

La belle prestation des **crémants**

La production des crémants progresse d'année en année. Elle se réalise surtout en prestation de service. Rencontre d'un de ces prestataires, en Bourgogne, qui traite les lots de ses clients avec autant de soin que les siens.

« **J**e sais : vous n'êtes pas là pour ça ! », admet volontiers Florian Migeon. Mais il était trop impatient de nous l'apprendre. Dès notre arrivée, le responsable marketing de Veuve Ambal nous annonce la création de Famille Piffaut Vins & Domaines, la nouvelle entité qui regroupe les trois maisons d'effervescents (Veuve Ambal, André Delorme et Rivarose) et les maisons et vignobles de vins tranquilles de cette famille. « Nous vendons 8 des 20 millions de bouteilles de Crémant de Bourgogne produites annuellement », ajoute Florian Migeon. Surtout, la société réalise la prise de mousse en prestation de services pour des viticulteurs et des coops. Comment et à quelles conditions ? C'est le but de notre visite ce 18 novembre. « Nous utilisons le même matériel et employons le même personnel que pour nos propres crémants. Nous ne voulons pas que nos clients pensent que nous les traitons à part », intervient d'emblée Guillaume Paxion, responsable commercial prestations. Jean-Pierre Depaquis, directeur technique, est le chef d'orchestre de ce service opéré en deux endroits : chez Veuve Ambal, à Montagny-lès-Beaune (Côte-d'Or), pour les caves coopératives principalement, et chez André Delorme, à Rully (Saône-et-Loire), pour les

viticulteurs. Au calme, côté bureaux, il détaille son activité. « Nos clients nous apportent des raisins, du moût ou du vin de base », relate-t-il. 80 % des vigneron livrent des raisins ou du moût. Les vins de base proviennent à 80 % des coopératives. Pourquoi une telle différence ? « Les raisins pour le crémant sont vendangés de plus en plus tôt, quand il fait encore chaud. La plupart des vigneron ne sont pas équipés en thermorégulation alors qu'il faut fermenter les vins de base entre 18 et 20 °C », commente Jean-Pierre Depaquis.

Le volume minimum requis pour réaliser sa propre cuvée de crémant est de 40 hl. « Ceux qui nous apportent moins auront un vin d'assemblage », précise Guillaume Paxion. Avant la récolte, entre juin et juillet, il appelle tous ses clients pour leur demander le volume qu'ils prévoient de récolter, et leur rappelle aussi les deux prérequis : « Une richesse en sucre des moûts voisine de 10 % vol. d'alcool potentiel et des raisins parfaitement sains. » Aux vigneron qui livrent des moûts, Jean-Pierre Depaquis propose des conseils à la conduite du pressurage. « Nous pouvons élaborer avec eux un programme. Nous conseillons une montée en pression en 5 paliers de 200 mbar et 2 serres [rebêches, ndlr] maximum pour les pressurages faciles », détaille le



DEVANT LES 180 REMUEURS du site Veuve Ambal (de gauche à droite) : Guillaume Paxion, Florian Migeon, François Piffaut et Aurélien Piffaut. © M. JOLY

directeur technique. Pour les pressurages plus difficiles, il préconise un sixième palier, soit une montée en pression jusqu'à 1,2 bar, avec davantage de rotations. Ces moûts doivent arriver « parfaitement clarifiés, autour de 50 NTU », précise-t-il. Et renfermer moins de 30 mg/l de SO₂ libre au départ du chai du producteur, pour assurer une bonne prise de mousse. Pour leurs vins de base, les clients utilisent les levures de leur choix et la plupart réalisent la FML. « Ces vins arrivent en général collés, stabilisés et filtrés ; prêts à la mise en bouteille », indique Jean-Pierre Depaquis. Avant la livraison ou le retrait au domaine du vin de base, Jean-Pierre Depaquis les fait analyser par son laboratoire interne.

Les crémants, une bonne affaire

« Notre activité de prise de mousse en prestation représente entre 3 000 et 5 000 hl selon les millésimes », explique Guillaume Paxion, responsable commercial prestations chez Veuve Ambal. « Nous avons une centaine de clients dont une dizaine de nouveaux chaque année. Le crémant est très porteur en tant que complément de gamme. Pour le consommateur, c'est un bon rapport qualité-prix. » Et pour les vigneron, il constitue une bonne affaire. « Il faut compter environ 3,5 € par bouteille pour une prestation complète depuis la vinification des vins de base jusqu'à la livraison des bouteilles habillées. Et ajouter à cela le coût de production des raisins et le prix des matières sèches », indique Guillaume Paxion. Pour des bouteilles vendues en moyenne entre 9 et 10 € en direct, la plus-value est conséquente.

La vogue des rosés et des bruts nature

Le cœur du marché bat toujours pour le crémant blanc. « Il représente 80 % de notre production contre 90 % il y a dix ans ; le reste, ce sont des rosés. Les États-Unis en sont friands », indique Guillaume Paxion, responsable commercial chez Veuve Ambal. Autre tendance : les vins moins dosés. « Les consommateurs en France et à l'export dans les pays scandinaves se dirigent de plus en plus vers les crémants extra-bruts (6 g/l de sucre) et les bruts nature (0 g/l). » Les cuvées spécifiques – blancs de blancs et blancs de noirs –, sont elles aussi appréciées. « Nous les vendons également un peu plus cher », ajoute Guillaume Paxion.



JEAN-PIERRE DEPAQUIS, directeur technique de Veuve Ambal, propose aux clients des conseils pour la conduite du pressurage. © M. JOLY

Direction le chai, construit en 2005 sur 22 000 m². Ce bâtiment est en forme de « T » avec à la base de cette lettre, l'arrivée des moûts et des vins de base. « C'est ici que nous avons toutes les cuves de stockage des moûts et des vins de base de nos clients », décrit Jean-Pierre Depaquis. Le tirage a lieu dans la partie droite du bâtiment, c'est aussi là que se trouve la cave de vieillissement. « Nous utilisons un seul type de capsule, de perméabilité moyenne, car la plupart des crémants sont des vins à rotation rapide », constate le directeur technique. Si un vigneron souhaite une capsule différente, c'est possible mais « le cas ne s'est pas présenté ».

Les crémants sont ensuite vieillis « 12 mois puisque la commercialisation doit se faire au minimum 12 mois après le tirage », indique Guillaume Paxion. Et nous proposons jusqu'à 12 mois de stockage supplémentaire au cours desquels le vigneron peut passer commande de ses bouteilles au fur et à mesure de ses besoins. Le minimum de la commande est de 504 bouteilles, soit la contenance d'un Gyropalette. Nous disons à nos clients de ne pas trop commander à l'avance car il vaut mieux mettre sur le marché des vins récemment dégorgés », explique Guillaume Paxion. Généralement, les clients commandent par lots de 1 000 ou 2 000 bouteilles, sachant que le délai de livraison est d'une quinzaine de jours. De l'autre côté du bâtiment ont lieu le remuage, le dégorgement et l'habillage. Lors

du dégorgement, la teneur en SO₂ des vins est ajustée, au besoin. « Je vise une dose de SO₂ libre finale de 20-25mg/l. Pour l'instant, nous n'avons pas de demande pour des cuvées sans soufre mais ça ne saurait tarder puisqu'ils commencent à en réaliser en Champagne », anticipe Jean-Pierre Depaquis. En revanche, pas de précaution particulière contre la dissolution d'oxygène. « Je ne suis pas un fervent adepte d'un travail effectué complètement à l'abri de l'air. Nous ne sommes pas équipés de jetting [ajout d'une goutte d'azote liquide avant bouchage pour chasser l'air de l'espace de tête, ndlr] sur notre chaîne de dégorgement. Je trouve que l'oxygène participe à l'aromatique de nos crémants », précise-t-il.

Le vigneron choisit son dosage et sa bouteille. « On observe un attrait particulier pour le verre antique. Il a un effet "kraft" qui accentue le côté

artisanal du produit », remarque Guillaume Paxion. Pour le bouchage, Jean-Pierre Depaquis conseille le classique liège deux rondelles. « Des clients ont essayé des bouchons techniques mais ils sont durs à déboucher. Sur des marchés comme le Japon, ça ne passe pas. » Le prochain défi de Jean-Pierre Depaquis ? Les crémants de lieux-dits. « Nous devrions avoir une réponse de l'Inao en cette fin d'année pour mentionner des noms de lieux-dits sur les crémants. Ce serait une nouveauté très intéressante ! Nous avons déjà entamé une réflexion sur la vinification des vins de base de sélections parcelles. Nous le proposerons bien entendu à nos clients en prestation de services », conclut le directeur technique, qui a déjà opté depuis une dizaine d'années pour une traçabilité entièrement numérique en prévision de l'arrivée de ces cuvées.

CLAIRE FURET-GAVALLET

Gare au verre blanc !

Les bouteilles de crémant rosé sont presque toutes en verre blanc. « Le marché veut ça mais pour le vin, c'est vraiment déconseillé. Et depuis quelque temps, ce verre blanc devient aussi à la mode pour les blancs de blancs », déplore Jean-Pierre Depaquis, directeur technique de Veuve Ambal. Nous constatons de plus en plus de goûts de lumière sur ces crémants après leur mise sur le marché. » Chez Veuve Ambal, comme dans la plupart des caves productrices d'effervescents, tous les éclairages sont sans UV pour prévenir l'apparition de ces mauvais goûts. « Mais arrivés sous les néons des grandes surfaces ou des boutiques, les vins ne tiennent pas le choc », observe Jean-Pierre Depaquis. Certains clients optent pour du verre blanc avec une étiquette très couvrante pour faire écran. « D'autres choisissent des sleeves blanches pour un effet "ice", ce qui protège le vin. »