

S'appuyant sur des installations performantes, Christophe Mangeart et Thomas Sidky, directeur et président des Vignerons de Puisseguin Lussac Saint-Émilion (33), axent maintenant leurs efforts sur la commercialisation. Buzet (47) est une des coopératives phare de Nouvelle-Aquitaine et la coopérative d'Irouléguy (64) est le principal opérateur de l'AOC.

ARCHIVES CLAUDE PETIT, ÉMILIE DROUINALD, JEAN-DANIEL CHOPIN « SUD OUEST »

pour l'enseigne. Lui pense à Univit, Rauzan, Duras ou la cave du Marmandais. « Certains de leurs vins sont régulièrement retenus dans notre sélection des Incroyables pour les foires d'automne. Et ces caves ont encore des marges de progression. »

Une autre marge de progression commerciale se trouve chez les cavistes, des prescripteurs importants. « Comme certains restaurateurs le font aussi, ils préféreraient mettre en avant tel petit viticulteur plutôt qu'un vin de coopérative », regrette Mickaël

Cousinet, président d'Univit (1 700 ha, 160 coopérateurs), en Gironde. À elles de les convaincre, voilà un nouveau challenge.

(1) Avec des volumes vinifiés à part, une coopérative peut utiliser le nom de « château » pour les vins considérés.

ts soutenus qui rapportent

les de technologie qui n'ont rien à envier aux châteaux les plus performants.

2 Un paiement à la qualité

Dans la coopération « d'avant », que le vigneron amène de bons raisins ou de moins bons, il était rémunéré pareil. Depuis une quinzaine d'années, un virage a été pris : le paiement à la qualité. À l'arrivée au chai, la vendange est évaluée suivant de multiples critères et les chèques ne seront pas les mêmes pour tous. « Cela peut aller jusqu'à 20 % de plus pour celui qui travaille très bien. Un système incitatif », explique Mickaël Cousinet, président d'Univit (33), cave où 160 adhérents exploitent 1 700 ha.

Les coopératives ont embauché des techniciens-conseil

pour préparer en amont tel type de raisin qui donnera tel vin correspondant à tel marché. Avec, à l'époque des vendanges, des jours précis pour les apporter. Un travail de précision, loin des apports en masse du passé. « Ce n'est pas parce que nos caves utilisent des processus industriels qu'elles font moins bon que de petits viticulteurs indépendants. Les Audi et les Mercedes sont construites dans de grandes usines et non dans des ateliers de quartier. Ce sont pourtant d'excellentes voitures », complète le président d'Univit.

3 Des marchés diversifiés

Résultat de ces progressions qualitatives, les coopératives ont pu diversifier leurs marchés. Même si – on le sait – tout

est perturbé aujourd'hui par une grave crise qui touche le vignoble girondin, et d'autres.

Le premier débouché conquis est celui des vins de marque des négociants. Mouton Cadet (Baron Philippe de Rothschild), Dourthe N°1 (Dourthe) ou Baron de Lestac (Castel) sont des vins provenant essentiellement de coopératives. Il s'agit là de contrats pluriannuels mieux rémunérés que le simple marché du vrac où les cours se sont effondrés. Second débouché, les vins que les caves vendent en nom propre. C'est, par exemple, Mission Saint-Vincent, une référence en grande distribution, proposée par Producta ; la gamme Berticot venant de Terre de Vignerons ; où celle appelée Notre Tribu, imaginée par la cave Les Marmandais.