


A la poursuite d'une gamme premium en Languedoc

Mercredi 09 novembre 2016 par Alexandre Abellan

 Lire plus tard

 Commenter

 Imprimer

 Envoyer



« Est-il normal de standardiser la gamme au point de ne pas différencier le bas du haut de gamme ? » demande Florian Ceschi, ce 9 novembre au parc des expositions de Béziers - crédit photo : Alexandre Abellan (Vitisphere)

Si le vignoble se bat pour la valorisation de ses vins, des négociants sont bien en peine de répondre à la demande en vins premiums. Pistes de réflexion sur ce paradoxe à l'occasion d'un atelier Dionysud.

« Assurez-vous que vous valorisez au mieux vos vins ! » plaide Florian Ceschi, responsable Europe du cabinet de courtage Ciatti, lors d'une conférence Dionysud. Alors que la campagne d'échanges languedociens peinent à s'amorcer, le courtier estime que le vignoble « a énormément de leviers pour dégager de la valeur. Y compris en vrac. » Pourtant, il constate que 92 % des vins IGP d'Oc merlot se sont vendus entre 85 et 95 euros l'hectolitre lors de la dernière campagne. Florian Ceschi en vient à se demander, un brin provocateur, si « toutes les qualités françaises se valent au point de ne pas augmenter d'avantage les prix ? »

Profils à viser, et à éviter

Pour le courtier, la réponse est évidente : « il y a une demande de plus en plus forte pour le haut de gamme. Mais tous les ans, nous n'arrivons pas à les trouver. Pourtant, ces volumes existent ! » Et les profils recherchés sont bien connus ajoute l'expert, qui préconise la revendication systématique des cépages (même sur de petits volumes). Pour les rouges, il s'agit soit de profils modernes (arômes amyliques et fruits frais), soit d'équilibres traditionnels (concentrés et à forts degrés).

« L'un ou l'autres, mais pas les deux » prévient Florian Ceschi. Dans tous les cas, les tanins doivent être mûrs. En bonus l'apport de boisé technologique, par l'utilisation de copeaux, peut aider à la montée en gamme.

Pour les rosés, sont recherchées les fortes expressions aromatiques et les couleurs pâles, « limite transparents, à la provençale ». Et pour les blancs, une certaine sucrosité séduit, pour apporter de la gourmandise par sucres résiduels ou ajout de moûts concentrés.

A LIRE AUSSI

BEAUJOLAIS NOUVEAUX 2016

Une campagne vrac qui s'annonce stable en volume et en prix

VENTES EN GD

Une campagne marquée par le développement des vins étrangers