

1^{er} Colloque
VINS & VENTES

4&5 mai 2018
Château Luchey Halde
Mérignac - Gironde



Thibaud De Salettes, *pépiniériste viticole Denguin (64)*
« comment le matériel végétal influe sur la valeur du vin »

1 Choix du Matériel végétal (porte-greffe , clone)
/ positionnement du vin sur le marché

2 Choix des cépages "principaux", "secondaires", "rares"
/ positionnement sur le marché

3 Choix / qualité sanitaire, sensibilité des cépages au dépérissement
/ impact sur le prix de revient

Le métier de pépiniériste est né au début du XXe siècle après l'invasion du phylloxera. Le but du pépiniériste est d'associer au travers d'une greffe, un porte greffe résistant au phylloxera comme le 3309 ou le 101-14 avec un cépage comme le cabernet sauvignon ou le merlot.

La pépinière viticole française est la première productrice mondiale avec près de 200 millions de plants produits par an. Elle est reconnue pour la qualité de sa sélection variétale et clonale. Aujourd'hui, la quasi-totalité des plants produits le sont à partir cette sélection clonale faite par l'Etablissement National des techniques d'amélioration du végétal situé près de Montpellier.

La qualité de cette recherche et sa réputation mondiale contribuent sans aucun doute à la valorisation des vins français à travers le monde. Ce matériel végétal réputé donne donc une image et donc une valeur haut de gamme aux vins français.

Les vigneron du monde reconnaissent la qualité de la sélection clonale française. Et les consommateurs du monde connaissent les principaux cépages français qui sont les plus diffusés, ce qui n'est pas le cas par exemple des italiens ou des espagnols.

C'est de la qualité du travail du pépiniériste que dépend la fiabilité du plant de vigne. Et c'est du choix de la bonne association porte-greffe cépage par rapport au terroir et au vin à produire que dépend la qualité du vin final.

A l'échelle d'un domaine, le lien entre la qualité du matériel végétal et la valeur du vin existe aussi. Et c'est ce que je vais vous démontrer au travers de quelques exemples.

A/ Gers

Prenons l'exemple d'un domaine en IGP Côtes de Gascogne qui souhaite produire un vin blanc simple et expressif à 5 euros prix de vente consommateur.

Le raisonnement du vigneron pourrait être le suivant :

1/ Parlons du cépage :

On va choisir des cépages marqueurs de l'appellation et demandés par le consommateur (colombard, ugni blanc, sauvignon blanc, gros manseng, et pourquoi pas chardonnay).

Pour produire en moyenne 100hl/ha, le vigneron va proportionner les cépages selon leur potentiel productif. Dans notre exemple, le colombard sera privilégié au détriment du chardonnay, moins productif et moins associé à l'origine géographique.

2/ Parlons maintenant de la qualité sanitaire :

Ce profil de vigneron recherche des plants sains capables d'assurer une production régulière. Ainsi qu'un coût maîtrisé. Il choisira donc des clones agréés pour s'assurer une bonne fiabilité et une régularité de production.

3/ Parlons maintenant du choix du Matériel végétal c'est à dire des porte-greffes et des clones par rapport au positionnement du vin sur le marché

On va dans notre exemple choisir par rapport aux caractéristiques du sol les porte-greffes qui sauront s'adapter le mieux possible aux contraintes tout en garantissant un rendement important.

Par exemple le porte-greffe SO4.

Le choix des clones pour chaque cépage permet d'affiner le raisonnement : ici on va choisir des clones productifs et reconnus pour leur expression aromatique. Par exemple le cépage colombard clone 552.

C'est donc une suite de combinaisons cépages / porte-greffes / clones qui permettront de produire parcelle par parcelle un vin correspondant aux attentes du vigneron au niveau qualitatif comme au niveau productif.

4/ Parlons enfin de la pérennité du vignoble

La production de raisin doit pour le vigneron être effective dès les premières années. Il privilégie alors la production de raisin au détriment de l'enracinement des plants de vigne.

Chaque année la fertilisation sera adaptée à une volonté de rendement important.

Ces choix contribuent à un affaiblissement plus rapide de la vigne et donc à une longévité moindre. Selon ce raisonnement, le vigneron sait qu'il devra sans doute renouveler son vignoble au bout de 25/30 ans.

B/ Cru classé du Médoc

Prenons maintenant l'exemple d'un cru classé du Médoc qui souhaite produire un vin de garde complexe à 30 euros prix de vente consommateur.

Le raisonnement du vigneron pourrait être le suivant :

1/Parlons du choix des cépages :

Au-delà des cépages principaux de l'AOP (cabernet sauvignon et merlot), on voudra peut-être ajouter de la complexité aux assemblages grâce aux cépages secondaires comme le petit verdot. Le rendement se voudra modéré pour atteindre le niveau de qualité attendu (environ 50 hl/ha).

2/Parlons maintenant de la qualité sanitaire

Ce profil de vigneron recherchera sans doute un matériel végétal diversifié susceptible de conférer au vin davantage de complexité.

Il choisira donc plutôt un assemblage de plusieurs clones ou une sélection massale susceptible d'être moins fiable au niveau sanitaire.

3/Parlons maintenant du choix du Matériel végétal

Le vigneron va choisir selon les caractéristiques du sol les porte-greffes qui sauront le mieux s'adapter aux contraintes tout en assurant un rendement limité. Dans notre exemple, il pourrait choisir le porte-greffe 101-14.

Le choix des clones pour chaque cépage permet d'affiner ce raisonnement : ici on va choisir des clones qualitatifs et peu productifs. Par exemple pour le cabernet sauvignon, le clone 169 très présent dans le bordelais, ou le clone 412 récemment remis en avant compte tenu de la qualité des vins produits ou bien encore le clone 1125, anciennement 191.

C'est donc ici encore une suite de combinaisons cépages / porte-greffes / clones qui permettra de produire parcelle par parcelle le vin correspondant aux attentes du vigneron.

Mais cela peut aussi être une combinaison clones / sélection massale ou une sélection massale seule.

Le vigneron peut par exemple souhaiter avoir une parcelle de petit verdot mais à ce jour il n'existe qu'un seul clone qualitatif de ce cépage, le 1058. Il décide donc pour préserver une certaine diversité génétique de planter une sélection massale de petit verdot. Il s'agit donc de greffer des sarments issus de vieilles vignes non clonales. La diversité génétique est donc plus importante.

4/ Parlons enfin de la pérennité du vignoble

La production de raisin ne peut faire du vin d'AOP les premières années. Le vigneron peut donc laisser la vigne s'enraciner avec force. Il va préserver l'équilibre des sols et des vignes. Dans ce cas, la pérennité du vignoble sera donc accrue.

Est-ce ce travail en coulisses se voit côté acheteur de vin ?

Le vigneron du Gers ne parlera sans doute pas de son choix de matériel végétal pour valoriser son vin et communiquer dessus.

Pour sa part, le vigneron du Médoc mettra peut-être en avant auprès des consommateurs, des acheteurs ou des journalistes son investissement en temps et en moyens pour aller vers plus de qualité et de complexité dans ses vins.

Ces deux exemples illustrent deux chemins vers deux types de vin différents, valorisés à des niveaux de prix différents. Mais ces deux chemins ne sont pas incompatibles au sein d'un même domaine. C'est ce que l'on peut voir par exemple au sein du groupe Plaimont Producteurs à St Mont dans le Gers.

Distinguons La Madeleine, un vin rouge parcellaire de l'AOP St Mont, vendu 35 euros et La Colombelle, un vin blanc simple et aromatique en IGP Côtes de Gascogne vendu 5 euros. Ces deux vins très différents mais produits par un même vigneron répondent à deux logiques de matériel végétal comme expliqué précédemment.

On voit bien ici que le positionnement économique d'un vin et donc sa valorisation s'initie dès le choix de la plantation du vignoble.

Je vous remercie de votre attention.



Tannat



Sauvignon gris



Sauvignon blanc



Petit Manseng