

RÉTRO 2014

VITICULTURE

Confronté à différentes affaires de la branche, l'Etat crée un groupe de travail interne à l'administration pour analyser la traçabilité de la filière.

MAI

Paul-André Roux, président de l'IVV, démissionne de son poste. Il dit ne plus avoir le temps nécessaire pour la fonction en cette période d'affaires qui touchent le milieu.

JUIN



La mouche suzukii inquiète les vignerons valaisans à quelques jours des vendanges.

SEPTEMBRE

DÉBAT En partant des affaires 2014 de la viticulture, nos quatre consultants ont dressé la pyramide idéale pour la branche d'ici à 2020. En moins de deux heures de débat.

Les affaires ont rendu la

EN TANT QUE PROFESSIONNELS, CE QU'ILS PENSENT...

... DES CONCOURS «Une hypocrisie de la part de certains»

«Il y a une hypocrisie autour de ces concours. En quelques minutes, un client peut nous dire qu'il y en a trop et qu'il n'y comprend rien, puis nous demander si nous avons gagné quelque chose cette année au Mondial du pinot (rires). En Suisse, le Grand prix des vins est le plus médiatisé, donc le plus important avec aussi près de 70% des caves qui y placent un échantillon. D'ailleurs, y décrocher un premier prix permet d'augmenter sensiblement son chiffre d'affaires sans oublier la crédibilité de la cave. Mais les Vinalies de Paris et le Mondial de Bruxelles sont essentiels à mes yeux, car ce sont des dégustateurs étrangers qui analysent nos vins.»

... DU 9 FÉVRIER «Une votation qui peut être un gros problème»

«En 2000, j'employais un saisonnier, aujourd'hui j'en ai dix. Et cette évolution se constate dans toute la viticulture valaisanne. La votation du 9 février concernant l'immigration laisse, pour l'instant, de nombreuses interrogations. Mais si on devait revenir dix ans en arrière avec des contingents, ce serait trop compliqué pour la branche. José même dire que ce serait la mort pour nous. A mes yeux, les conséquences de ce vote pourraient être bien plus graves que celles de la mouche suzukii ou des affaires. Pour ces dernières, on peut toujours s'adapter. Ici, s'adapter ça voudra peut-être dire retravailler dix-huit heures par jour et ça ne sera pas possible.»

... DE LA SUZUKII «Une mouche qui va s'incruster»

«Il y a eu un caractère explosif dans l'arrivée de la mouche suzukii et je pense que les pires conditions étaient réunies, durant cette récolte, pour son développement. Ça a été un peu la panique pour tout le monde, à commencer par nos banquiers avec qui nous étions en train de renouveler nos crédits. Au final, il n'y a pas eu d'effet négatif sur la qualité, car le travail à la vigne, qui a évidemment pris plus de temps, a été extrêmement bien fait. Oui, on aura toujours affaire à la mouche suzukii, mais il est encore trop tôt pour parler de ses conséquences à long terme. Peut-être un vignoble de blanc plus important. En tout cas, tout le monde espère un hiver très froid...»

... DE L'ÉLECTUS «J'ai mis en garde Provins»

«Je l'ai déjà dit aux dirigeants de Provins. Sur la scène internationale, personne n'attend l'Electus à 200 francs, car déjà personne ou presque ne connaît notre vignoble. Lancer à l'international un vin de ce prix pour une région qui n'existe pas peut être très risqué, mais Provins a changé de stratégie en développant tout d'abord un marché régional et je suis heureux d'apprendre qu'ils ont fait un chiffre d'affaires de 1 million de francs depuis juin. La Suisse et le Valais doivent avoir à terme 5% de vins haut de gamme connus à l'étranger pour valoriser l'image de l'ensemble de la production. Mais, aujourd'hui, pour le Valais, l'étranger c'est déjà Zurich.»

VINCENT FRAGNIÈRE (TEXTES)
LOUIS DASSELBORNE (PHOTOS)

Nos quatre consultants sont catégoriques: les affaires qu'a connues la branche durant cette année 2014 auront eu comme effet de resserrer les liens au sein de l'inter-profession. «C'est même un élément essentiel de cette année 2014», rajoute Frédéric Rouvinez, directeur de la cave du même nom. Pas d'amertume donc, ni d'aigreur face à cette médiatisation. «Non, juste un agacement de sentir qu'en lisant ou en écoutant les médias, notre profession doit être cadrée, contrôlée, millimétrée, mais le travail à la vigne ou en cave, ce n'est pas ça. On ne fait pas du fer à béton à 52 centimètres. On fait autre chose», affirme le vigneron Eric Germanier.

De l'importance d'être transparent

Toutefois, tout le monde reconnaît que le temps de la transparence est arrivé. «Depuis quelques années, le client veut connaître la provenance de la viande dans les restaurants. C'est normal que cette traçabilité soit désormais demandée pour le vin», estime José Vouillamoz, spécialiste de l'histoire du vin. «Sans les affaires, on n'aurait jamais autant parlé de ces notions de traçabilité», reconnaît Eric Germanier. «Peut-être pas cette année, mais ça serait très vite arrivé, car les consommateurs d'aujourd'hui veulent savoir ce qu'ils ont dans le verre. Ce qui normal», lui répond Madeleine Gay. Pour Frédéric Rouvinez, l'enjeu est simple: «Notre économie restera toujours une histoire de confiance entre un producteur et un client surtout lorsque l'on sait le nombre de parcelles ou de cuves qui peuvent être impliquées dans la fabrication d'un vin. Ces affaires ont abouti à



Madeleine Gay, œnologue chez Provins

Eric Germanier, vigneron

Frédéric Rouvinez, directeur de la maison Rouvinez

José Vouillamoz, ampélogue spécialisé dans l'ADN des cépages

ce que le client nous demande ce que l'on fait. Nous devons simplement lui répondre en toute transparence. Et ne pas en avoir peur...» Pour y parvenir, tous sont également d'accord sur un plus grand pouvoir à donner au chimiste cantonal comme l'a souhaité le Grand Conseil en décembre. «Il faut le considérer comme un allié de la branche qui est là pour assurer le fair-play entre les différents acteurs. Comme pour les infractions routières, il faut déterminer celles qui sont d'ordre administratif et les laisser prononcer au chimiste et celles qui méritent une dénonciation pénale», affirment en chœur Madeleine Gay et Frédéric Rouvinez.

L'Autriche, un exemple à suivre?

Si José Vouillamoz évoque l'exemple de l'Autriche «qui, après des affaires plus graves que les nôtres avec la présence d'antigel en très petite quantité dans leur vin a réussi à profiter de cette crise pour s'unir, uniformiser, grandir et faire exploser ses exportations», Eric Germanier estime que le modèle autrichien «ne paie pas assez les vignerons pour s'en inspirer. D'ailleurs, il n'y en a plus.»

Des propos confirmés par Frédéric Rouvinez qui parle d'une «économie complètement intégrée verticalement avec des caves qui ont racheté toutes les vignes et plus du tout de vignerons indépendants».

Le constat du saint-émilion

Si cette verticalité risque tout de même peu à peu d'arriver en Valais en raison d'un nombre toujours moins important de vignerons – «en 2014, on a senti la deuxième grande génération des vignerons qui s'arrête après celle de 2000», Eric Germanier dixit –, il n'est pas question pour nos quatre consultants d'uniformiser la production valaisanne en ne misant que sur le vin de haute qualité. «Il faut avoir l'honnêteté de reconnaître que notre vignoble ne le permet pas», avoue Madeleine Gay, tandis que Frédéric Rouvinez prend l'exemple du saint-émilion. «5% de sa production est vendue à plus de 15 euros, 10% à plus de 5 euros et le reste à moins de

5 euros.» Pour les vins valaisans dont 60% sont vendus dans les grandes surfaces, la stratégie paraît donc claire pour nos quatre consultants. «Pour chaque cépage, il faudra avoir une AOC générique pour la production traditionnelle et une AOC + identifiable et reconnaissable très facilement par le client pour le haut de gamme. Cela pourrait être la Marque Valais.» Pour Frédéric Rouvinez, ne pas suivre cette stratégie correspondrait simplement «à se priver à terme de 2500 hectares de vignes, la moitié de notre vignoble qui ne permet pas de faire du haut de gamme, et donc à se priver du marché parce que ce sont ces produits qui nous font connaître.» A côté de lui, José Vouillamoz ac-

quiesce à une seule condition. «Il faut utiliser le pourcentage de vin haut de gamme pour vendre et construire une image. Aujourd'hui, nous n'en avons pas à l'étranger, car nous n'existons tout simplement pas.» Tout cela devra se traduire dans la stratégie viticole 2020 actuellement en consultation auprès de la profession jusqu'en mars. Et se négocier aussi avec les services de l'Etat. «Jose prétendre que la qualité moyenne de notre vignoble est l'une des meilleures du monde.» Reste justement à le faire savoir au reste du monde. «C'est imminent, mais c'est vrai que ça fait cinq ans que c'est imminent», reconnaissent, dans un grand éclat de rire, nos quatre consultants. ●