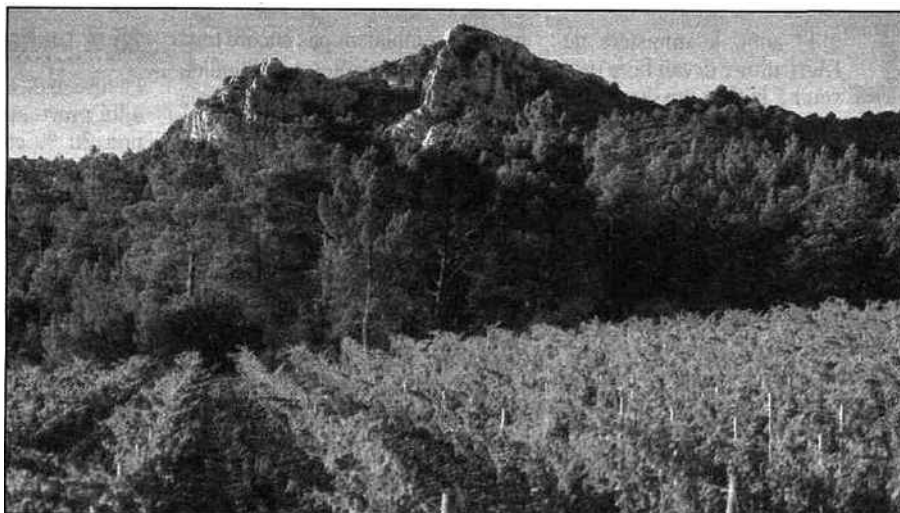


LA CLAPE

Bientôt l'AOC

L'AOC Languedoc-La Clape devrait prochainement devenir AOC La Clape. Le dossier avance à l'Inao. Le fait d'obtenir l'appellation spécifique permettra aux vignerons de La Clape de travailler la personnalité de leurs vins.

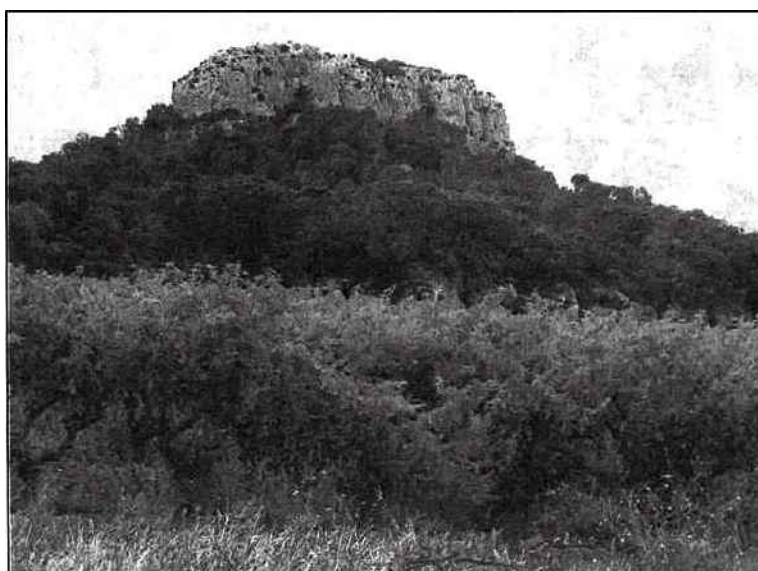


La Clape → La demande de reconnaissance en appellation du terroir de La Clape est en très bonne voie.
Le dénoyage est proche

La Clape, presque une AOC

A ce jour, l'appellation La Clape n'existe pas. Le terroir de La Clape étant inclus dans l'aire géographique de l'appellation Languedoc, les vins de La Clape revendiquant l'appellation doivent donc porter la mention appellation Languedoc. Néanmoins, la mise en œuvre de conditions de production supérieures à celles de l'appellation Languedoc a permis aux vignerons d'apporter la mention AOC Languedoc-La Clape dès 1998. A partir de cette date, le terroir de La Clape accède à un statut particulier au sein de l'appellation Languedoc.

Ainsi, en 2008, sur 38 000 hl de vins d'appellation produits en Clape, 25 000 hl ont été commercialisés sous l'appellation Languedoc-La Clape. Cette victoire a marqué la première étape d'un projet beaucoup plus ambitieux, celui de faire de La Clape une appellation d'excellence, comme l'explique Christophe Bousquet du château Pech Redon à Narbonne et président du syndicat de La Clape. "Depuis 1998, notre objectif est de devenir une appellation à part entière. La mise en place de l'appellation régionale a renforcé notre volonté de nous différencier en faisant reconnaître notre terroir comme un terroir d'exception. C'est ce qui nous a



Le terroir de La Clape, un terroir d'exception.

conduit à déposer un dossier de demande de reconnaissance en appellation."

En charge de ce dossier depuis trois ans, Christophe Bousquet estime que La Clape est fin prête pour devenir une AOC. "Il ne s'agit pas d'une grande révolution. Les vignerons sont prêts, l'évolution qualitative des vignobles et des vins est au rendez-vous, il

faut maintenant que notre terroir soit reconnu. C'est une nécessité."

Selon lui, seuls les grands terroirs sortiront par le haut de cette période de mutation. Et parole de Clapien, le terroir de La Clape a de nombreux atouts pour afficher cette prétention. "Les vins issus du terroir de La Clape ont une typicité qui leur est propre. Le style clapien est donné par les 70 %

minimum de Grenache, Syrah et Mourvèdre mais aussi par les caractéristiques pédoclimatiques du terroir qui donnent aux vins des notes minérales, balsamiques, ambrées et même une certaine salinité."

A ce jour, l'optimisme est de mise. Le dossier de revendication de l'appellation La Clape a d'ores et déjà reçu un avis favorable de la commission permanente de l'Inao. Les vignerons vont désormais devoir attendre les résultats d'une commission d'enquête post-vendange pour en savoir plus. D'ores et déjà, le syndicat anticipe son entrée dans la cour des appellations du Languedoc. Une commission communication a été nommée. *"L'objectif est de travailler sur l'image que nous souhaitons donner à notre appellation. La notoriété est l'un des leviers majeurs pour gagner de nouveaux marchés et mieux valoriser nos vins. La reconnaissance en appellation s'inscrit dans cet objectif de meilleure valorisation. Le but pour un vigneron étant de vivre correctement de la commercialisation des vins qu'il se plaît à produire",* rappelle Christophe Bousquet.

Des vins qui dans La Clape ont tous un dénominateur commun, la typicité clapienne. Cette typicité, ils la doivent à la situation exceptionnelle des



Christophe Bousquet, du Château Pech Redon, est président du syndicat de La Clape.

1 000 ha de vignoble situé entre mer, étang et garrigue en plein cœur d'un site classé Natura 2000. Cette extraordinaire situation géographique a notamment attiré de nombreux investisseurs étrangers. Deux d'entre eux nous ont ouvert les portes de leur domaine.

B.B.

Bruno Pellegrini, Château Ricardelle à Narbonne : "L'un des premiers étrangers installé dans La Clape."

L'histoire de Bruno Pellegrini, c'est la belle histoire du coup de foudre d'un italien, courtier en vin installé en Allemagne, pour les vins de La Clape. A l'occasion d'un voyage professionnel dans le Languedoc, Bruno Pellegrini s'est retrouvé dans les caves du Château Ricardelle à déguster de vieux millésimes. *"J'ai à cette occasion-là compris le potentiel qu'il y avait dans le terroir mais aussi dans le stock de vieilles vignes de ce domaine"*, se souvient Bruno Pellegrini.

Le voilà donc reparti en Allemagne avec de nouvelles références en vins. C'était sans compter sur le destin qui, en 1990, lui réserva l'une des plus inattendues surprises : le château Ricardelle est à la vente.

Le destin semblant suivre son cours... Il décide cette même année d'acheter la propriété. Sur les 120 ha du domaine, le vignoble représente 45 ha dont 35 sont en appellation et 10 en vin de pays. Pendant dix ans, c'est entre l'Allemagne où il poursuit son activité de courtage et La Clape qu'il voyage. En 2000, il décide de



Bruno Pellegrini

s'installer définitivement sur la propriété car, dit-il, *"j'ai compris qu'il n'était pas possible de faire de beaux vins à distance. Il faut être humble face à un terroir, il faut avant tout apprendre à le connaître pour le comprendre."* Son fils Stéphane lui succède à la tête de sa société allemande. C'est alors en prise directe avec le terroir qu'il poursuit la remise en état du domaine. L'introduction de nouveaux cépages tels que le Merlot,

Cabernet, Viognier, Marselan et même à titre expérimental le Sangiovesi vise à élargir la gamme de ses vins de pays. Pour l'élaboration des vins d'appellation, il va dans un premier temps arracher les vieux Carignan pour les remplacer par de la Syrah. Ce qu'il regrettera plus tard. *"Le Carignan est un cépage traditionnel des terroirs méditerranéens très résistant à la sécheresse. Aujourd'hui, je soigne les vieilles vignes de Carignan"*

et je plante de nouvelles parcelles." En vue d'élaborer un vin blanc d'appellation plus fruité et plus acide, il a implanté deux nouveaux cépages, le Vermentino et le Picpoul. "Mon objectif est de faire un Clape blanc moins alcooleux. Je pense que tout en restant fidèle à la typicité de l'appellation, il est possible de faire évoluer un peu les profils de nos vins vers des vins plus faciles à boire. Je veux que le consommateur vide la bouteille", dit-il.

Nous sommes des producteurs de niche pour des marchés de niche

Les 1 350 hl produits en moyenne chaque année sont commercialisés majoritairement à l'export. 60 % des volumes sont écoulés sur les circuits traditionnels export principalement en Suisse, Belgique et Allemagne. Sur ces trois pays, les ventes sont en progression. Ses vins sont également présents en Grande-Bretagne, aux Pays-Bas, au Canada, en Chine et

depuis cette année en Pologne et en République Tchèque.

Le circuit traditionnel France absorbe 30 % des volumes. "La restauration est un circuit de plus en plus compliqué et difficile. Nous essayons d'être présents sur les tables régionales afin de faire connaître nos vins et attirer les consommateurs au caveau", explique-t-il. Le caveau, construit en 2005, permet d'écouler environ 10 % des volumes. Il est également l'un des leviers visant à développer l'œnotourisme. La création de gîtes s'inscrit également dans cet objectif. Plonger les visiteurs dans une ambiance méditerranéenne ; voilà ce que Bruno Pellegrini offre à ses visiteurs. Avec en prime, de beaux vins proposés à la dégustation et à la vente au caveau à 4,50 € TTC la bouteille pour les vins de pays et entre 7 € et 25 € TTC pour les vins d'appellation.

A découvrir le dernier né des vins de pays Alencades signé Pellegrini, issu d'un assemblage de Merlot, Cabernet et Marselan.

Stéphanie Chanot, winemaker au Château Moyau à Saint-Pierre la Mer : "90 % des vins du Château sont écoulés à l'export"

C'est en 2004 que le Château Moyau à Saint-Pierre la Mer change de propriétaire. D'importants travaux de remise en état des vieilles vignes, alors à l'abandon, ont été réalisés dès la reprise du domaine par M. Koehler, un allemand séduit par les lieux. Cinq ans plus tard, le vignoble s'étend sur 25 ha situés sur un terroir exceptionnel. Il y a en effet d'un côté la garrigue et de l'autre côté la mer. C'est justement ce qui a séduit Stéphanie Chanot, l'œnologe et responsable du Château. *"Les conditions pédoclimatiques du vignoble sont exceptionnelles. Il y a ici de très*



Stéphanie Chanot

beaux vins à élaborer. Ce que je cherche c'est justement à mettre l'environnement du Château Moyau

dans la bouteille." Voilà en une phrase le challenge que cette jeune et passionnée œnologue s'est lancée. Des vins frais et élégants possédant des notes de garrigue mais aussi minérales, voilà ce qu'elle recherche. La gamme des vins du Château Moyau se décline en un vin de pays et six vins d'appellation vendus au caveau entre 6 € TTC et 30 € TTC la bouteille. La gamme traditionnelle des vins d'appellation est composée d'un vin blanc, d'un vin rosé et de deux vins rouges. Le haut de gamme du Château Moyau se décline en deux grands vins issus de vignes de plus de 65 ans, le blanc "Unique" et le

rouge "Enfin". Un nom que Stéphanie explicite : *"C'est parce qu'enfin ce vin évoquait parfaitement ce qu'est le terroir exceptionnel du Château Moyau !"*

Commercialisé à 90 % à l'export, les vins du Château sont écoulés à 80 % en Allemagne en circuit traditionnels. L'Allemagne et la Hollande étant deux marchés en forte croissance. Les autres 10 % sont écoulés sur les pays d'Europe du Nord, la Chine, Singapour, les USA et le Canada. Les 10 % restants sont écoulés sur les circuits professionnels en France et en vente directe au château. Le caveau a été créé avec l'idée de développer l'œ-

notourisme qui est d'ores et déjà bien lancé. Quatre gîtes haut de gamme amènent de nombreux visiteurs sur le site exceptionnel du château. *"L'œnotourisme, c'est un plus. Il permet d'attirer sur le domaine des personnes qui ne sont pas liées au vin. Nous réussissons quelquefois à rendre attrayant notre métier auprès de personnes qui n'ont rien en commun avec l'univers du vin, voire même à les étonner"*, se félicite Stéphanie Chanot. Voilà une grande satisfaction pour cette jeune œnologue, qui a choisi de mettre sa passion au service des vins du Château Moyau.