

metro®

PARIS

jeudi 17 novembre 2011

n°2102

www.metrofrance.com



Min 5°
Max 11°

• DOMAINE DU VISSOUX

Dans le sud de l'appellation, Pierre-Marie Chermette produit des vins non chaptalisés (sans ajout de sucre), d'une vivacité très rafraîchissante, charnus et gorgés de fruit.

www.chermette.fr

Nos valeurs sûres

“Il y a encore des efforts à faire”

Martine Chermette est vigneronne au domaine du Vissoux, à Saint-Vérand (Rhône). Elle travaille en “lutte raisonnée”, c'est-à-dire avec une utilisation minimale des pesticides.

Comment se présente le beaujolais cette année ?

Comme un très beau millésime. Notre région a été la plus gâtée par la météo cette année, avec un printemps précoce et sec, un juillet chaud avec de petites pluies et aucun orage en août et septembre. En raison de cette sécheresse, les rendements sont plus limités, mais les vins sont plus concentrés, entre 11 et 13 degrés d'alcool, contre 9 habi-

tuellement. Ça donne des vins plus structurés, plus charnus, plus denses. De grands vins qui valent, en qualité, des bourgognes ou des bordeaux, mais qui sont de 5 à 10 fois moins chers.

Le beaujolais nouveau sera-t-il lui aussi exceptionnellement bon ?

Il y a encore des efforts à faire concernant le vin en primeur. Seulement 15% environ de la commercialisation est assurée par les viticulteurs eux-mêmes. Le reste passe par le négoce, qui rachète en vrac leur production aux vigneronnes et fait des assemblages avant la mise en bouteilles. Ce système incite ces viticulteurs à se concentrer davantage



► Martine Chermette.

sur le volume que sur la qualité. De plus, les négociants exigent la livraison de vin de plus en plus tôt. Notamment parce qu'ils exportent désormais ce vin par bateau, pour réduire les coûts. Pour répondre à ces exigences, le viticulteur

vendange plus tôt et accélère la fermentation. Ça donne un vin qui n'est pas mûre et se révèle acide.

Quelle différence y a-t-il entre le beaujolais nouveau de négoce et un vin mis en bouteilles à la propriété ?

Un primeur en direct du viticulteur est un vin abouti, avec de bons arômes de fruits rouges et de framboise, sans arômes exacerbés de banane ou de bonbon anglais, car on n'utilise pas de levures. Cet écart de qualité se ressent forcément dans le prix : une bouteille du négoce s'achète entre 3,50 et 4 euros. Dans notre domaine, les prix varient entre 7 et 7,50 euros.

● ALEXANDRA BOGAERT

Encore plus nouveau, le rosé

Lancé à l'occasion du millésime 2006 au Japon, le beaujolais nouveau version rosé a fait son entrée sur les rayons français l'année suivante. Si ses volumes restent confidentiels, il affiche néanmoins une progression dont il n'a pas à rougir : de 360 000 bouteilles en 2007, il a frôlé le million l'an dernier. Si le rosé a déjà ses entrées en terre beaujolaise, sa mise en valeur dans l'opération “beaujolais nouveau” vise à attirer et à séduire plus particulièrement les femmes et les jeunes. Léger, fruité, tout simple, paré d'une jolie robe, il s'installe donc à table dès l'automne.