



Illustration de la nouvelle dynamique des vignerons du muscadet, Nathalie Briand, responsable commercial des Frères Couillaud, accompagnée ici une soirée foire aux vins dans un Super U de l'Ouest.

MUSCADET : LA PRODUCTION REPREND LA MAIN

Les vignerons récoltants participent à part quasi égale avec le négoce à la commercialisation des vins du muscadet. Une évolution majeure dans ce vignoble dont la mise en marché a longtemps été dominée par les maisons de négoce.

« Je n'ai jamais vu autant de confrères participer à des salons professionnels, Vinovision, Prowein, Vinexpo... qu'aujourd'hui ! s'enthousiasme Jérémie Huchet, propriétaire du domaine de la Chauvinière à Château-Thébaud (44). Ils présentent de belles cuvées et se sont par ailleurs dotés de forces commerciales pour conquérir les marchés tous azimuts. » Un témoignage qui illustre la montée en puissance de la viticulture dans la commercialisation des vins du muscadet.

NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

Les vignerons récoltants assurent désormais 45 % des ventes de la production du vignoble en volume

contre 30 % il y a une petite dizaine d'années. Dans le même temps, la part du négoce est passée de 70 % à 55 %. « Une nouvelle génération de producteurs est arrivée aux commandes des exploitations, expose François Robin, directeur de la Fédération des vins de Nantes. Après des études supérieures, ils ont vinifié à l'étranger dont ils sont revenus avec un regard neuf, développant des stratégies commerciales offensives. » Une bonne partie des ventes réalisées à l'export sont d'ailleurs aujourd'hui emmenées par les caves particulières. Leurs gammes sont également présentes dans la restauration, chez les cavistes et, pour certaines, en grande distribution. C'est justement le cas du domaine de Jérémie Huchet qui a repris l'exploitation familiale

45%

IL S'AGIT DE LA PART COMMERCIALISÉE PAR LES CAVES PARTICULIÈRES AU SEIN DE LA PRODUCTION DU VIGNOBLE

en 2001. « Les GMS représentent 25 % de nos ventes sur les 250 000 à 300 000 cols que nous produisons chaque année, détaille le vigneron. Nous avons conclu notre première affaire sur un salon professionnel. » Les acheteurs ont été sensibles aux efforts qualitatifs engagés sur la propriété. Depuis l'arrivée de Jérémie Huchet, la superficie de cette dernière a doublé pour parvenir à 60 ha. « Nous avons opéré cette extension pour disposer d'une collection de terroirs sur lesquels le melon de Bourgogne, le cépage star de notre région, révèle des expressions très différentes. Ceci nous a permis d'élaborer des vins typés qui ont été référencés en foires aux vins d'automne ou en opérations. » Les progrès se poursuivent. « Nous travaillons les sols mécaniquement

© Rayon Boissons

pour être encore au plus près de nos terroirs », précise Jérémie Huchet qui a, en outre, converti le tiers de ses parcelles à l'agriculture biologique.

Autre cas de figure de cette dynamique, le domaine des Frères Couillaud à La Regrippière (44). Vincent Dugué, issu du monde de la banque et Amélie son épouse qui travaillait dans le secteur du voyage, sont revenus sur la propriété familiale en 2006. « Nous avons décidé de vendre par nous-mêmes ce que nous produisons », relève Vincent Dugué. Sur les 950 000 cols que l'entreprise élabore en moyenne chaque année, l'export en absorbe 60 % et la grande distribution le tiers. « Nos gammes apportent de la différenciation à l'offre de muscadets MDD, observe le responsable. D'où un intérêt croissant pour nos produits. Exemple, nous avons proposé cette année un muscadet sèvre-et-maine sur lie avec un millésime de décalage qui a été sélectionné en foire aux vins d'automne. Il peut se déboucher dès à présent ou se garder un à deux ans. »

HIÉRARCHISATION DU VIGNOBLE

Parallèlement, la viticulture a lancé une démarche de hiérarchisation des appellations du muscadet. Trois dénominations géographiques complémentaires ont vu le jour : gorges, clisson, le pallet. Cinq autres sont en lice : goulaine, châteaudeau-thébaud, monnières-saint-fiacre, mouzillon-tillières et vallet. « Ce travail collectif conjugué aux initiatives privées des vignerons a revalorisé l'image du muscadet », déclare François Robin. Des investisseurs extérieurs commencent d'ailleurs à s'intéresser au vignoble. Un homme d'affaires nantais a récemment fait l'acquisition d'un vignoble dans le muscadet. Une maison familiale de Sancerre devrait prochainement annoncer son arrivée dans

l'appellation. Pour comprendre les raisons de ce rebond de la viticulture nantaise, il faut revenir à l'année 2008. Cette année-là, le vignoble a subi un gel dévastateur qui a décimé la moitié de la récolte. Tombée à 330 000 hl, elle ne reviendra jamais à son niveau antérieur : 600 000 à 700 000 hl les très bonnes années. Pour sécuriser leurs approvisionnements lors de la campagne 2008, des négociants ont acheté les vins au prix fort, faisant grimper le cours du vin à la production au-delà de ce que le marché pouvait accepter.

CONCENTRATION À L'AVANT

Devant cette inflation, des distributeurs ont supprimé les muscadets de leurs lignes de produits. Résultat, l'année suivante, plus généreuse en volume, le vignoble s'est retrouvé avec des invendus sur les bras qui ont fait plonger les prix. « Des vignerons qui vendaient leur vin en vrac au négoce n'ont pas eu les reins assez solides pour supporter ces soubresauts », explique un responsable professionnel. Les négociants régionaux n'ont pas été épargnés par cette crise. « Il en a résulté une concentration des acteurs de l'aval », expose François Robin. D'une quinzaine d'entreprises à l'époque, elles ne sont plus que trois principales aujourd'hui à concentrer près de 80 % des volumes mis en marché par leur profession. Parmi elles, Castel, qui depuis son site de la Chapelle Heulin (44), commercialise environ 25 % des vins du vignoble nantais. Les Grands Chais de France, implantés dans la région depuis 2005, font aussi partie de ces intervenants majeurs. De même qu'Orchidées, le nouveau nom de Maison Ackerman, qui a repris Drouet Frères à Nantes en 2016. À leurs côtés, les vignerons récoltants sont, désormais, la seconde force de frappe commerciale du vignoble.

CHANTAL SARRAZIN

Janvier 2018 N° 269 Rayon Boissons

ANGERS / FRANCE
PARC DES
EXPOSITIONS

LE SALON
DES VINS DE
LOIRE

LUN 5 | FÉVRIER
MAR 6 | 2018



@salonVinsLoire
#SVL18

UN ÉVÈNEMENT

angers expo congrès

L'EXPÉRIENCE LOIRE
AU CŒUR DU VIGNOBLE

www.salondesvinsdeloire.com

2
JOURS

300 EXPOSANTS VIN, BIÈRE, CIDRE & SPIRITUEUX
8 200 ACHETEURS PROFESSIONNELS



LES APPELLATIONS DE LOIRE
VONT VOUS EN FAIRE VOIR
DE TOUTES LES COULEURS!

- Restaurants régionaux **NOUVEAU!**
- Stands collectifs **NOUVEAU!**
- Événements : Master Class, conférences et dégustations accords mets et vins



ANGERS DESTINATION VIN

UNE OFFRE VIN EXCEPTIONNELLE
DE PRÈS DE 900 EXPOSANTS À ANGERS

Le Salon Saint Jean
LE SALON DES VINS DE LOIRE

Les Pénitentes Les Anonymes

La Dive Bouteille Le Salon Demeter

La Levée de la Loire



ACCÈS RÉSERVÉ EXCLUSIVEMENT AUX ACHETEURS PROFESSIONNELS DE VIN