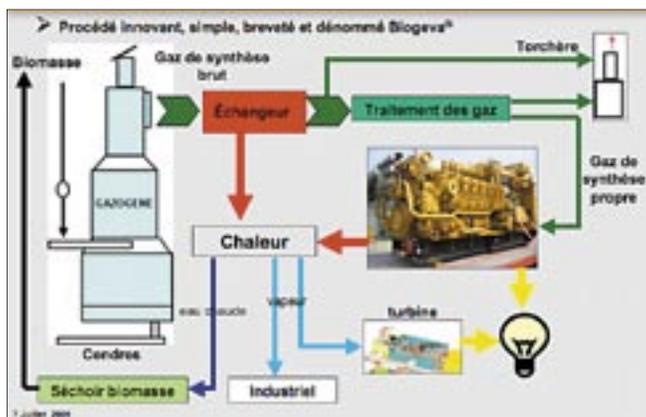
contact@frenchwinesworldtour.com
www.frenchwinesworldtour.com

Energies renouvelables

Les marcs de raisin comme sources d'énergie

suite de la page 29

appartenant à ce qui était initialement l'EDF. Pour parvenir à cette production d'énergie, EBV passe par un processus de gazéification : toutes les chaînes organiques des marcs sont craquées à haute température, c'est-à-dire à plus de 1 000°, dans une enceinte close, en légère dépression et en atmosphère réductrice. De l'air est injecté mais de façon insuffisante pour générer une flamme. Sont isolés le carbone et l'ensemble des molécules élémentaires qui vont se vaporiser et se recomposer, entre autres, avec l'oxygène de l'air pour faire de l'oxyde de carbone, de l'hydrogène et un peu de méthane. Ensuite les gaz sont nettoyés des impuretés qu'ils peuvent encore contenir, puis ils sont refroidis, et l'énergie thermique est récupérée. Ils sont ensuite conduits vers des moteurs qui produisent à la fois une co-génération traditionnelle, c'est-à-dire la



production d'électricité entraînant des alternateurs, et une récupération thermique sur l'échappement et sur le refroidissement de la culasse des moteurs.

Les sociétés financières intéressées par les énergies renouvelables

Une usine de ce type, produisant 12 mégawatts d'électricité, nécessite un investissement de 28 millions d'euros mais, selon Christian Péguillet, ce n'est pas le financement des opérations

qui pose problème : « à l'heure actuelle, nous observons un certain nombre de sollicitations de la part de sociétés financières qui cherchent à investir dans les énergies renouvelables ». Par ailleurs, d'autres financements sont possibles, par l'intermédiaire de structures étatiques comme la Caisse des Dépôts et Consignations. « Au dernier appel d'offres, nous avons présenté un certain nombre de projets avec la société Biomelec, créée en commun par la Caisse des Dépôts et Consignations et EBV ». La construction de l'uni-

té de Marcillac doit d'ailleurs se faire en collaboration avec la société belge Electrawinds, qui a lancé les études d'ingénierie détaillée pour la construction et l'exploitation du site. L'intérêt de ces entreprises pour l'exploitation de la biomasse viticole réside dans le pouvoir combustible de celle-ci : « un marc de raisin à la sortie de la diffusion continue présente un pouvoir combustible qui est assez proche de certains bois, non pas les plus performants comme les résineux, mais des bois comme le saule ou des bois très humides. On peut donc dire qu'on a un excellent pouvoir combustible avec les marcs de raisin » affirme Christian Péguillet. Qui plus est, au-delà des gains économiques pouvant découler de l'utilisation des énergies renouvelables, la contribution du secteur vitivinicole à l'approvisionnement en énergie renouvelable ne peut qu'être positive pour sa crédibilité environnementale.

n n n

environnement



Démonstrateur 1 MW de Moissannes(87), inauguré le 13 juin 2006, sur lequel a été testée la gazéification des marcs de raisin.

Vinaigre de vin

"Nous sommes les petits frères de la filière vinicole"

« Enfant naturel » du vin, le vinaigre existe depuis des millénaires. Consommé sous différentes formes au fil de l'histoire, il est apprécié depuis fort longtemps pour ses vertus thérapeutiques. La migration des habitudes de consommation du Sud vers le Nord a assuré le développement du vinaigre de vin dans des régions où l'on consommait traditionnellement du vinaigre d'alcool. Aujourd'hui, la gamme des produits disponibles s'est élargie et l'environnement de consommation actuel s'avère plutôt favorable au vinaigre de vin.

Si les volumes consommés sont à peu près équivalents, le vinaigre de vin l'emporte en valeur sur son cousin élaboré à base d'alcool de betteraves. A cela, plusieurs raisons, notamment la valorisation possible grâce à la commercialisation de produits de plus en plus affinés et une image bien plus positive que le vinaigre d'alcool, à connotation industrielle. Le vinaigre de vin s'inscrit parfaitement dans une tendance en faveur de produits authentiques, où la mise en valeur d'une origine ou de méthodes d'élaboration particulières est tout à fait possible et même

recherchée par le consommateur. « Le vinaigre de vin est devenu, à la cuisine moderne, ce que la crème fraîche était à la cuisine de nos grands-mères » estime Guy Brabant, président du Syndicat national des fabricants de vinaigres. « A l'heure actuelle, il s'agit plutôt d'un marché qui se développe et se valorise ». La présence d'opérateurs importants dans le secteur des vinaigres a sans doute contribué à cette orientation positive, aussi bien sur le plan de la production que de la commercialisation. « Le travail réalisé par des entreprises

suite page 32

commentaires

LOS ANGELES & SEATTLE

DU 4 AU 8 FÉVRIER 2008

Mission subventionnée et labellisée à partir de 990 €*
 www.frenchwinesworldtour.com



 **French Wines World Tour**
 INTERNATIONAL TRADE EXHIBITION
Tél 04 67 41 59 59
 ou contact@frenchwinesworldtour.com

*Offre soumise à condition, dans la limite des places disponibles

Vinaigre de vin

"Nous sommes les petits frères de la filière vinicole"

suite de la page 31

comme Amora-Maille et par les autres opérateurs a permis d'obtenir des vinaigres de vin de plus en plus qualitatifs, grâce aux améliorations technologiques au niveau de la fermentation et de la filtration».

La valeur ajoutée apportée par l'affinage

C'est à partir de vins de consommation courante ou, pour partie, de vins importés, que le secteur vinaigrier élabore ses produits. Si, autrefois, il était possible d'utiliser des DPLC, ceux-ci doivent aujourd'hui partir immanquablement en distillerie, avec tout ce que cela suppose en termes d'amélioration qualitative pour le secteur vitivinicole. Avec une matière de base plutôt neutre, ce sont les méthodes d'élaboration, les variétés proposées et les efforts de marketing qui créent de la valeur ajoutée dans ce secteur. « C'est en avançant vers des vinaigres de vin affinés, donc des produits qui ont passé deux mois en fût par exemple ou qui sont vieillis en fût de chêne pendant un an, que nous créons une meilleure valorisation. Sans notre imagination marketing ou l'aromatization, seuls certains vins apportent de la valeur ajoutée. C'est le cas du vin d'appellation

Bordeaux, par exemple, mais cela représente tout de même des quantités plus modestes que le vinaigre de vin rouge traditionnel». Néanmoins, les progrès réalisés globalement dans le secteur du vin rejaillissent dans celui du vinaigre: « de la même façon que les vins sont de plus en plus qualitatifs, les vinaigres le sont aussi » affirme Guy Brabant.

Des évolutions qualitatives réalisées

Les vinaigriers eux-mêmes ont réalisé des progrès qualitatifs à plusieurs niveaux, notamment dans le domaine de la fermentation et la filtration. La quasi-totalité des opérateurs utilise aujourd'hui la fermentation immergée et contrôle plutôt bien la fermentation. Cela permet d'éviter une fermentation secondaire et de garantir que tout l'alcool est transformé en acide acétique, c'est-à-dire en vinaigre. D'importantes évolutions qualitatives ont également été réalisées en matière de filtration, un nombre croissant de vinaigriers étant équipés en filtration tangentielle. Résultat: ils ne font plus appel à la bentonite ou à la clarification avec du Kieselguhr. « Ce sont des méthodes mécaniques: nous laissons reposer le vin et ensuite nous le passons en filtration tangentielle pour éliminer de



façon mécanique les particules. Ainsi, nous n'avons pas besoin d'auxiliaire technologique, ni d'utiliser des bisulfites grâce à la qualité actuelle du processus de filtration. Par ailleurs, nous conditionnons et nous stockons dans des conditions telles qu'il ne se produit pas de fermentation secondaire. Plus nous avançons et moins nous utilisons des bisulfites ou agents conservateurs». Pour le président du Syndicat, les évolutions futures relèvent plus du détail que de réelles avancées qualitatives: « on pourrait voir s'étendre la pratique de flash pasteurisation mais essentiellement pour des produits destinés à être exportés sur des marchés lointains et conservés longtemps. D'autres technologies, comme le bouchage sous azote, existent mais n'ont pas d'impact significatif sur la qualité des produits. Nous proposons aujourd'hui des vinaigres plutôt satisfaisants et c'est la raison pour laquelle le marché du vinaigre de vin s'est considérablement développé». La stabilité des prix, liée à la crise du secteur vitivinicole, n'y est pas étrangère non plus.

Une sélection de plus en plus étoffée

La palette de vinaigres proposés à l'heure actuelle explique également leur développement. Du vinaigre aromatisé

à l'échalote, à l'estragon, ou à la framboise, au vinaigre de Xérès ou de Modène, en passant par les produits vieillis en fût de chêne, les consommateurs voient le rayon s'agrandir au même titre que celui des huiles d'olive par exemple. « Les consommateurs sont à la recherche de produits variés et novateurs. Nous connaissons un succès certain avec les vinaigres de vin aromatisés, au jus de framboise ou de cassis, ou à l'ail... Certains de nos confrères ont même lancé des mélanges de vinaigre de vin et de vinaigre balsamique. Le rayon vinaigre dans les grandes surfaces n'a fait que s'agrandir et les ménagères, au lieu d'avoir un seul vinaigre dans leur armoire, en ont quelques fois quatre ou cinq». Si chaque maison prépare ses vinaigres à sa façon, certaines caractéristiques des vins de base sont recherchées par tous les vinaigriers. « Nous recherchons une certaine couleur, et pour le vinaigre de vin rouge, un vin assez tannique avec du corps. Dans la Vallée du Rhône, nous retrouvons des vins assez charpentés, il en est de même pour certains vins bordelais. A côté de cela, de très bons vinaigres sont élaborés à partir de vins de la Loire mais ce sont plutôt des niches. L'essentiel de nos approvisionnements porte sur des vins charpentés ».



Une aide avant les vendanges

La dizaine de vinaigreries qui existent aujourd'hui – à Lunel, Reims, Dijon, Orléans, Nantes, Valenciennes, Mulhouse... – réalisent une grande partie de leurs achats juste avant les vendanges, ce qui permet de libérer des cuves pour la récolte à venir. Néanmoins, des contrats avec des producteurs prévoient également d'étaler les approvisionnements tout au long de l'année. Si tous les vinaigriers élaborent à la fois du vinaigre d'alcool et du vinaigre de vin, il est indéniable qu'une véritable proximité existe entre les filières vin et vinaigre. « Nous sommes les petits frères » précise Guy Brabant, p.d-g de la société rémoise Charbonneaux-Brabant. « Les besoins sont en effet peu importants par rapport au volume de vin élaboré en France mais nous appartenons bien au monde du vin ». Les vinaigriers font d'ailleurs partie d'un groupe spécialisé au sein de Viniflor et sont consultés sur des sujets comme la réfor-



me de l'OCM vin qui les concerne également. « Certains vinaigriers estiment peut-être que sous l'ancien système, l'existence d'excédents permettait de payer les vins de base peu cher. Or, ce qui est important pour notre secteur, c'est que la filière vinicole produise du bon vin pour que nous puissions élaborer de bons vinaigres ».

Des perspectives de développement positives

Il n'en reste pas moins que si la mise en application de la réforme de l'OCM devait conduire à une augmentation significative du prix des vins achetés par les vinaigriers, ceux-ci seraient sans doute amenés à s'approvisionner davantage à l'étranger. « Nous n'arriverions pas à faire passer d'importantes augmentations en grande distribution » affirme le président du Syndicat, « d'autant plus qu'il existe de très belles affaires dans le secteur des vinaigres en Italie et que l'on produit du vinaigre de vin dans d'autres pays méditerranéens ». Pour l'heure, la production nationale – autour de 210 000 hectolitres à 10° – dispose de perspectives de développement sur le marché français car les opérateurs prévoient la poursuite du transfert depuis le vinaigre d'alcool vers le vinaigre de vin. Malgré la concurrence exercée par des produits italiens et espagnols, la valorisation des vinaigres français devrait se poursuivre pour des volumes sinon orientés positivement, du moins stables.

n n n

Votre univers est aussi le nôtre.

La Haute Tonnellerie

SEGUIN MOREAU
Z.I. de Merpins - B.P. 94 - 16103 Cognac cedex
Tel. +33 (0)5 45 82 62 22 - Fax +33 (0)5 45 82 14 28
info@seguin-moreau.fr - www.seguin-moreau.fr

© Photos J.-L. Basso pour SEGUIN MOREAU

Débouchage à Façon sur toute l'Europe



Sur les Liens de Conditionnement, Négoce, Caves coopératives, Propriétés, Domaines, Châteaux

Sarl CHANUDET J.C.
ZA Les Marsallins - 49910 Villus-Margu
Tél. : +33 (0)4 74 18 21 51 - Fax : +33 (0)4 74 09 16 42

Agence Bordeaux - Tél. : +33 (0)5 56 11 77 34
E-mail : comarc-client@chanudet.com
Site internet : www.chanudet.com



Valorisation des sous-produits de la vinification

Quel avenir pour les distilleries ?

Outre leur participation à la gestion du marché vin, lorsqu'elle s'avère nécessaire, les distilleries jouent un rôle indispensable dans le traitement des sous-produits de la vinification et représentent, de ce fait, un acteur essentiel de la diversification de la filière vitivinicole. De la production d'acide tartrique à celle des colorants alimentaires, en passant par le sucre de raisin et les tanins, sans oublier les eaux-de-vie de vin et brandies, les distilleries établissent une passerelle entre le monde du vin et celui de l'industrie agroalimentaire, avec toutes les difficultés réglementaires et économiques que cela comporte.

Le caractère aléatoire de la gestion du marché du vin en termes d'activité pour les distilleries, mais aussi l'amélioration des techniques d'extraction des composés actifs contenus dans les sous-produits de la vinification ont amené ces structures – qu'elles soient coopératives ou privées – à

diversifier leur production et donc la nature de leurs débouchés. Ces dernières années, d'importants efforts ont été réalisés en faveur de la valorisation de nouveaux produits mais aussi de la protection de l'environnement, les distilleries constituant une étape essentielle de la dépollution des résidus vitivinicoles. Les

enjeux, qu'il s'agisse de la valorisation des sous-produits ou de la réduction de la charge polluante de ces derniers, sont de taille car, selon la Fédération nationale des distilleries coopératives viticoles (FNDCV), environ 1 million de tonnes de marcs et 2 millions d'hectolitres de lies sont distillés chaque année en France. Néanmoins, la multiplicité des fonctions des distilleries qui se conjugue aux vicissitudes du marché du vin, rendent la gestion difficile et nécessitent une réactivité permanente de la part des distilleries.

Des variations significatives

A titre d'exemple, la Société Française de Distilleries note que dans les années 1990 et jusqu'en 2000, le chiffre d'affaires des co-produits grâce à la diversification représentait jusqu'à 70% du chiffre d'affaires total, les alcools réduits aux seules prestations vini-ques ne représentant que 30%. Cela s'explique par le fait que le marché du vin était dynamique, et les cours élevés ont supprimé la nécessité de distiller des vins. En revanche, à partir du début des années 2000, la situation s'inverse avec la chute des cours du vin et la mévente qui ont déclenché des mesures de régulation au

niveau de l'Union européenne et donc de fortes distillations. Cela se traduit par une hausse importante du chiffre d'affaires alcool qui représente 60 à 70% du chiffre d'affaires total.

Remise en cause de certaines activités traditionnelles

Il en est de même pour la production de colorants : l'amélioration des procédés d'extraction, conjuguée à l'évolution de la demande en faveur de colorants naturels, ont amené les distilleries à investir dans des équipements leur permettant d'en élaborer. Ces colorants sont utilisés dans l'industrie des boissons, en confiserie, confiserie, pâtisserie, pharmacie et cosmétologie. Malgré ces nombreux usages, la multiplication du nombre de distilleries productrices, qu'elles soient en France ou dans d'autres pays producteurs de vins, a conduit à une baisse importante du chiffre d'affaires liée à cette activité. Enfin, les tartrates de calcium – utilisés en pharmacie, en œnologie, dans l'industrie des boissons aux fruits, en confiserie et pour des usages industriels (retardeur de prise de béton) – ont subi le même sort : selon la FNDCV, les tartrates ont pu atteindre jusqu'à 30% du chiffre d'affaires des distilleries alors qu'aujourd'hui ils ne dépassent pas 10%. En cause : l'arrivée d'acide tartrique de synthèse fabriqué en Chine, ce qui a pour effet de diviser par trois les prix du tartrate de chaux depuis 2000. Toujours pour les distilleries coopératives, le chiffre d'affaires réalisé à partir de la vente du tartrate de calcium est passé de 28 millions d'euros à 11 millions au cours de la période en question.



FNDCV ©

SOUS-PRODUITS

L'utilisation des polyphénols n'en est qu'à ses débuts

Malgré tous ces aléas, d'autres productions sont venues diversifier encore la gamme de produits issus des sous-produits de la vinification. Des recherches menées en partenariat avec des organismes de recherche comme l'INRA Pech Rouge ont permis de développer des technologies novatrices à l'origine de productions nouvelles telles que les polyphénols. Ces composés intéressent les secteurs de la pharmacopée, la cosmétologie et la nutraceutique. La diffusion d'informations sur les effets bénéfiques d'une consommation modérée de vin et de travaux de recherche visant à identifier les différents composés du vin responsables des effets observés a ouvert une nouvelle voie de développement pour les sous-produits. Pour Daniel Guigon, directeur de SFD, « l'utilisation des polyphénols du raisin pour leurs propriétés nutritionnelles n'en est qu'à ses débuts et va certainement s'amplifier dans les années à venir ». L'intérêt pour les distilleries réside également dans le fait que les marges générées par les compléments alimentaires sont très intéressantes, « situées entre celles de la pharmacie et de l'alimentaire ». Autre avantage : cette orientation permet de rentabiliser les investissements réalisés en matière de technologie et de recherche et développement, certaines installations étant polyvalentes (colorants/polyphénols). Ainsi, pour une structure comme SFD, le bilan est actuellement qualifié de « très positif ». Rappelons, par ailleurs, que les pépins de raisins servent à l'élaboration d'une huile riche en acide



© FNDCV

linoléique polyinsaturé et en tocophérol, ou vitamine E.

Les tanins : une autre voie d'avenir

Parmi les autres voies explorées par les distilleries figure celle des tanins, l'une des fractions essentielles des vins

rouges. « Depuis quelques années on assiste à une évolution du vin qui conduit à une diversification de l'origine des tanins utilisés ainsi que dans leurs usages œnologiques » rappelle Daniel Guigon. En effet, on les utilise pour faciliter les opérations de collage mais « les nom-

breuses propriétés des tanins laissent entrevoir un vaste champ d'application » estime le directeur de SFD. Et celui-ci d'insister sur le fait que, « pour aborder ce nouveau marché, les données sont plus simples que pour les polyphénols du vin. Des produits existent depuis longtemps avec des spécificités données. Il s'avère nécessaire de proposer un adjuvant au moins équivalent, si possible plus efficace, et à un prix attractif pour les utilisateurs ». D'après les informations recueillies auprès des acteurs de ce marché, l'origine du tanin – le raisin – constitue déjà un argument non négligeable pour les utilisateurs. Enfin, comme le souligne encore Daniel Guigon, « ces différents composés -anthocyanes, polyphénols et tanins- représentent chacun une part importante de la charge polluante (DCO) à traiter. En les valorisant de la sorte, nous opérons de fait une étape de dépollution significative ». La valorisation des sous-produits est, en effet, étroitement liée à la résolution de problèmes environnementaux, en parallèle avec l'utilisation de nombreux process de dépollution.



© SFD



© SFD

Suppression des aides communautaires

En dépit de tous les efforts réalisés par les distilleries, aussi bien sur le plan environnemental que dans la valorisation des sous-produits, la proposition de la Commission européenne -si elle devait rester en l'état- menace fortement l'avenir de bon nombre de structures. « Sans les prestations viniques et les aides aux distillations de marcs et lies, les distilleries seront condamnées à disparaître et

suite page 36

Valorisation des sous-produits de la vinification

Quel avenir pour les distilleries ?

suite de la page 35

ne pourront ouvrir que si la conjoncture l'exige pour distiller des excédents» estime la Confédération nationale des distilleries viticoles. Le rapport, rédigé à la demande de la commission agriculture et développement rural du Parlement européen par Etienne Montaigne et Alfredo Coelho, considère pour sa part que « la suppression des aides aux prestations viniques pourrait amener le secteur viticole à faire disparaître les distilleries devenues non rentables ». La suppression de la chaptalisation et l'obligation d'enrichir à l'aide de moûts concentrés serait à même de créer de nouveaux débouchés pour les distilleries, mais cette orientation semble, pour l'heure, avoir peu de chances d'aboutir, étant donné la forte pression exercée par des pays producteurs comme l'Allemagne pour maintenir le statu quo. La dimension des bio-carburants serait, elle aussi, à prendre en compte pour

la rémunération des distilleries en cas de suppression de la subvention à la distillation, car, comme le rappelle le rapport Montaigne-Coelho, « l'Europe a développé des programmes en ce sens mais où le secteur viticole est étonnamment absent ». Pour la FNDCV, « la voie du bio-carburant apparaît comme une opportunité pour notre branche et concilie à la fois, l'aspect économique et environnemental ». En effet, le bioéthanol présente un coût proche du prix (hors taxes) de l'essence ainsi qu'un bilan énergétique positif, il permet de limiter les émissions de gaz à effet de serre et de diminuer notre dépendance aux énergies fossiles non renouvelables. Un mémoire d'étude sur le potentiel bio-carburant de la vigne a été lancé par l'INRA Pech Rouge et un groupe de travail est en place depuis quelques mois pour développer cette thématique, sous la direction de Guy Albagnac, directeur de l'UMR-SPO.

Se regrouper pour faire face à une nouvelle conjoncture

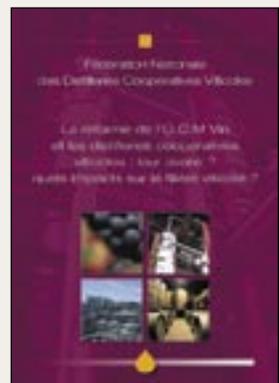
Dans la perspective éventuelle de la suppression des mesures de gestion du marché (distillation de crise, aides à la distillation des sous-produits, à la production d'alcool de bouche...) dès l'entrée en vigueur de la réforme de l'OCM, les distilleries se regroupent. Ainsi, quatre importantes distilleries coopératives du Sud-Est - Val d'Hérault, Finedoc, Azur Distillation, Société Française de Distilleries - ont décidé d'anticiper et de s'organiser pour affronter l'éventuelle mise en place de ces mesures. Ces quatre distilleries regroupent 260 caves coopératives et plus de 2000 caves particulières, soit 10 à 12 millions d'hectolitres de vins produits, 200 000 tonnes de marcs et 500 000 hl de lies, soit plus de 20% de la production française. Ce regroupement se concrétise par l'adhésion simultanée des quatre structures à l'Union des distille-

ries de la Méditerranée ainsi qu'à une structure commerciale commune. « Ces deux structures vont permettre de démarrer un travail en commun important afin d'optimiser et rationaliser la collecte des matières premières, les outils industriels et la commercialisation des produits, mais aussi de s'adapter rapidement aux évolutions de la viticulture méridionale ainsi qu'aux nouvelles règles de l'UE avec la nouvelle OCM vin » explique Daniel Guigon. Une importante restructuration du secteur qui passe aussi par la valorisation de nouveaux produits extraits des sous-produits -la vigne est, en effet, une plante qui n'a pas encore tout révélé- ainsi que par une diversification de l'offre de services proposés par les distilleries, la désalcoolisation figure au nombre de ceux-là.

n n n

La réforme de l'OCM Vin et les distilleries coopératives viticoles

Pour en savoir davantage sur l'univers des distilleries coopératives et les enjeux de la réforme de l'OCM pour ce secteur, lire le hors série réalisé en 2007 par la Fédération nationale des distilleries coopératives viticoles en partenariat avec La Journée Viticole.



© FNDCV

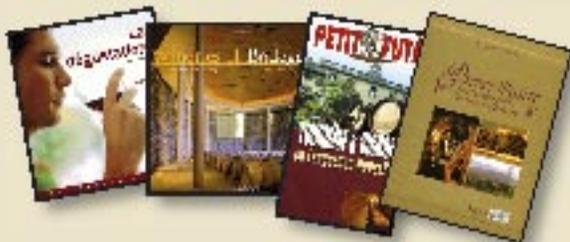
Sous-produits

La plus importante librairie spécialisée dans le domaine du vin sur internet



PRIX ÉDITEURS GARANTIS

Plus de 500 références pour tout savoir sur la vigne et le vin



contact@librairieduvin.com

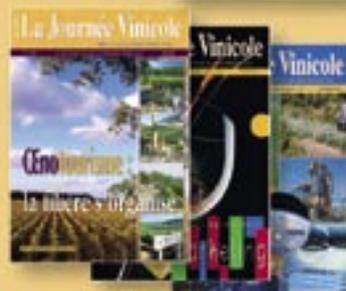
Nos références

- Vins de France et des régions
- Guides des vins 2007
- Méthodes de dégustation
- Gastronomie et alliance des vins
- Techniques viti-vinicoles
- Cartographie des vignobles
- Commercialisation des vins
- Guides juridiques

Simplicité, sécurité

Commandez en ligne avec paiement sécurisé sur www.librairieduvin.com

ABONNEMENT



- > Pour 178 € TTC/an
- Abonnez-vous à La Journée Vinicole
- > Plus de 300 numéros par an + éditions spéciales

Bulletin d'abonnement à La Journée Vinicole

Bulletin à découper et à retourner rempli à
La Journée Vinicole - Parc industriel Cresse Saint Martin - 34660 Courdonsec

Nom :

Activité (important) :

Société :

Adresse :

Code postal :

Ville : Pays :

Tél. : Fax* :

E-mail* :

(Merci de nous communiquer votre adresse e-mail afin de recevoir chaque jour les informations de La Journée Vinicole dans votre boîte).

Site web :

Règlement à votre convenance

Chèque bancaire n°

Virement postal du :

Carte bleue n° :

Date de validité :

Nom de la carte (Visa, Mastercard, ...) :

Nom et prénom du titulaire :

Signature

* Remplissez impérativement l'un ou l'autre.

Huile de pépins de raisins

Un marché qui reste limité, faute de matière première

Avec son goût légèrement fruité et ses qualités nutritionnelles et culinaires qui en font un produit très versatile, l'huile de pépin de raisin n'est pourtant pas celle que l'on retrouve le plus souvent dans les ménages. Explications avec la société Médiaco, leader mondial de l'huile de pépins de raisins.



Sur les quelque 35 000 tonnes d'huile de pépins de raisins élaborées chaque année dans le monde, 10 000 d'entre elles proviennent de la société Médiaco, qui dispose de deux unités de production, l'une à Béziers (GH Médiaco), l'autre à Vitrolles (Provence Huiles). Situé à proximité de ses principales sources d'approvisionnement, le site de Béziers assure la trituration des pépins achetés auprès des distilleries pour en extraire une huile brute. Pour produire 1 litre d'huile, 7 kg de pépins sont nécessaires, et en l'occurrence ils proviennent notamment des vignobles méridionaux (Bordelais, Midi-Pyrénées, Vallée du Rhône...). Les pépins sont obtenus après désalcooolisation et détartrage des marcs par séparation mécanique et séchage. Une fois arrivés à l'unité de Béziers, ils subissent un laminage, procédé par lequel ils sont écrasés pour former des pelletis. Ces petites boules passent ensuite dans un extracteur à l'hexane où elles sont percolées. Par distillation du mélange solvant plus particules captées dans l'extracteur est obtenue une huile brute, transférée dès lors à Vitrolles pour le raffinage. Celui-ci se passe en trois étapes, la première impliquant la neutralisation, la démulcification et le décolorage. « A vrai dire, l'huile de pépin brute n'est pas du tout attractive » explique Jean-Claude Pierron, directeur de Provence Huiles. « Elle présente une odeur désagréable et une couleur noirâtre que la ménagère ne souhaiterait pas utiliser en cuisine ». L'objectif du raffinage est donc d'enlever l'odeur, les impuretés, l'acidité libre et

Mediacovrac fournit des huiles pour des marques telles que Raisinor ou Lesieur.



des phospholipides et de donner à l'huile sa couleur vert-jaune.

Une huile qui convient à maints usages

Sur le plan technique, les procédés utilisés sont ceux des huiles raffinées, qui ne se comparent aucunement à des huiles comme celle de l'olive. En effet, l'huile de pépins de raisins présente un goût plutôt subtil, ce qui lui donne en revanche l'avantage de s'adapter à plusieurs utilisations différentes. La présence de méthylstéroïdes, de puissants inhibiteurs de l'oxydation lors des processus de cuisson ou de friture de l'acide linoléique contenu dans l'huile de pépin de raisin, lui permet d'ailleurs de très bien résister aux hautes températures, ce qui n'est pas le cas de toutes les huiles.

Des qualités nutritionnelles

Sur le plan nutritionnel, l'huile de pépins de raisins est caractérisée par une très faible teneur en acides gras saturés (10 %) et par sa teneur élevée en acides gras insaturés : oléiques 17 % (que l'on retrouve dans l'huile d'olive) et surtout linoléique (plus de 70 %). Ce dernier joue plusieurs rôles, notamment sur le plan cardiovasculaire, tandis

que les composés phénoliques (en moyenne 1,2 gramme par litre d'huile) sont des antioxydants naturels qui luttent contre les radicaux libres à l'origine du processus général de vieillissement. Ce sont d'ailleurs ses qualités nutritionnelles qui lui valent sa place dans les ménages : « la population se divise en deux catégories : ceux qui ne connaissent absolument pas l'huile de pépin de raisin, et c'est la majorité, et ceux qui en sont des consommateurs inconditionnels en raison de ses bienfaits, notamment sur le système cardiovasculaire. Ce sont des clients qui connaissent la valeur nutritionnelle du produit, sans doute à travers des articles de presse, et qui ne regardent pas le prix ».

Des difficultés d'approvisionnement

Comment expliquer alors que les fabricants n'aient pas réalisé davantage d'efforts pour mieux faire connaître ce produit auprès des consommateurs ? « Nous n'avons jamais fait de publicité et c'est la raison pour laquelle l'huile de pépins de raisins n'est pas plus connue » confirme Jean-Claude Pierron. Et celui-ci d'en expliquer la raison : « c'est bien de développer un produit comme l'huile de pépin de raisin, mais encore faut-il disposer de la matière première pour le faire. Le pépin de raisin ne contient que 14% d'huile environ. Cela oblige à transporter 86% d'autres éléments, ce qui n'est pas très intéressant financièrement.



Ainsi, il est quasiment impossible de déplacer des pépins, il faut se situer à proximité de ses sources d'approvisionnement ».

Développer la collecte dans les vignobles septentrionaux

Autre frein : pour l'heure, ces sources concernent le vignoble méridional. Or, il existe un potentiel de développement avec des pépins provenant d'autres vignobles. « Nous souhaiterions pouvoir en collecter en Champagne ou dans le Nord-Est de la France car actuellement nous ne ratissons que la moitié de notre potentiel et les pépins qui ne sont pas utilisés pour l'huile dans ces régions sont simplement brûlés. La difficulté réside dans le fait qu'il n'existe pas de sécheurs en Champagne et en Alsace et nous ne pouvons transporter de pépins humides puisqu'ils contiennent 40% d'eau – que nous n'utilisons pas – et le transport coûte cher ». C'est ainsi que, pour des entrepri-

ses comme Médiaco, les propositions de la Commission européenne visant à réduire encore la superficie du vignoble européen vont à l'encontre des intérêts de ce secteur qui éprouve déjà des difficultés d'approvisionnement. « Nous dépendons de la filière viticole. Or, on a arraché et on arrache encore beaucoup de vignes. C'est notre principal souci pour l'avenir ».

Le prix a doublé

Malgré le faible niveau de connaissance du produit, celui-ci a connu une augmentation de la demande ces dernières années. Pour Jean-Claude Pierron, la majoration concomitante des prix ne s'explique pas tant par l'insuffisance de la matière première que par ce développement de la demande. « Nous vendions la tonne d'huile raffinée en 1999 à 900 euros. A l'heure actuelle, elle se vend plutôt entre 1 800 et 2 000 euros la tonne. Le prix en rayon a donc doublé ». Néanmoins, le directeur de Provence Huiles estime que ce prix est arrivé désormais à un palier : « si nous continuons, nous allons tuer le produit. Certes, l'huile de pépin de raisin a des propriétés, mais d'autres huiles en ont aussi. Il existe donc une concurrence ».

La France n'est pas le principal pays acheteur

La France n'est d'ailleurs pas l'unique pays producteur ; il s'en produit également en

Espagne, en Italie et même en Argentine et au Chili. Le nombre d'acteurs concernés par ce produit reste cependant limité, ce qui en fait ainsi un marché de niche. Un marché qui porte parfois sur les destinations les plus inattendues : en effet, le premier pays acheteur de l'huile de pépins de raisins Médiaco n'est autre que la Corée du Sud, la France ne représentant que 20% au maximum. Les débouchés se concentrent essentiellement sur l'huile comestible en tant que telle, un complément étant assuré par les produits cosmétiques et les salons de massage. « L'huile de pépins de raisins présente certaines qualités intéressantes pour les produits de massage et nous comptons parmi nos clients un important salon de massage à Genève qui en consomme de grosses quantités. Néanmoins, ce type de débouché restera toujours marginal ».

Améliorer le processus sur le plan écologique

Pour les élaborateurs d'huiles raffinées, sans doute l'un des enjeux les plus importants des prochaines années, sera l'amélioration du procédé d'élaboration sur le plan écologique. « Réaliser de l'extraction à l'hexane n'est pas valorisant » reconnaît Jean-Claude Pierron. « L'hexane est un hydrocarbure que nous utilisons comme solvant. L'idée d'un produit chimique ne plaît pas, même si nous terminons le raffinage à 235°C sous vide et qu'il n'y a aucun danger pour que le consommateur en retrouve dans le produit fini ». L'objectif consiste donc à aller vers l'élimination de l'hexane dans le processus d'élaboration, un objectif partagé par l'ensemble des producteurs d'huiles raffinées. « Nous œuvrons tous dans le même sens pour les extractions d'huile végétale, pour pouvoir remplacer l'extraction à l'hexane par un procédé plus écologique ».

nnn



Nutraceutique

Le marché des produits dérivés de la vigne

Depuis quelques années les « alicaments », aliments fonctionnels ou encore nutraceutiques ont fait une apparition remarquée sur le marché français. C'est ainsi que se sont multipliés avec succès les lancements des produits intégrant une composante santé. Aujourd'hui les produits à base de raisin ou dérivés de la vigne sont très recherchés pour leurs vertus thérapeutiques. Retour sur cette nouvelle tendance.



« **Q**ue ton aliment soit ton premier remède ».

Telle fut la citation d'Hippocrate, il y a plus de 25 siècles. Depuis la nuit des temps, l'homme sait que la nourriture n'est pas sans influence sur sa santé. Mais depuis quelques années, une nouvelle génération de denrées a fait une apparition remarquée sur le marché français, « les alicaments ». Nés de la contraction « d'aliment » et de « médicament », ces produits intègrent une composante santé et se distinguent des aliments conventionnels par des propriétés qui les rapprochent des médicaments. Ils prétendent en effet soigner, redonner forme et beauté. Les alicaments sont également affublés de noms scientifiques : aliments fonctionnels ou nutraceutique qui vient de la conjonction des mots « nutritif » et « pharmaceutique ». En France, ce mot d'usage fréquent est souvent associé à des ingrédients ou à des denrées alimentaires porteuses d'une « promesse santé » quel que soit l'effet bénéfique qu'elles apportent. Aujourd'hui, les produits dérivés de la vigne font partie intégrante de ces aliments dits thérapeutiques.

Les vertus des produits dérivés de la vigne

Les produits issus de la vigne ont un fort potentiel santé et sont entièrement exploitables dans le domaine de la nutraceutique, du raisin, aux pépins, en passant par les feuilles... Ils peuvent être utilisés et transformés en toute sorte de produits alimentaires allant aujourd'hui jusqu'à l'aliment. En effet, le raisin est riche en minéraux, potassium, fer, sucre (glucose + fructose) en vitamines du groupe B, provitamine A, en fibres. Il est réputé pour être reminéralisant, désintoxiquant, tonifiant et calorique (70 cal/100gr) et facilite aussi le transit intestinal et l'élimination. Le raisin, (en particulier ses pépins) est riche en polyphénols, substances qui constituent les principales molécules de défense contre certaines agressions. Ces molécules augmentent la résistance des capillaires sanguins et diminuent les risques de bouchage des artères par des caillots. Ces polyphénols sont les fameux « tanins » du vin. Le raisin noir contient quant à lui plusieurs vitamines (surtout de la vitamine C), des minéraux ainsi que des flavonoïdes (quercétine, myricétine et anthocyanines). Les flavo-

noïdes sont des composants phénoliques réputés pour leurs fonctions antioxydantes. Vu la protection qu'ils confèrent contre les dégâts d'oxydation causés par des radicaux libres et les activités physiologiques générales, ils peuvent jouer un rôle important dans la prévention contre des maladies comme le cancer et les maladies cardiovasculaires et neurologiques.

Le marc de raisin, contient des flavones, des anthocyanes et des tanins catéchiques qui ont une action vitaminique bénéfique et qui favorisent une meilleure circulation sanguine. On trouve également des flavonoïdes aux vertus désinfiltrantes et des proanthocyanidols (tanins condensés) qui ont des vertus régulatrices de la formation des fibres de collagène. Enfin, la présence de mucilages va limiter l'assimilation des sucres et des graisses. Le marc de raisin est traditionnellement utilisé pour favoriser la désinfiltration des tissus et la circulation sanguine dans le cadre d'un régime amincissant avec cellulite associée. Le marc de raisin facilite donc la perte de poids en favorisant l'élimination progressive des graisses. Les flavonoïdes qu'il contient, ont la vertu d'augmenter les échanges cellulai-

res et d'affiner les cuisses et les jambes. Il est également reconnu pour faciliter la circulation veineuse et contribuer au drainage des toxines responsables de la « peau d'orange ».

Enfin, les feuilles de vigne rouge, traditionnellement utilisées en phytothérapie, sont réputées pour leur concentration en anthocyanosides qui présentent une activité vitaminique P protégeant ainsi les artères, diminuant l'insuffisance veineuse et la fragilité capillaire cutanée (par diminution de la perméabilité capillaire et par augmentation de leur résistance). Parallèlement à cette activité, la présence de proanthocyanidols dans les feuilles de vigne rouge permet une action anti-radicaux libres et une stabilisation du collagène présent dans les membranes des vaisseaux, le tout aboutissant à une protection bénéfique des vaisseaux.

Le marché des compléments alimentaires

L'utilisation et la commercialisation des produits dérivés de la vigne se fait le plus couramment sous forme de compléments alimentaires. Un complément alimentaire est défini par la loi fran-



çaise comme « un produit destiné à être ingéré en complément de l'alimentation courante afin de pallier

l'insuffisance réelle ou supposée des apports journaliers. Il n'entre pas dans le cadre des produits destinés à une alimentation particulière». Toutefois pour Christelle Chapeuil, directrice marketing pour les laboratoires Juva Santé, « les compléments alimentaires peuvent rentrer dans la catégorie aliments-santé bien qu'ils ne soient pas des aliments, mais parce qu'ils se situent en général dans le rayon alimentaire ». En effet les principaux circuits de distribution des produits dérivés de la vigne sont les magasins spécialisés qui arrivent en tête avec 32% du chiffre d'affaires global, mais également la GMS, qui enregistre 25,7% des ventes. Concernant les opérateurs sur ce marché, les Laboratoires Juva Santé, détient 38% des parts de marché, contre 26% pour l'Institut Vital.

« Nous ne commercialisons qu'un seul produit dérivé de la vigne, à base de vigne rouge. Cela ne représente que 2% de notre chiffre d'affaires global et 5% de notre chiffre d'affaires sur les compléments alimentaires. Mais nous proposons d'autres déclinaisons à base de raisin, de marc ou de principes actifs tels que les polyphénols. Les polyphénols sont en effet présents dans plusieurs de nos compléments alimentaires, sur des produits minceur ou des produits anti-âge » précise Christelle Chapeuil.

Une offre qui correspond à l'évolution de la société

Aujourd'hui la vigne rouge est une des meilleures ventes des Laboratoires Juva Santé. Pour Christelle Chapeuil, ce succès s'explique par les nombreuses études menées sur la plante elle-même. « Le marché et la renommée du vin en France ont suscité de nombreux travaux sur les fruits de la vigne et notamment sur la vigne rouge. Son effica-

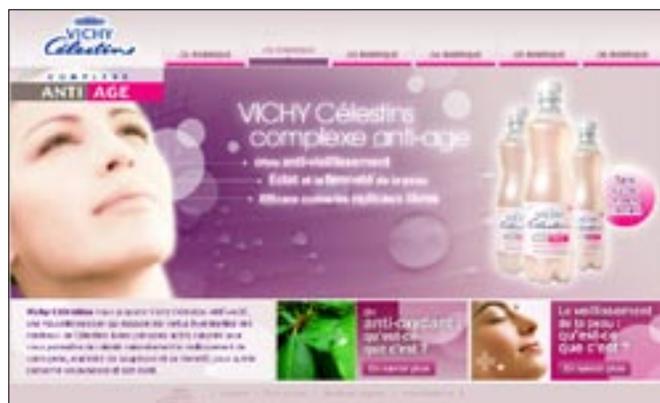
cité n'est donc plus à prouver. Au contraire, elle s'est très largement répandue de bouche à oreilles. Nous sommes en effet sur un produit de tradition orale, une véritable recette de grand-mère». Le succès des compléments alimentaires à base de vigne rouge s'explique également par le vieillissement d'une population souhaitant rester au mieux de sa forme. « Les compléments alimentaires destinés à soulager des petits soucis de circulation sont en général utilisés par des femmes d'environ 35 ans jusqu'à des femmes d'âge mûr. La vigne rouge convient d'ailleurs particulièrement aux personnes âgées, notamment aux personnes souffrant d'insuffisance veineuse. La cible est donc très large » assure Christelle Chapeuil. À ces tendances lourdes, citées précédemment, s'ajoute un intérêt très prononcé en faveur de la naturalité, particulièrement exprimée au travers des compléments alimentaires à base de produits dérivés de la vigne. Quand la demande n'évolue pas vers les produits qui permettent de se nourrir « pour se soigner ou ne pas tomber malade », la porte s'ouvre alors sur des voies nouvelles à plus ou moins forte connotation médicale. Toutefois pour Christelle Chapeuil « les compléments alimentaires, et en particulier les produits dérivés de la vigne, concernent simplement les petits

pour protéger leurs marchés (notamment les OTC), voire de soumettre les compléments alimentaires aux mêmes lois que les médicaments. La généralisation de cette pratique pourrait faire rentrer les compléments alimentaires dans la catégorie des produits administrés (non remboursés) ; dans ce cas-là, ils seraient considérés comme des médicaments et donc soumis, comme les médicaments, à des AMM (autorisation de mise sur le marché). Les industries pharmaceutiques soutiennent également un projet de directive européenne concernant les médicaments traditionnels à base de plantes, qui seraient soumis à une AMM simplifiée, et pourraient se substituer à tous les compléments de phytothérapie. Dans ces deux cas, le risque est de voir disparaître les compléments alimentaires...

Les aliments enrichis en polyphénols

La tendance actuelle de la consommation va aujourd'hui davantage dans le sens des aliments enrichis ou « à teneur garantie » plutôt que vers les compléments alimentaires. En effet, une personne sur quatre consomme des produits vitaminés, et parmi ces adeptes de vitamines, 67% préfèrent consommer des aliments à teneur garantie ou enrichis tandis que 39% optent pour les compléments alimentaires. L'enrichissement correspond le plus souvent à l'addition d'un nutriment déjà présent dans l'aliment. Il existe aujourd'hui une multitude de produits transformés et l'enrichissement des aliments touche actuellement un nombre de plus en plus croissant de produits et en particulier ceux à base de lait. Toutefois, les produits laitiers ne sont pas les seuls à faire partie des aliments « améliorés ». D'autres secteurs de l'alimentaire sont déjà gagnés par la déferlante santé tels les céréales de petits déjeuners, les potages et les

soucis et maux du quotidien. Nous sommes dans du produit de cure qui permet de soulager. Les problèmes de santé plus sérieux relèvent du domaine médical». Face au développement des compléments alimentaires, les industries pharmaceutiques tentent de durcir les textes de loi les concernant



suite page 42

Nutraceutique

Le marché des produits dérivés de la vigne

suite de la page 41

boissons aux fruits, et il n'est pas rare désormais de trouver des polyphénols là où on ne les attend pas... « Les tanins qui sont des polyphénols ont un gros potentiel antioxydant. Devant leurs caractéristiques, les acteurs alimentaires reprennent nos produits pour enrichir leurs boissons, leurs yaourts, leurs produits de grande consommation et même les eaux. Vichy Célestin a en effet récemment lancé une boisson anti-âge » assure Marc Féries, directeur de Ferco Développement. Cette société, créée en 1998, est spécialisée dans l'extraction et la purification de tanins issus des pellicules des pépins de raisins. « Nous réalisons 30% de nos ventes dans le secteur de l'alimentaire qui se tourne de plus en plus vers l'ali-

mentaire santé » assure Marc Féries, pour qui « les antioxydants sont des produits qui ont le vent en poupe de par leurs promesses santé mais également de par leur stabilité. D'où l'intérêt pour les acteurs de l'alimentaire d'utiliser des antioxydants naturels mais surtout très efficaces ».

Dans le secteur de l'alimentaire l'entreprise Ferco Développement propose également des extraits de pellicule de raisin noir. « Sur ce marché, nous mettons effectivement en avant tant les polyphénols que les anthocyanes que l'on trouve particulièrement dans le raisin noir. Nous proposons donc les deux actifs, selon les applications et les projets avec nos clients. L'intérêt du raisin blanc c'est qu'il est neutre au niveau de la coloration. Donc les polyphénols de raisins blancs peuvent être utilisés dans des

produits sans les colorer. Par contre si un client veut développer un yaourt aux fruits rouges, la couleur du raisin noir pourra être intéressante » remarque Marc Féries.

Ferco Développement est en relation avec des grandes entreprises du secteur agroalimentaire, telles que Danone ou Nestlé, qui ont de fortes capacités de développement. Mais aujourd'hui le Groupe cherche à étendre les applications en alimentaire en variant sa gamme de produits. Ainsi, face à la stagnation que connaissent certaines branches de l'agroalimentaire, les aliments fonctionnels, intégrant une composante santé, sont apparus comme un nouveau défi, une nouvelle niche à forte valeur ajoutée, pour le secteur agro-alimentaire.



n n n

Communiquez avec 15 000 acteurs de la filière vitivinicole



La Journée Viticole, leader de la presse spécialisée depuis 1927, informe tous les jours 8 000 vigneronnes, l'ensemble des caves coopératives, les organismes professionnels, les entreprises du secteur, les négociants et courtiers, cavistes, acheteurs en G.D... Nous vous réservons des espaces de communication privilégiés, à des tarifs particulièrement incitatifs.

04 67 41 59 59

contact@journee-vinicole.com

Pharmacopée

Les vertus de la vigne : la phytothérapie

La phytothérapie, ou traitement des maladies par les plantes, est l'une des méthodes thérapeutiques les plus anciennes, les vertus des plantes médicinales étant connues depuis des temps immémoriaux. Les produits dérivés de la vigne font partie intégrante des produits traditionnellement utilisés dans ce domaine.



Des principes actifs se trouvent dans toutes les parties de la vigne, mais ce sont les feuilles de vigne qui ont le plus de qualités. En général elles sont récoltées à leur complet épanouissement, en été. « *Nous utilisons les feuilles de vigne rouge depuis près de vingt ans. Mais il y a beaucoup plus de temps que ses effets sont connus. Aujourd'hui les techniques de fabrication modernisées de manière à extraire les actifs de la façon la plus optimale possible, en font un produit très prisé* » ajoute Christine Inçaugarat, responsable communication pour le laboratoire pharmaceutique Pierre Fabre.

Une automédication personnalisée

La phytothérapie est aujourd'hui très tendance selon Christine Inçaugarat « *parce qu'elle va avec la recherche de produits de plus en plus naturels, et qu'elle accompagne certaines démarches santé de prise en charge autonome. On observe en effet que beaucoup de personnes s'informent et qu'elles ont une attitude très active par rapport à leur santé. Il y a une réelle volonté de se soigner différemment et de traiter rapidement et le plus naturellement possible les maux du quotidien* ». La phytothérapie permet ainsi de prévenir les problèmes et de les traiter le plus naturellement

possible. « *Nous arrivons à une réelle maturité du patient consommateur qui prend sa santé en main et qui souhaite s'informer et être très actif par rapport à sa santé* » ajoute Christine Inçaugarat. Par ailleurs, selon elle, la phytothérapie permet une automédication personnalisée. « *La gamme de produits Elusane propose des monos plantes qui permettent d'adapter un programme et des associations. En phytothérapie, les associations sont en effet très importantes car elles permettent une action un peu plus large* ».

Une filière encore peu exploitée

Bien que leurs effets sur la santé soient réputés en phytothérapie, les produits dérivés de la vigne ne sont toutefois pas très nombreux et l'offre reste restreinte. « *Nous avons environ 76 plantes utilisées en acti-végétaux. Sur ces plantes, nous n'avons qu'une seule référence issue de la vigne en phytothérapie. Aujourd'hui les produits à base de vigne restent pourtant essentiels au niveau indication, car les problèmes de circulation sont récurrents chez les femmes et donc un axe thérapeutique très important pour nous* » explique Christine Inçaugarat. Le laboratoire Pierre Fabre propose ainsi dans sa gamme Elusane, une référence de produit à base de vigne rouge.

La phytothérapie, une filière très réglementée

Partie intégrante à l'origine de la thérapeutique, la médecine par les plantes a perdu une partie de sa place privilégiée au profit de médicaments à base de plantes (extraits puis produits isolés purs et produits de demi-synthèse). Sa place à l'intérieur du médicament a fait l'objet de dispositions réglementaires récentes (autorisation de mise sur le marché à dossier simplifié). Les médicaments à base de plantes font en effet l'objet depuis quelques années d'une réglementation nationale et européenne qui leur assure des critères de qualité pharmaceutique, une sécurité d'emploi avec une garantie d'innocuité (absence d'effets secondaires) et ce dans le cadre

d'une utilisation traditionnelle en Europe. « *Au niveau des médicaments de phytothérapie, il n'y a pas encore de véritable concurrence tout simplement parce que chaque produit induit un dossier d'AMM à déposer et donc des coûts très importants. C'est un travail sur plusieurs mois voire plusieurs années, lié à un statut pharmaceutique* » assure Christine Inçaugarat.

n n n



pharmacopée

Engrais

Le compost issu de la vigne

Le développement de la viticulture durable a suscité un regain d'intérêt pour la matière organique. Le compost ou plus particulièrement l'amendement organique respecte en effet à la fois le sol et la plante. Ses qualités propres en font l'outil le plus rationnel et le plus économique d'une agriculture de haute qualité. Aujourd'hui les produits dérivés de la vigne sont désormais utilisés comme compost organique naturel.



Pendant des décennies, les viticulteurs apportaient des fumures d'entretien régulièrement dans leurs vignes. Cette pratique a régressé fortement et a été remplacée par une fertilisation minérale. Bien que cette dernière apporte des éléments nutritifs nécessaires au végétal, elle ne permet pas le maintien du taux de matières organiques du sol. Il s'en est suivi un appauvrissement et une dégradation des sols de vignoble qui s'est traduite par une chute de la production depuis une dizaine d'années. Aujourd'hui, les viticulteurs sont soucieux de préserver la qualité et la pérennité de leur vignoble et commencent à remettre en cause leurs pratiques d'entretien des sols. Ils se tournent désormais vers des produits issus de la vigne, (compost, marc de raisin, sarments...) plus nobles et efficaces. En effet, ces amendements sont de bons fertilisants puisqu'ils sont riches en azote, phosphore et matières organiques.

Les besoins spécifiques des sols viticoles

Les pertes annuelles en humus des sols viticoles peuvent être évaluées par le calcul du bilan humique. Les pertes annuelles sont modérées, et varient de 300 à 1000 kg/ha/an d'humus. Selon le taux d'argile, le taux de calcaire total et le pH, le coefficient de minéralisation de l'humus (K2), varie. Dans ces conditions, un des objectifs de la fertilisation organique est de

compenser ces pertes annuelles pour maintenir le taux d'humus. En effet, les sols viticoles sont souvent caractérisés par de très faibles teneurs en matières organiques, souvent inférieures à 1%. Les pertes annuelles par minéralisation sont alors faibles, cependant l'objectif de la fertilisation n'est pas seulement de maintenir le niveau d'humus, mais de le redresser à son niveau optimal pour une région et un sol donné : il faut apporter plus que les pertes annuelles, jusqu'à ce que l'équilibre soit à nouveau atteint. « La vigne peut plus ou moins pallier ses propres besoins, mais cela dépend du niveau de production. Dans le cas de petits rendements et si l'on ne pousse pas du tout la vigne, elle aura peu de prélèvements en humus. Malgré tout à force il y a le risque de provoquer un épuisement du sol. Il vaut donc mieux apporter des doses très faibles mais régulières de compost organique,

pour éviter que la vigne puise dans ses réserves. Les solutions curatives sont toujours plus difficiles à mettre en œuvre » précise Nicolas Constant responsable technique à l'AIVB LR (Association Interprofessionnelle des Vins Bio du Languedoc-Roussillon).

Les restitutions humiques de la vigne

La vigne génère de nombreuses sources en humus : les bois de taille, qui pour être correctement décomposés, doivent être broyés et incorporés superficiellement dans le sol. D'un apport C/N très élevé, ils constituent une source d'humus très intéressante à long terme compensant environ 30 % des pertes annuelles en humus. Leur transformation dépend du climat et de l'enfouissement des bois de taille. Autre source d'humus, les feuilles mortes, dont le devenir est plus aléatoire, mais qui sont

plus ou moins partiellement fixées au sol par certaines pratiques culturales. L'enherbement permanent ou temporaire permet quant à lui un travail superficiel du sol avec création de micro-reliefs de surface. Enfin, le marc de raisin (qui ne peut être directement restitué au sol comme les bois de taille) doit faire l'objet d'un compostage lent et d'un épandage, comme les autres amendements organiques. « L'enherbement est une pratique très intéressante, selon les millésimes. Mais il existe d'autres solutions comme l'amendement. Le marc de raisin est d'ailleurs très souvent utilisé comme compost et cela permet d'écouler des stocks importants. On trouve également de plus en plus de déchets verts produits par des agglomérations, qui ont l'avantage d'avoir un rapport coût/restitution humique très intéressant ».

Des caractéristiques chimiques intéressantes

L'apport de compost dérivé de la vigne semble augmenter la concentration d'azote et de carbone organique. Ceci confirme les études sur l'amendement de composts organiques. Il s'agit en particulier de la concentration en azote minéral, forme de l'azote disponible pour les végétaux, qui augmente rapidement après l'apport proportionnellement à la dose. Les différences entre les traitements s'accroissent jusqu'à la véraison. De plus, l'apport important de compost (90t/ha)



entraîne un enrichissement de l'horizon inférieur (30-60 cm) en azote minéral. La vigne absorbe ces formes de l'azote pour sa croissance, d'où leur diminution au cours du temps. Mais, on observe que la chute d'azote minéral est plus tardive dans les parcelles amendées alors que les ceps sont plus vigoureux. *« Au niveau fertilisation du sol il existe deux grandes familles : les amendements et les fertilisants. Les amendements sont une matière fertilisante destinée à la reconstitution du stock organique ou minéral d'un sol. Réglementairement ils doivent comporter moins de 3 % de matière sèche en azote, phosphore et potasse. Les fertilisants sont des produits utilisés plus régulièrement pour compen-*

Améliorer les propriétés physiques du sol

Il a ainsi été montré que l'apport de compost organique améliore les propriétés physiques du sol, ainsi que sa qualité agronomique ce qui se traduit par l'augmentation de la biomasse des végétaux cultivés et par une récolte plus importante. Dans ce contexte, l'apport dans les vignobles de composts riches en matières organiques et en éléments nutritifs pourrait pallier à la dégradation des sols. Les amendements organiques permettraient ainsi : d'améliorer la structure du sol, et notamment de limiter les phénomènes de compaction et d'érosion, d'améliorer les propriétés physico-chimiques du sol et l'alimentation

Impact sur le comportement de la vigne

Il semble toutefois que les apports trop importants en matière organique soient néfastes à un bon comportement de la vigne, en raison d'un effet dépressif à long terme. Les apports de fumier ou de compost à très forte dose semblent donc plutôt déconseillés, car néfastes pour la vigne, la qualité de la vendange et les caractéristiques du vin, même s'ils

entraînent la biomasse microbienne du sol la plus forte. À l'inverse, l'apport de sarments broyés semble être avantageux, selon Nicolas Constant, pour qui *« cette pratique, qui peut être souvent associée à l'enherbement, représente une source intéressante pour combler une bonne partie des pertes annuelles en matière organique, tout en permettant des conditions écophysologiques favorables à la pérennité de la vigne et à la qualité du vin »*.

n n n



ser l'exportation de la vigne en humus mais également en azote, phosphore et potasse. On peut utiliser des composts soit en amendement soit en fertilisant, mais ce sont des composts différents. Souvent on est sur des compostages plus courts pour des composts fertilisants ».

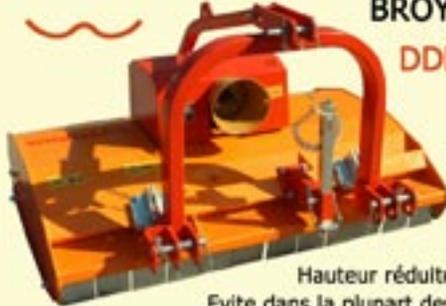
de la plante, en augmentant la capacité d'échange cationique et la disponibilité des éléments fertilisants, ou encore de stimuler indirectement l'activité biologique des sols. Bref, d'entretenir la fertilité du sol et de nourrir la vigne en favorisant une production de raisin de qualité et en évitant les excès de vigueur.



démonstration dans tout la FRANCE sur simple demande

CHABAS

BROYEURS CHABAS
DDM double rotor



Hauteur réduite (absence de carter)
Evite dans la plupart des cas les andaineurs.
Finesse de broyage incomparable avec marteaux L.S.
bois + herbes. Largeur : 140, 150, 160, autres nous consulter > 04 42 28 44 44

PLUS DE 30 ANS D'EXPÉRIENCE
DANS LE BROYAGE

PULVERISATION CHABAS
SYSTÈME KWH

Modèle COGNAC
le haut de gamme
du bas volume

Rampe FACE/FACE



NOUVEAUTÉ > présentée au SITEVI
A DÉCOUVRIR ABSOLUMENT

CHABAS SA
Quartier des Plaines
13350 CHARLEVAL France
Tél 04 42 28 44 44-Fax 04 42 28 51 38
www.chabas-sa.fr - chabas.sa@cegetel.net

Lecture

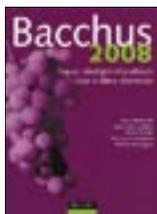


www.librairieduvin.com

• Spécial SITEVI •



C'est plus de 500 titres disponibles. Pour les professionnels ou le grand public, tous les thèmes sont abordés : vins de France et des régions, alliance des mets et des vins, ouvrages sur les techniques viticoles, art et littérature, historique, guides de référence, dégustations, livre de cave, atlas, bande dessinée, cartographie viticole... Retrouvez la librairie sur internet avec le plus grand choix de livres sur le vin en France et toutes les dernières nouveautés sur www.librairieduvin.com



Auteurs : Jean-Pierre Couderc, Hervé Hannin, François d'Hauteville, Etienne Montaigne
Éditeur : Dunod
Série : Vin
Format : 190 x 255
Pages : 352
Prix Public : 32 €
Réf. 245

BACCHUS 2008

ENJEUX, STRATÉGIES ET PRATIQUES DANS LA FILIÈRE

Dans un monde du vin en pleine évolution, les acteurs de la filière vitivinicole ont besoin de repères et d'outils. C'est dans cet esprit qu'a été conçue la série des Bacchus. Ce troisième tome vient enrichir les deux précédents dans les domaines économique, stratégique et managérial, suivant quatre grandes thématiques : Acteurs et tendances ; Marchés et distribution ; Management de la filière vin ; Vins du monde.



Auteur : Nicolas Vivas
Éditeur : Féret
Série : Vin
Format : 160 x 240
Pages : 176
Prix Public : 45 €
Réf. 031

MANUEL DE TONNELLERIE

Cet ouvrage est une synthèse allant de la sylviculture à l'utilisation des fûts dans le domaine vinicole. Il s'adresse donc en priorité aux professionnels, qu'ils soient tonneliers, sylviculteurs, viticulteurs, négociants, enseignants, chercheurs, mais aussi aux étudiants en œnologie et aux amateurs avertis qui désirent en savoir beaucoup plus sur les relations existant entre le vin et la futaie.



Auteurs : Jacques Blouin, Jean-Michel Maron
Éditeur : Dunod
Série : Vin
Format : 170 x 240
Pages : 224
Prix Public : 49 €
Réf. 003

MAÎTRISE DES TEMPÉRATURES ET QUALITÉS DES VINS

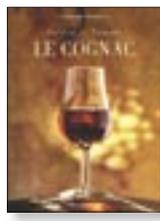
De la récolte du raisin à la dégustation du vin, la réussite de la vinification, de l'élevage et de la conservation des vins demande des températures successives variables mais assez précises, dans les situations climatiques les plus diverses. À partir de l'expérience pratique des auteurs et des outils qu'ils ont mis au point pour déterminer les besoins thermiques des vins et bâtiments (logiciels BTC et Batim), cet ouvrage propose une synthèse actualisée des connaissances.



Auteur : Michel Dovaz
Éditeur : Hachette
Série : Vin
Format : 190 x 220
Pages : 272
Prix Public : 12 €
Réf. 205

2000 MOTS DU VIN

2000 mots du vin, un dictionnaire entièrement consacré au vin, riche de 2000 mots. Des commentaires de nature encyclopédique permettent d'approfondir la thématique et font écho à d'autres mots du vin : 165 cépages, la culture de la vigne et des terroirs, la vinification, l'élevage, la tonnellerie, la cave, les formes de bouteilles, le vocabulaire de l'étiquette, tous les classement du Bordelais, des grands crus d'Alsace, de Bourgogne et de Champagne. La dégustation : couleurs, arômes et saveurs du vin, les styles de vin, le service.



Auteurs : Constantin Parvulesco
Éditeur : Flammarion
Série : Vin
Format : 240 x 290
Pages : 160
Prix Public : 40 €
Réf. 215

LE COGNAC

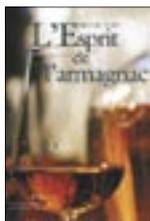
Le cognac, saveur du terroir. Quintessence de la vigne et du terroir, fruit du travail des hommes et de trois siècles d'histoire, le cognac est bien plus que le symbole du luxe, de la volupté et de la sérénité. Grand connaisseur du cognac, Constantin Parvulesco nous fait découvrir par le texte et par l'image l'enchantement de cette eau-de-vie à nulle autre pareille. Un voyage au cœur des arômes qui, lovés dans le cristal du verre, se font symphonie d'harmonies sensuelles.



Auteurs : Alain Muriot, Martine Nouet
Éditeur : Flammarion
Série : Vin
Format : 240 x 290
Pages : 160
Prix Public : 15 €
Réf. 213

LE CALVADOS

Le calvados, saveur du terroir. Il y a bien plus qu'un nectar doré dans un verre de calvados... Derrière les délicats effluves de pomme et de caramel au beurre d'une vieille eau-de-vie, c'est toute la Normandie que l'on respire : celle du travail bien fait, qui sait donner du temps au temps, celle qui cultive si bien mystère et doute dans la flamme de ses alambics et dans la pénombre de ses chais. Le calvados appartient au temps présent et sait se mettre au goût du jour. Grâce à l'œil artiste d'Alain Muriot, le calvados se laisse déguster au fil des pages.



Auteurs : Frédéric Lebel
Éditeur : Le Cherche Midi
Série : Vin
Format : 200 x 290
Pages : 144
Prix Public : 33,50 €
Réf. 269

L'ESPRIT DE L'ARMAGNAC

Frédéric Lebel est un connaisseur et un amoureux de l'armagnac. L'auteur présente un choix de 45 maisons parmi les plus réputées. Chacune d'entre elles fait l'objet d'une présentation illustrée avec une reproduction d'étiquettes. Tous les spiritueux proposés sont accompagnés d'une fiche de dégustation établie en professionnel avec des indications de douceurs et de cigares propres à se marier avec ses armagnacs. Frédéric Lebel est chef sommelier de l'Hôtel de Crillon à Paris, et plusieurs fois distingué par la profession.



Auteurs : Fabien Leroy
Éditeur : Dunod
Série : Vin
Format : 180 x 250
Pages : 353
Prix Public : 55 €
Réf. 225

HYGIÈNE EN ŒNOLOGIE

L'hygiène est devenue, de la vigne au chai, un enjeu essentiel pour les producteurs. Rédigé par une équipe de spécialiste de l'ITV France, cet ouvrage donne les clés pour connaître la réglementation et identifier les souillures, maîtriser les techniques de prévention, de nettoyage et de désinfection, mettre en œuvre un plan d'hygiène, de la vendange à la mise en bouteilles, appliquer des méthodologies éprouvées comme l'HACCP.



Auteurs : Luis Hidalgo, Jacques Blouin, Jean Cordeau
Éditeur : Dunod
Série : Vin
Format : 170 x 240
Pages : 272
Prix Public : 49 €
Réf. 287

TAILLE DE LA VIGNE

Cet ouvrage pratique donne toutes les informations nécessaires au choix et à l'exécution de la taille adaptée à chaque vignoble. Il décrit en détail : les aspects physiologiques de la vigne et les différents systèmes de conduite possibles ; les principes de taille à respecter ; les différents types de taille existants... Illustré de nombreux schémas explicatifs, ce livre s'adresse à tous les viticulteurs, vigneronniers et techniciens viticoles, ainsi qu'aux étudiants et enseignants du domaine.



Auteur : Pierre Mora
Éditeur : Dunod
Série : Vin
Format : 180 x 248
Pages : 202
Prix Public : 35 €
Réf. 105

LE COMMERCE DU VIN

Le monde du vin change. La filière, en pleine mutation, doit faire face à un marché domestique en recherche de valeur plus que de volume et à une compétition plus vive à l'export. La parole est donnée à une série d'experts venus de différents univers de la filière. Quelques thèmes majeurs sont mis en avant : les attentes du consommateur, la révolution du linéaire vin, le débat marque-appellation, les contrats de partenariat producteurs-négociants, le nouveau positionnement à l'export.



Auteurs : Marc Lagrange
Éditeur : Féret
Série : Vin
Format : 245 x 305
Pages : 190
Prix Public : 49 €
Réf. 243

LE VIN & LA MÉDECINE

En ces jours où l'on s'interroge sur les effets du vin sur la santé, où se disputent à ce sujet les plus brillants spécialistes, médecins ou non, le livre de Marc Lagrange, oenophile averti, vient à son heure pour nous apporter sur cette boisson incomparable et si particulière, le témoignage de l'histoire, le verdict du temps et de la recherche médicale. L'ouvrage est sérieux, mais toujours divertissant. Richelement illustré, il est complété par un lexique pour les non initiés et une bibliographie exhaustive.



Auteurs : Michel Menjucq, Jean-Marc Bahans
Éditeur : Féret
Série : Vin
Format : 160 x 240
Pages : 416
Prix Public : 33 €
Réf. 121

DROIT DU MARCHÉ VITI-VINICOLE

Cet ouvrage traite des acteurs de la filière (institutions, syndicats, interprofessions...), les appellations d'origine, et présente le système propre de régulation du marché (droit de plantation, réorientation de la production...). La seconde partie, plus importante, est consacrée aux opérations du marché : la vente, produit, marque, étiquetage, promotion, réglementation.

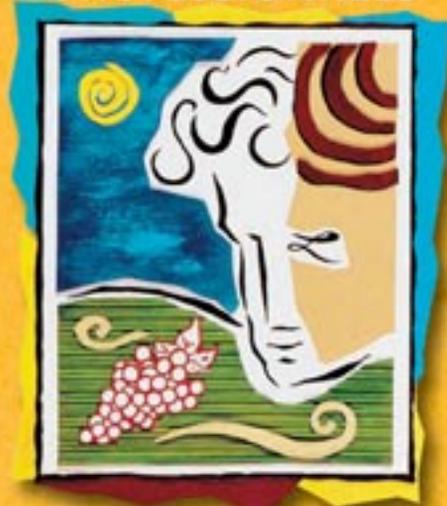
Commande en ligne avec paiement sécurisé sur www.librairieduvin.com

Pour toute information : contact@librairieduvin.com

RÉSERVÉ AUX
PROFESSIONNELS

VINISUD 2008

Les 18, 19 et 20 février 2008
Montpellier - France



Salon n°1 mondial des vins méditerranéens

1 760 producteurs de vins & spiritueux Méditerranéens

35 000 visiteurs professionnels du monde entier

- Importateurs, Distributeurs, Grossistes, Détaillants, Supermarchés, Négociants, Agents, Responsables agroalimentaires, Cafés, Responsables d'Hôtel et de Restaurant, Sommeliers, Œnologues...



Pour exposer / pour visiter :
www.vinisud.com

8^{ème} Salon International des Vins et Spiritueux Méditerranéens

COMMISSARIAT GENERAL : ADHESION GROUP
71, rue des Tilleuls - 92771 Boulogne Cedex - France
Tél.: +33 (0)1 41 86 41 29 - Fax: +33 (0)1 46 04 57 61
Email : vinisud@adhes.com - Site Internet : www.vinisud.com

Au service de votre précieux liquide... il faut du solide sérieux !

GAI
FRANCE



- sur 26000 m2 couverts
- 20 tours à contrôle numérique
- 24 fraiseuses/rectifieuses à commande numérique
- 4 découpeuses laser et à eau
- DAO en 2D ou 3D
- contrôle qualité en continu

tête de bouchage brevetée

Du rinçage à l'étiquetage de 1000 à 10000 bouteilles/heure : votre partenaire oenologique GAI

