

## Six facettes de la richesse du vignoble méditerranéen

Pendant trois jours, du 18 au 20 février, le parc des expositions de Montpellier accueillait 1 420 vignerons du bassin méditerranéen, français et étrangers. Si le salon est un rendez-vous incontournable pour les acheteurs du monde entier en quête de vins emblématiques de nos régions, la 14<sup>e</sup> édition a confirmé son statut de référence pour les domaines exposants, malgré une offre pléthorique de salons concurrents quasiment simultanés, qui peut en freiner certains. Entre habitués de Vinisud et nouveaux venus, les producteurs nous ont livré leurs impressions. Morceaux choisis.

**Domaine Pey Blanc** (Bouches-du-Rhône),  
Le domaine monte en gamme !



Gabriel Giusiano et Aurélien Pont ont profité de Vinisud pour faire déguster les dernières cuvées du Domaine Pey Blanc implanté au cœur des coteaux d'Aix.

Présent depuis deux ans sur le salon Vinisud, le Domaine Pey Blanc à Aix-en-Provence, appartient à Gabriel Giusiano. Un jeune viticulteur de 40 ans qui a repris le domaine familial et s'est lancé dans la production de ses premières bouteilles en 2004. Sa particularité, c'est sa dominante rosé. Depuis deux ans, il a restructuré toute sa gamme et le packaging pour une montée en gamme de sa production. Pour ce faire, il a mis l'accent sur la communication avec un nouveau logo. Depuis un an, Gabriel Giusiano a commencé à exporter vers les Etats-Unis et l'Allemagne. Des échantillons sont déjà présents en Suède, Norvège, Angleterre et Tchèque. Le domaine s'étend sur quelque 25 ha en AOP Coteaux d'Aix et en IGR. "J'ai fait mes premières vendanges en 2004, en récupérant des vignes de mon père. J'ai ainsi vinifié sur 7 à 8 ha et aujourd'hui le domaine s'étend sur 25 ha avec les replantations. Nous travaillons beaucoup en direct, avec un point de vente à la cave et avec les CHR et cavistes dans les Bouches-du-Rhône."

La répartition de la production s'établit à 10 % pour les blancs, 30 à 35 % pour les rouges et le reste en rosé. "A terme, nous devons augmenter la production de rosé. Cette année, une nouveauté complète la gamme N°1 : le blanc 2017, issu de cépages vermentino et d'un peu d'ugni blanc. C'est un blanc assez aromatique, ce que nous recherchons, c'est un bon équilibre avec une belle vivacité." La dernière acquisition est située sur des coteaux plein nord, "c'est intéressant, lors d'une année assez chaude, on a plus de fraîcheur et une maturité lente qui donne plus de finesse dans les vins. Du fait de l'évolution climatique, nous allons devoir travailler sur le matériel végétal mais aussi sur le terroir", explique encore Gabriel Giusiano. Faisant référence au foncier, il rappelle : "Il faut compter 40 à 50 000 euros l'hectare de vignes plantées en Coteaux d'Aix. De nouveaux investisseurs viennent avec une recherche de rentabilité différente, il y a une spéculation sur l'hectare de vigne mais un tel investissement permet aussi, derrière, de profiter de la notoriété grandissante pour l'AOP. La pression foncière est à double tranchant, car certes c'est la perte de foncier agricole mais en même temps c'est une

chance d'être une région attractive et cela amène du pouvoir d'achat pour nos vins". Présent à Vinisud, le domaine Pey Blanc estime que ce salon lui permet de rencontrer un certain type de clientèle comme les grossistes français ou encore des acheteurs export. "Sur le volet du marché CHR des Bouches-du-Rhône, nous maîtrisons le marché, mais pour rencontrer les exportateurs ou acheteurs français, c'est plus compliqué."

Enfin, du côté des nouveautés, le domaine présentait son millésime 2017. "Cela fait deux ans que nous perdons 35 % de la récolte à cause de la sécheresse. Pour le millésime 2016, nous avons eu une grosse sortie de raisin et le végétal a souffert, du fait d'un blocage de maturité. En 2017, la vigne s'est adaptée et nous avons eu une sortie de raisin moindre et beaucoup de coulure sur les grenaches. La coulure, c'est l'effet du coup de froid de fin avril. Nous avons eu un départ de végétation précoce, puis un problème de croissance, la vigne s'est arrêtée de pousser. Nous avons donc beaucoup travaillé en foliaire pour stimuler la vigne. Ainsi nous avons eu moins de grappes, moins de raisins, mais de meilleurs rendements en jus en 2017." Le millésime 2017 est donc intéressant car la vigne a moins souffert. "De façon plus globale, nous pouvons dire que nous vivons un déficit hydrique depuis trois ans."

Enfin sur les méthodes culturales, le domaine travaille aujourd'hui à 99 % en bio. "Nous n'utilisons pas de dés herbant chimique, pour privilégier la vie des sols avec les enherbements. Nous traitons majoritairement avec le soufre et le cuivre. Le traitement contre les maladies vient vraiment en dernier recours." Les vendanges sont effectuées la nuit, mécaniquement. La récolte des raisins se fait donc au frais, puis ils sont pressés à basse température pour éviter la migration de la couleur dans les jus. Le domaine faisait déguster Instant rosé, issu de cépages grenache, cinsault, cabernet mais aussi la 3<sup>e</sup> gamme, un vin haut de gamme issu de grenache et cinsault tout en finesse et en élégance avec des arômes plus floraux. Délicat, ce vin est adapté à l'été et au climat. Enfin, la cuvée Pluriel, d'assemblage à dominante syrah, un cépage élégant aromatique qui produit des thiols. ■

ANNE-SOLVEIG ASCHEHOUG

**Domaine des Féraud** (Var),  
Une première à Vinisud

"Notre domaine de 50 hectares est situé à Vidauban, au cœur de la région viticole des Côtes de Provence, à 30 km de Saint-Tropez. C'est ici depuis 2000 ans, la terre natale des vins rosés. Grâce au sous-sol sablé isolant la chaleur, au mistral qui fournit de l'air sec, et à plus de 3 000 heures de soleil par an, notre terroir offre les conditions idéales pour des vins blancs et rosés frais et fruités, ainsi que des rouges avec caractère et élégance. Nous nous sommes focalisés sur les cépages de notre région en travaillant à une viticulture biologique et à une vinification près du terroir", déclare Markus Conrad, le propriétaire. "Pour moi, c'est une troisième vie, j'ai été musicien classique. Puis, j'ai travaillé pour une grande entreprise qui commercialisait du café", raconte-t-il. "J'ai repris cette exploitation en 2011, c'est un domaine centenaire. Celui-ci était un peu abandonné et plus particulièrement les bâtiments. Nous avons commencé à tout convertir en bio, et aujourd'hui nous pouvons annoncer que nous sommes à 100 % en agriculture biologique. Nous produisons les cépages de la région, à savoir du rolle et du vermentino pour les blancs. Le terroir est fait de schistes et de sable. J'ai de vieilles vignes de cabernet sauvignon et de syrah. Nous participons à Vinisud pour la première fois, car nous souhaitons développer notre marché", explique encore Markus Conrad. En 2011, nous vendions à 100 % en direct. Maintenant, la vente en ligne se développe, et nous travaillons avec les cavistes et restaurants, notamment du Sud. Nous exportons aussi vers l'Allemagne, la Suisse, le Danemark, l'Australie et jusqu'à Hong-Kong. Pour toutes ces raisons, nous



Markus Conrad s'est félicité de sa première participation au salon Vinisud. Il en a profité pour présenter trois cuvées : Prestige 2017, Roberta et la cuvée Arôme des Maures.

avons décidé d'être présent à Vinisud, avec le soutien du CIVP.

En parallèle, il annonce : "Nous allons refaire les bâtiments. Fin mars début avril, nous aurons un très beau caveau de vente, c'est la transformation de l'ancien chai abandonné depuis 40 ans. Pour ce faire, nous avons travaillé avec une architecte contemporaine toulonnaise, Cathy Fleury. Compte tenu du fait qu'il s'agit d'une zone protégée pour les tortues, nous n'avons pas pu agrandir les bâtiments. De là est né un lieu de dégustation qui sera achevé début avril. En parallèle, nous allons moderniser et refaire le chai actuel. Tout devrait être livré pour les prochaines vendanges."

Pour l'occasion, le domaine des Féraud présentait plusieurs rosés dans la cu-

vée Prestige, issue de grenache, cabernet sauvignon, syrah et rolle, et une spécialité la cuvée Arôme des Maures, un rosé de garde gastronomique, avec trois mois de passage en fûts. "Cela donne un rosé qui se garde bien, avec plus de volume en bouche. Nous l'avons mis en bouteille début février !", note fièrement Markus Conrad. Enfin, un troisième rosé était présenté : Roberta, c'est le prénom de sa deuxième fille, avec un design plus festif, estival, une étiquette réalisée par une artiste marseillaise Mademoiselle Maurice. Une petite expo de l'artiste sera organisée dans le nouveau caveau de vente d'ici quelques mois. ■

ANNE-SOLVEIG ASCHEHOUG

**Domaine Amido** (Gard),

Le couplage avec le FIA est "intéressant"

"J'ai fait toutes les éditions de Vinisud, mais je note que les acheteurs se déplacent moins.

Entre Millésime Bio, Prowein et Vinisud, il y a trop de salons", note Antoine Berthaud. Vigneron de Tavel, Antoine Berthaud exploite 27 ha en AOC Lirac et Tavel, Côtes du Rhône Villages Signargues.

Sur le salon, il exposait toute la gamme en appellation du Domaine Amido, ainsi que des vins de France. "En revanche, je trouve intéressant d'avoir en parallèle le Forum international d'affaires, le FIA, qui permet d'entrer en contact avec des acheteurs internationaux. L'organisation, avec prise de rendez-vous en amont, est bien faite. Là dernier, c'était le 40<sup>e</sup> anniversaire de l'appellation Lirac et le FIA a permis d'avoir plusieurs contacts.

Pour 2019, nous n'avons pas encore pris la décision de notre participation à Vinisud, d'autant que cela se passera à Paris. Il faut analyser le coût-bénéfice de ce déplacement, car nous sommes un petit domaine. L'intérêt, c'est que nous pourrions atteindre de nouveaux acheteurs,

d'une part, internationaux avec les facilités d'accès de la capitale, mais aussi les cavistes. Nous devons y réfléchir posé-

ment car le coût ne sera pas le même pour nous. ■

CÉLINE ZAMBUJO



Antoine Berthaud est présent à chaque édition de Vinisud. Mais pour l'an prochain, la réflexion est en cours.