

SERVICE DU VITICULTEUR versus PROFIT PÉCUNIAIRE...

LA PREMIÈRE QUESTION QUE JE ME SUIS POSÉE A ÉTÉ : EN MA QUALITÉ D'AMATEUR DE VIN ET DE CONSOMMATEUR, QUE DOIS-JE ENTENDRE PAR « SERVICE OFVITICULTEUR »

JAN BEERNAERT

AU VIGNOBLE

N.B. : le/la viticulteur-trice. Ces considérations ont bien sûr une connotation personnelle, mais je serai déjà heureux si vous, lecteur, vous retrouvez un peu dans ce que je dis.

Ici, j'ose espérer que le viticulteur respecte au moins les normes légales d'utilisation d'insecticides et de pesticides. Une intervention minimale, c'est déjà plus qu'assez. L'histoire nous a malheureusement appris que ce n'était pas une évidence. Pensez aux sols « morts » à force d'avoir été pulvérisés. Ils étaient parfaitement propres, ça oui, débarrassés de toutes les mauvaises herbes, mais aussi vidés d'une grande partie de l'indispensable vie microbienne. A titre d'illustration, je me permets de livrer l'anecdote suivante.

Dans les années 1990, j'ai vu un viticulteur qui, se fiant totalement aux prescriptions en vigueur, utilisait un produit qui effectuait une sélection dans le vignoble. Sur les vignes qui avaient été traitées avec le produit, les raisins en retard de

« AUJOURD'HUI ENCORE BIEN PLUS QU'HIER, J'APPRÉCIE LES EFFORTS DES VITICULTEURS QUI TRAVAILLENT DE MANIÈRE BIOLOGIQUE ET BIODYNAMIQUE. PASSE ENCORE SI LE VIN EST UN PEU PLUS CHER, AU MOINS IL EST BON POUR LA SANTÉ. CES VITICULTEURS MÉRITENT NOTRE RESPECT. »

développement étaient éliminés. C'était là une intervention qui réduisait le travail et donc aussi les coûts. Deux avantages en une fois.

Espérons qu'on n'arrivera jamais au constat que ce produit contenait des substances toxiques. Je pense ici au débat qui fait rage pour le moment à propos de l'emploi de glyphosate dans un herbicide jugé fiable jusqu'il y a peu. On peut l'acheter... mais pas l'utiliser ? Un bel exemple montrant que le profit pécuniaire prime sur la santé publique. Dans ce cas-ci, je n'ose plus parler de « service ».

Aujourd'hui encore bien plus qu'hier, j'apprécie les efforts des viticulteurs qui travaillent de manière biologique et biodynamique. Passe encore si le vin est un peu plus cher, au moins il est bon pour la santé. Ces viticulteurs méritent notre respect.

CHEZ LE PRODUCTEUR

Disposer au départ de fruits mûrs et sains est un must si l'on veut intervenir le moins possible dans le processus de vinification. J'ai pourtant pu constater sur place à plusieurs reprises que cela est loin d'être une évidence ou une règle générale. Enzymes, levures modifiées, levures sélectionnées... existent et sont utilisées un peu partout. Parfois davantage que nous ne voulons bien le croire.

Malheureusement, les viticulteurs (une minorité j'ose espérer) se rendent coupables de pratiques moins honorables comme :

- Le mélange de vin d'appellation avec du vin de table (de moindre qualité).
- L'ajout de substances aromatiques ou de colorants.
- L'ajout de substances chimiques (je pense ici au scandale de l'antigel en Autriche... C'était il y a longtemps, mais cela reste dans les mémoires).

Toutes ces interventions et utilisations de toutes sortes de produits n'ont qu'un seul but... « Si le fruit n'est pas de qualité, veillons à ce que le prix demandé pour le vin semble justifié. »

Face à cela, il y a la réalité économique. On fait du vin pour gagner sa croûte. Le vendre est donc une nécessité. L'étiquette joue ici un

rôle important. D'où toute l'attention qu'on lui porte. C'est une accroche, mais elle permet aussi au consommateur d'identifier le vin.

Elle offre la possibilité au viticulteur de fournir davantage d'informations. Comme service, cela peut compter. Les informations doivent être importantes et utiles. Je pense par exemple au vin mousseux produit selon la méthode traditionnelle. La date de dégorgement (où la lie est retirée de la bouteille) est également le moment où la bouteille reçoit son bouchon définitif. Des infos importantes en vue de la conservation du vin. Ce ne doit pas être une fiche technique, mais il peut y avoir davantage que les mentions légales obligatoires.

Ce qui me reste vraiment en travers de la gorge, ce sont les prix exorbitants des icônes, comme on les appelle. Tout rapport entre prix de revient et prix de vente disparaît ici. Dans ces cas-là, ce sont la demande et l'offre qui déterminent tout. Voilà comment ces gens justifient leur prix.

A mon sentiment, le service n'est alors plus présent, du moins pas le service tel que je le conçois. En tant que consommateur, j'ai heureusement la liberté de décider moi-même de ce que j'achète et à quel prix.

Mais ce qui m'insupporte le plus, ce sont les viticulteurs qui fraudent, et après eux les négociants en vin qui fraudent. Un Belge, négociant et propriétaire de plusieurs vignobles à Bordeaux, a été impliqué dans une des plus grosses affaires de fraude survenues en France. Il a vendu des dizaines de milliers d'hectolitres de piquette sous des appellations d'origine plus chères. La seule motivation est ici toujours l'argent, vite et frauduleusement gagné.

Cet exemple illustre combien le profit pécuniaire facile demeure, d'une manière ou d'une autre, tentant. Et confirme la nécessité d'un cadre légal dans lequel inscrire tout ce qui touche de près ou de loin au vin, ainsi que la nécessité d'un contrôle efficace.

En d'autres termes : il n'y a pas toujours équilibre entre service et profit, et dans bien des cas les deux notions sont difficilement conciliables.

