MINISTERE DE L'AGRICULTURE

AGRO CAMPUS OUEST
CFR Rennes

Montpellier SupAgro
Institut des hautes études de la vigne et du vin

WINE MOSAIC

Année universitaire : 2014-2015

Spécialisation : Viticulture & Œnologie

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté pour l'obtention du

Diplôme d'Ingénieur Agronome

De l'Institut supérieur des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage

Préservation et valorisation des cépages rares des régions nord-méditerranéennes

Catalogne, Languedoc-Roussillon, Vallée du Rhône méridionale, Provence, Corse, Ligurie

Héloïse Mahé

SOUTENANCE : 5 novembre 2015

ORGANISMES D'ACCUEIL :

- Institut des Hautes Etudes de la Vigne et du Vin (IHEV) – Montpellier SupAgro
- Wine Mosaic

INRA SCIENCE & IMPACT

Montpellier SupAgro FONDATION

MINISTERE DE L'AGRICULTURE

CFR Rennes

Institut des hautes études de la vigne et du vin

Année universitaire : 2014-2015

Spécialisation : Viticulture & Œnologie

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté pour l'obtention du

Diplôme d'Ingénieur Agronome

De l'Institut supérieur des sciences agronomiques, agroalimentaires, horticoles et du paysage

Préservation et valorisation des cépages rares des régions nord-méditerranéennes

Catalogne, Languedoc-Roussillon, Vallée du Rhône méridionale, Provence, Corse, Ligurie

Héloïse Mahé

Mémoire préparé sous la direction de Jean-Michel Boursiquot et Hervé Hannin

Présenté le 5 novembre 2015

Organismes d'accueil : Institut des Hautes Etudes de la Vigne et du Vin & Wine Mosaic

Membres du jury : Jean-Michel Boursiquot, Hervé Hannin et Thierry Lacombe

Crédits photo couverture : Wine Mosaic

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont permis de réaliser ce stage, notamment les fondateurs de Wine Mosaic et la fondation SupAgro, pour avoir lancé un sujet si complet dans ses thématiques et aussi instructif. J'ai eu la chance de me confronter à l'ensemble de la profession et à des sujets aussi variés que l'ampélographie, l'agronomie, l'économie, le marketing, les sciences sociales, l'histoire, le tout en grande autonomie.

Merci aussi à tous les acteurs de la filière que j'ai rencontrés dans le cadre de mes enquêtes et en particulier à ceux qui m'ont encouragée en me montrant à quel point ce travail pouvait être important pour la profession. J'espère ne pas les avoir déçus.

Laurent Audeguin à l'IFV, Jérôme Villaret au CIVL, Jean-Philippe Granier et Mireille Branger à l'AOC Languedoc, Thierry Lacombe et l'équipe du Domaine de Vassal, Olivier Zékri, Laurent Hilaire et son équipe aux pépinières Mercier, Laurent Mayoux à FranceAgriMer, Eric Von Bonn aux Caves Richemer, François Henry, Patricia Boyer, Daniel Le Conte des Floris, Thierry Navarre, Christelle Moret-Caron, Pascal Frissant, tous vignerons en Languedoc, Didier Viguier et François Boyer à la CA de l'Aude, Valérie Didier et Anne Seguin à la CA des Pyrénées-Orientales, Laurent Gourdon et Nathalie Goma-Fortin à la CA de l'Hérault, Jacques Oustric à la CA du Gard, Laure Nurit de l'agence DYOPTA, Jacques Rousseau de l'ICV, Jean Clavel ancien directeur de l'AOC Languedoc, Caroline Jauffret Redon de Wine LR, Catherine Richer et Jacques Gautier à l'INAO, Jean-François Solère et ses collègues de la DRAAF Languedoc-Roussillon, Pierre Galet, Laure Lacombe à InterOc, Garance Marcantoni à la CA du Var, Roger Lanza à la CA des Alpes-Maritimes, Olivier Jacquet à la CA du Vaucluse, René et Frédéric Rougier au Château Simone, Bilijana Arsic à l'Institut Rhodanien, Philippe Pellaton au Syndicat des vignerons des Côtes-du-Rhône, Brice Eymard à InterRhône, Joseph Sergi au Clos-St-Vincent, Denis Rasse, Eric Dufavet et Michel Couderc au CIVP, Gilles Masson au Centre de Recherche et d'Expérimentation sur le vin Rosé, Lilian Bérillon et William Maria aux Pépinières Bérillon, Arnaud Tremblais, Nicolas Garcia au Syndicat des Côtes-de-Provence, Jean-Louis Piton à l'Union de caves coopératives Marrenon, Alain Mallard, Franck et Olivier Mousset au Clos St-Michel, Frédéric Allamel à la cave coopérative La Cévenole, Paul Coulon au Domaine Beaurenard, Enora Petton au Domaine de Nalys, Alain Jacques aux Pépinières du Ventoux, Anna Schneider au CNR de Turin, Emanuela Cuneo à la Chambre de Commerce de Gênes, Roberto Barichello, Stefano Pini et leur équipe du CAAR de Sarzana, Cordula Bronzini et ses collègues de l'Enoteca Regionale, Pau Moragas à la cave coopérative de L'Olivera, Montse Torres, Montse Nadal à l'Université de Tarragone, Xoàn Elorduy Vidal à l'INCAVI, Piero Lugano et Antonio Perrino, vignerons en Ligurie.

Merci aussi à mes enseignants tuteurs Jean-Michel Boursiquot et Hervé Hannin pour l'attention qu'ils m'ont consacré pendant ces six mois et leurs conseils avisés. Plus généralement je remercie aussi Agrocampus Ouest et Montpellier SupAgro pour la qualité des enseignements que j'ai reçus pendant trois ans et les personnes qui m'ont soutenue depuis cinq ans et sans qui je ne serais jamais arrivée là.

Une remarque parfois faite lors de mes rencontres est que la recherche fondamentale et même la recherche technique sont peu accessibles directement aux viticulteurs. Il faut pouvoir rendre les résultats et les conclusions des études accessibles facilement et rapidement. J'espère que ce sera le cas de cette étude qui a suscité beaucoup d'intérêt de la part de toute la filière.

TABLE DES MATIERES

Remerciements 2
Table des matières 3
Abréviations utilisées 5
Introduction 6
I. Problématique et objectifs 7
A) Le contexte régional de l'étude 7
B) La filière face à de nouveaux enjeux 10
C) Objectifs de l'étude 12
II. Matériels et méthodes 14
A) La démarche 14
1) Identification et étude des cépages 14
2) Comprendre les jeux d'acteurs 15
B) Les acteurs 16
C) Réflexion sur les perspectives des cépages autochtones : grille de lecture 17
III. Résultats et discussion 18
A) Des régions viticoles aux dynamiques contrastées 18
1) Le Languedoc-Roussillon, région la plus dynamique 18
2) La Corse, région en avance 20
3) La Provence et la problématique du Rosé 21
4) La Vallée du Rhône Méridionale, des appellations emblématiques 23
5) La Catalogne, des initiatives publiques en suspens 26
6) La Ligurie, plus petite région viticole d'Italie 28
B) Les moteurs de la revalorisation des cépages historiques 29
1) Se différencier dans l'offre et l'élargir 29
2) Répondre aux demandes du consommateur 30
3) Réaffirmer son identité régionale ou locale 30
4) S'adapter au changement climatique 31
5) Les débuts d'un cercle vertueux 31
C) Les freins à la revalorisation des cépages historiques 32
1) La disponibilité du matériel végétal 32

a) Trouver du matériel végétal 32
b) Multiplier et distribuer le matériel végétal 33
2) La législation, un frein en apparence 34
a) Inscrire un cépage au catalogue officiel 34
b) Les cahiers des charges d'appellation et le travail de l'INAO 34
c) Les plans de restructuration 36
3) Le manque de connaissances disponibles ou accessibles 36
4) Savoir communiquer et savoir donner un prix 37
5) L'implication des organismes publics 39
D) Analyse de quelques cépages 39
E) Les hypothèses pour l'avenir 42
IV. Limites et perspectives de l'étude 43
A) Une première étape 43
B) Les pistes pour la suite 43
Conclusion 45
Bibliographie 46
Webographie 48
Bibliographie complémentaire : Ampélographie 49
Annexes 50
Annexe 1 : Liste des cépages sélectionnés pour l'étude 50
Annexe 2 : Questionnaire enquête auprès des cavistes 51
Annexe 3 : Fiche Rivairenc 54
Annexe 4 : Grille de lecture des caractéristiques des cépages 57
Annexe 5 : Proposition d'arbre de réflexion 59

ABREVIATIONS UTILISEES

Analyse des Correspondances Multiples	ACM
Appellation d'Origine Protégée	AOP ou AOC
Appellations d'Origine Vin Délimité de Qualité Supérieure	VDQS
Cahier des charges	CDC
Casier Viticole Informatisé	CVI
Centre d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural	CIVAM
Centre de Recherche Viticole de Corse	CRVI
Centro di Agrometeorologia Applicata Regionale	CAAR
Comité Technique Permanent de la Sélection	CTPS
Conseil Interprofessionnel des Vins de Provence	CIVP
Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc	CIVL
Conseil Interprofessionnel des Vins du Roussillon	CIVR
Denominación de Origen	DO
Denominazione di Origine Controllata	DOC
Etablissement National Technique pour l'Amélioration de la Viticulture	ENTAV
Greffe Bouture Herbacée	GBH
Indication Géographique Protégée	IGP
Institut Català de la Vinya i el Vi	INCAVI
Institut des Hautes Etudes de la Vigne et du Vin	IHEV
Institut Français de la Vigne et du Vin	IFV
Institut National de l'Origine et de la Qualité	INAO
Institut National de la Recherche Agronomique	INRA
Organisme de Défense et de Gestion	ODG
Plan Collectif de Restructuration	PCR
Plan Individuel de Restructuration	PIR
Reconversion Qualitative Différée du vignoble	RQD
Signe Indicateur de la Qualité et de l'Origine	SIQO
Vignes mères de greffons	VMG
Vin délimité de qualité supérieure	VDQS
Vin doux naturel	VDN

INTRODUCTION

Les rives méditerranéennes sont le berceau d'une riche biodiversité viticole. Les échanges historiques entre les deux rives et une très importante diversité de terroirs ont entraîné depuis des siècles le développement et l'évolution d'un grand nombre de cépages. Or, aujourd'hui, seulement dix cépages représentent à eux seuls plus de 70% des surfaces de vigne en France (chiffres de l'Observatoire de la viticulture française pour 2013). Parmi ceux-ci on retrouve notamment le Merlot, le Cabernet-Sauvignon et le Chardonnay qui recouvrent chacun plus de 200 000 ha de vignoble dans le monde. Par ailleurs, durant les dernières décennies, les régions méditerranéennes ont été profondément remodelées par le développement de la suprématie des grands cépages internationaux.

L'Institut des hautes études de la vigne et du vin (IHEV) à Montpellier SupAgro et l'association Wine Mosaic ont décidé de lancer en avril 2015 une première étude de six mois sur la situation et l'avenir des cépages autochtones des régions méditerranéennes françaises (Languedoc-Roussillon, Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse) mais également des régions voisines de la Catalogne espagnole et de la Ligurie en Italie.

Wine Mosaic, association créée en 2013, milite pour la biodiversité dans les vignobles du monde. Parallèlement à l'uniformisation de l'encépagement, on assiste à un développement de l'intérêt pour la préservation des cépages anciens dans de nombreuses régions viticoles du monde. Des logiques de différenciation se développent aussi avec plus ou moins de rapidité. L'objectif de Wine Mosaic est donc d'encourager la conservation du patrimoine végétal et de permettre une valorisation des cépages autochtones devenus rares sur les marchés. Cela peut aussi constituer un facteur d'innovation et de croissance pour les petites et moyennes entreprises viticoles. Cette innovation est d'autant plus forte qu'elle s'ancre sur le territoire grâce à des spécificités régionales et locales.

Wine Mosaic permet de mutualiser les connaissances et de faire partager initiatives et succès. Du côté des vignerons et en amont de la filière il s'agit de développer la connaissance des cépages autochtones anciens et des vins qu'ils produisent, cette connaissance s'étant perdue au fil des années. La prise de conscience de leur valeur passe aussi par un travail en aval pour développer la notoriété de ces produits auprès des consommateurs, des distributeurs et des prescripteurs d'achat. C'est pourquoi Wine Mosaic a également pour ambition de regrouper tous les acteurs : chercheurs, ampélographes, producteurs, journalistes, pépiniéristes, distributeurs, sommeliers, consommateurs, amateurs…

L'objectif de l'étude présentée ici est de faire un état des lieux de la situation des cépages autochtones anciens, d'évaluer leurs perspectives dans la filière et d'identifier les enjeux de leur revalorisation : institutionnels, techniques et commerciaux. D'autre part, cette étude propose une méthode qui pourra être réinvestie dans l'analyse d'autres vignobles. Ce projet est soutenu par la Fondation SupAgro comme l'une des trois thématiques actuelles du think tank « Vigne et Vin » (Fondation SupAgro, 2015). A notre connaissance c'est la première étude de cette ampleur à associer l'ensemble de la filière vigne et vin.

I. PROBLEMATIQUE ET OBJECTIFS

A) LE CONTEXTE REGIONAL DE L'ETUDE

Le constat de l'uniformisation de l'encépagement est particulièrement prégnant dans nos régions méditerranéennes, où la diversité est traditionnellement importante. Le Languedoc est probablement la région de France qui a connu les plus fortes mutations, notamment ces cinquante dernières années (DRAAF Languedoc-Roussillon, 2012). Le phylloxéra, détecté en France dans la deuxième moitié des années 1860, a conduit aux oubliettes une grande partie des cépages traditionnels. Lors de la reconstruction on leur a préféré les cépages faciles, productifs, conduits en plaines à gros rendements. L'Aramon et le Carignan sont alors rois en Languedoc. Viennent ensuite les cépages dits améliorateurs, en provenance d'autres régions : Merlot, Syrah, Chardonnay. C'est un choix aisé et qui semble évident pour améliorer la qualité de la production mais qui entraîne un peu plus les vieux cépages à l'écart des grandes tendances de production. Les décennies de production de vin de masse ont semble-t-il effacé le souvenir de l'histoire viticole ancienne de la région.

> « *La présence du vignoble de masse en bas Languedoc est devenue un fait culturel, une manifestation de l'identité régionale.(…) La véritable solution* [aux problèmes économiques du Languedoc] *réside dans le retour à la qualité par l'amélioration des cépages et la remontée des vignobles vers les coteaux.* » (Ribéreau-Gayon & Institut national des appellations d'origine (France), 1989).

Cependant le Languedoc-Roussillon est une région qui peut se vanter d'une histoire viticole riche (Clavel & Baillaud, 1985). Pourtant, alors que les autres régions viticoles françaises font connaître leur histoire, celle du Languedoc semble, dans l'inconscient collectif, ne remonter qu'à la révolte de 1907. Alors que dès le V^{e} siècle avant J.-C. des Grecs installent la vigne autour d'Agde. Des siècles de culture suivent et enrichissent la région et l'aristocratie romaine. La province romaine de la Narbonnaise, créée en 118 avant J.-C. par le proconsul Domitius finira même par faire de l'ombre aux productions de la péninsule italienne. La chute de l'empire romain en 410 marque le début d'une longue période troublée pendant laquelle la viticulture perd de son importance. Elle reste cependant présente sur le territoire grâce au travail de l'Eglise et des abbayes, notamment bénédictines. A partir du IX^{e} siècle, le commerce des vins se détourne un peu de la Méditerranée pour regarder vers les pays du nord de l'Europe, de plus en plus prospères. C'est le début de la suprématie bordelaise. Il faudra attendre la construction du Canal du Midi pour que le Languedoc retrouve l'accès aux grandes routes commerciales du vin (Clavel & Baillaud, 1985).

A partir de la fin du XVII^{e} siècle la région diversifie ses produits, les alcools, liqueurs et eaux-de-vie rejoignent les vins de Picardans et les Muscats déjà renommés. Cette diversification se produit jusqu'au milieu du XIX^{e} siècle. Les vins et crus du Languedoc sont

alors connus dans toute l'Europe (le Saint-Georges-d'Orques, la Blanquette de Limoux, les vins de Saint-Gilles, de Pinet etc.), alors que dans le même temps le port de Sète expédie 500 000 hL d'eaux-de-vie par an.

> *« Si je choisissais des cépages, tels que l'Aspiran et les Terrets qui me donneraient du vin fin et délicat, ne devais-je pas craindre que les négociants (…) n'en voulussent pas ? Nous savons tous que, depuis quelques temps, ces sortes de vin sont totalement négligées et méprisées : la couleur est tout pour le commerce.* » (Louis Bouschet, 1829).

Après 1850, au moment de la révolution industrielle, la production se standardise de plus en plus. La région se couvre d'Aramon et de Carignan, un peu plus tard d'hybrides Bouschet. Le transport par le train jusqu'aux grandes zones de consommation du nord de la France écoule la production et fait la richesse des viticulteurs languedociens. Le phylloxéra porte le coup de grâce aux vignobles des coteaux, qui furent bien plus difficiles à replanter, les premiers porte-greffes américains n'étant pas assez résistants au calcaire. Dès que cela a été possible, ce sont des cépages productifs qui furent choisis, afin d'équilibrer les vins légers des plaines. Le vin languedocien devient un vin « matière première » (Clavel & Baillaud, 1985). Les cépages historiques ne permettaient pas de produire de grandes quantités facilement, avec les caractéristiques attendues : couleur, richesse en alcool etc.

Dès lors, quelques précurseurs encouragent la production de vins fins, la création d'appellations d'origine, la diversification des productions mais cela sans véritable écho. C'est seulement en 1945 que sont créés les VDQS (appellations d'origine vin délimité de qualité supérieure), sous l'impulsion de Philippe Lamour. L'inertie du système et la tendance naturelle à la facilité ne permettront pas d'assister alors à un bouleversement des tendances.

Le changement des habitudes de consommation et les crises économiques à répétition vont cependant conduire par la force la région vers une nouvelle ère. C'est l'appellation des Coteaux du Languedoc, notamment au travers de son directeur Jean Clavel, qui va opérer un changement des mentalités. De 1960 à 1985, les Coteaux du Languedoc sont protégés par un arrêté VDQS. Dans l'encépagement se trouve alors bon nombre de cépages autochtones historiques (Clavel, 2015). Au moment du passage en AOC, en 1985, la liste est raccourcie. Il est en effet impossible de classer dans une appellation régionale un cépage qui n'est cultivé que très localement. De plus, la liste doit de préférence être réduite, comme c'est le cas pour les autres AOC viticoles françaises. Les petits cépages historiques, qui ne sont plus cultivés que sur de faibles surfaces, sont donc écartés des décrets et cahier des charges.

> « *Le vin de table anonyme n'a plus de raison d'être, sauf si l'on accepte que nos producteurs se suffisent d'un revenu ridicule tiré d'une production de matière première. Ce n'est pas acceptable. (…) Cet anonymat commercial peut être combattu en premier lieu par la mise en place au niveau régional d'une véritable politique des*

appellations. » (Robert Capdeville, président du Conseil Régional du Languedoc-Roussillon, mai 1985)

Dans le Sud-Ouest la réappropriation des cépages historiques est bien plus avancée. L'IFV de Gaillac travaille sur les cépages autochtones de la région depuis les années 1990. Sur 400 cépages traditionnels environ en France, 130 viennent du Sud-Ouest. 47 de ces cépages sont inscrits au catalogue officiel et 35 sont intégrés dans des cahiers des charges (CDC) d'AOC. Cependant « seuls » 29 sont usités, c'est-à-dire plantés sur 1 ha ou plus. Le travail autour des cépages traditionnels de la région est né d'un besoin, d'une demande des viticulteurs de la région et d'un attrait des marchés pour ce type de produits. Le premier travail a été d'identifier les cépages originaires de la région, de définir à quand remonte leur origine, quelles sont leurs parentés etc. Pour cela les archives papiers et vivantes (conservatoires, vieilles parcelles, souches isolées) ont été utilisées. Une fois établit cet inventaire il faut étudier la variabilité et l'exploiter. Par la suite il est nécessaire de mettre à disposition les cépages inscrits au catalogue et, pour ceux qui ne le sont pas, rechercher du matériel sain, expérimenter et soutenir les initiatives des viticulteurs. De 2 ha en 1998, le Prunelard N, cépage du Tarn, est ainsi passé à 30 ha en 2011 (UMT Géno-Vigne, 2015).

L'union de caves coopératives Plaimont Producteurs à Saint-Mont (Gers) a fait de la mise en avant des cépages locaux son fonds de commerce. L'objectif est de maintenir et d'attirer sur le territoire les acteurs de la filière viticole. C'est une véritable réappropriation et revalorisation du territoire tout entier. Progressivement les vignobles sont repris par de jeunes producteurs, la coopérative se tourne vers l'exportation (55% du chiffre d'affaire), assure un réseau de prescripteurs en France qui porte la renommée (4,5 millions de cols vendus en dehors de la grande distribution), s'assure une visibilité dans la presse. Les viticulteurs s'impliquent directement dans la production et la promotion des produits de la coopérative, réinvestissent dans les appellations déjà existantes (Saint-Mont, VDQS depuis 1981 est passée en AOP en 2011), font vivre les monuments historiques (une parcelle de vigne franc de pied, plantée avant 1850 a été classé Monument Historique en 2012 (Figure 1), et redonnent une image d'excellence au vignoble et au

Figure 1 : Un cep datant milieu du XIX^e^ siècle dans la parcelle de vigne pré-phylloxérique classée monument historique, chez Plaimont Producteurs (Mars 2015). Crédits photo : H. Mahé

territoire (Bourdet-Pees & Dubosc, 2015). Là aussi, comme en Corse, comme en Catalogne il y a une identité locale qui pousse chacun à s'investir localement et à faire partager et reconnaître les richesses de son territoire.

Aujourd'hui le questionnement sur l'encépagement revient aussi en Languedoc. Des vignerons développent une stratégie de différenciation, d'autres veulent réaffirmer une identité locale, ou se rassemblent en association. Toutes ces initiatives jouent en faveur de la re-diversification de l'encépagement, même si elles restent encore très isolées. Les Organismes de Défense et de Gestion (ODG) remettent aussi en question leurs cahiers des charges et les stratégies de communication sont revues. Ainsi le Morrastel a retrouvé en 2004 la liste des cépages recommandés dans le département de l'Hérault suite à une démarche portée par le syndicat des Coteaux du Languedoc entre 2001 et 2003 (Chambre d'agriculture de l'Hérault & ICV, 2003).

L'atomicité des initiatives, la multitude des appellations qui génère une grande confusion dans l'esprit du consommateur et le manque d'image positive forte nuisent aux vins du Languedoc et à ses appellations. Ce ne sont pas là des enjeux nouveaux pour la filière régionale mais elle doit encore y remédier. Une communication collective efficace est nécessaire. L'exemple du Sud-Ouest montre que la revalorisation des cépages autochtones est possible et peut porter le vignoble.

B) LA FILIERE FACE A DE NOUVEAUX ENJEUX

La filière viti-vinicole est aujourd'hui confrontée à de nouvelles problématiques. Le changement climatique oblige à réfléchir aux cépages qui pourront s'adapter à des températures plus élevées, à des sécheresses plus fréquentes. Limiter le pouvoir alcooligène des cépages devient aussi un besoin pour répondre au goût et aux habitudes des consommateurs, qui évoluent en lien avec les modes de vie, la règlementation routière, les problématiques de santé. Beaucoup de recherches se penchent aussi sur les cépages résistants aux maladies cryptogamiques, nécessitant moins de traitements phyto-sanitaires.

Depuis 2007, 73 nouveaux clones ont été agréés en France dont 27 pour des cépages originaux qui n'avaient pas encore de clones. De plus, 29 nouvelles variétés ont été inscrites au catalogue (Comité Scientifique et Technique de la filière Vitivinicole, 2013). Ces variétés sont majoritairement des variétés du sud de l'Europe qui pourraient convenir aux nouvelles conditions de production françaises. La note d'orientation destinée à la filière viti-vinicole (Comité Scientifique et Technique de la filière Vitivinicole, 2013), répertorie les enjeux de la filière pour les années à venir : nécessité de s'adapter au changement climatique, maîtriser la

santé du vignoble, tenir compte de la mondialisation des marchés, assurer la pérennité des exploitations viticoles, mais aussi préserver les territoires viticoles et leur patrimoine génétique.

> ***Les cépages historiques locaux, oubliés ou écartés au cours de l'histoire viticole de la région pourraient-ils apporter des solutions à certains des enjeux de la filière ?***

Abandonnés pour leur faible potentiel de production de sucre ou leurs rendements peu élevés, ils pourraient aujourd'hui convenir aux besoins de la production. L'antériorité joue beaucoup dans le domaine du vin et il est beaucoup plus facile de faire accepter au consommateur un nouveau produit, issu d'un cépage qui a une histoire et donc une légitimité à ses yeux plutôt qu'une création récente.

De plus, dans une filière mondialisée, la stratégie de différenciation s'appuyant sur les cépages peut s'avérer payante. On l'a vu au Chili avec la Carménère, en Argentine avec le Malbec, en Nouvelle-Zélande avec le Sauvignon. Ce que l'on suggère ici serait de s'appuyer au contraire sur des cépages locaux, dont l'histoire est intimement liée à la région de production et les caractéristiques parfaitement adaptées au terroir. Ainsi la concurrence devient extrêmement limitée (Kim, Mauborgne, Cohen, & Le Séac'h, 2015). Il s'agit de créer une demande nouvelle, d'encourager la demande existante qui démarre mais n'est encore le fait que d'amateurs éclairés, et d'aller vers les non-clients avec des produits qui opèrent un saut de valeur.

> « *Pour des catégories importantes de produits et de services, la similitude entre marques s'accentue et, de ce fait, le consommateur choisit de plus en plus en fonction du prix.* » (Kim et al., 2015)

De plus, cette innovation n'est pas délocalisable et difficilement imitable, puisque intrinsèquement liée au territoire (Asheim, Isaksen, Nauwelaers, & Tödtling, 2003). La concurrence des marchés mondiaux est de plus en plus directe pour les vignobles français qui voient arriver face à eux des vins australiens, néo-zélandais, sud-américains issus des mêmes cépages et dont la qualité n'est plus à démentir. Un des éléments de notre terroir à ne pas oublier est donc son patrimoine génétique viticole. Cela peut aider le Languedoc à (re)trouver une identité commune.

> *« (…) innovation activity is (also) a territorial phenomenon, meaning that innovation is stimulated by cooperation between local players an by place-specific*

> *resources, i.e. resources that are only found in some places, and which cannot rapidly and easily be transferred and copied elsewhere. »* (Asheim et al., 2003)

Les petites entreprises sont idéalement situées pour créer des marchés de niche. Cependant leur taille est un frein à la capacité d'innovation. Leurs ressources humaines et financières sont limitées, le propriétaire de l'entreprise est très souvent son manager ce qui affecte grandement l'attitude face au risque et ces petites entreprises n'ont aucune prise sur l'environnement de marché dans lequel elles évoluent. Ces caractéristiques justifient l'allocation de ressources publiques et rendent nécessaires le soutien des initiatives notamment grâce à la coopération avec des institutions chargées de recherche et développement et avec des réseaux d'entreprises.

Les dirigeants de petites entreprises sont souvent sceptiques vis-à-vis des conseils extérieurs en général, ils ont une préférence pour l'autonomie, l'indépendance (capitale dans l'esprit des dirigeants d'exploitations agricoles) et peuvent se sentir menacés par le recours à une aide extérieure. La durabilité des échanges avec le consultant est importante et ce dernier doit avoir une certaine légitimité pour pouvoir éventuellement remettre en cause des décisions antérieures. Les politiques régionales peuvent améliorer la disponibilité des ressources offertes aux petites entreprises et développer leur capacité à les acquérir et à apprendre, non seulement « en faisant » mais aussi en interagissant avec leurs pairs. Cette coopération peut être très liée au contexte socio-culturel.

La filière viticole est aujourd'hui confrontée à de nouveaux enjeux : climatiques, économiques, sociaux... Les spécificités de la filière et des entreprises et structures qui la composent rendent nécessaire une réflexion d'ensemble et une coopération dans les efforts et investissements consentis.

C) OBJECTIFS DE L'ETUDE

L'objectif de cette première étude est de faire un état des lieux de la situation des cépages historiques rares. Regrouper et synthétiser études, expérimentations et témoignages permettra de retrouver en partie leurs caractéristiques, quelques peu oubliées par des années d'absence dans les vignobles.

De plus, les moteurs et les freins d'une revalorisation de ces cépages seront identifiés et évalués. Les freins peuvent en effet être multiples : difficultés administratives, problèmes de disponibilité du matériel végétal, manque de connaissances, valorisation difficile dans le cadre d'un cahier des charges AOC particulier, prise de risque élevée etc. Mais dans le même

temps certains cépages pourraient apporter des solutions aux conséquences du changement climatique dans nos régions méditerranéennes et s'adapter aux attentes du consommateur. Une motivation des producteurs pourraient aussi être de diversifier leur offre et de se différencier. L'étude a pour objectif de le confirmer.

Cette étude a pour ambition de faire des hypothèses pour l'avenir de ces cépages dans les vignobles. Pour y réfléchir il est nécessaire de tenir compte d'un ensemble de paramètres, liés aux caractéristiques du cépage mais aussi au contexte général. Lister ces caractéristiques et permettre une réflexion sur ces dernières feront partie du travail. L'étude devrait pouvoir nourrir la problématique autour des cépages anciens et prolonger les questionnements. Enfin, la méthode utilisée pourra être réinvestie dans d'autres vignobles. En effet le nouvel engouement de la filière pour les cépages autochtones n'est pas encore soutenu par des recherches précises sur le sujet (au-delà des recherches ampélographiques), ni aucune méthode d'étude.

Centrée sur le Languedoc et le Roussillon, l'étude concerne aussi les régions voisines françaises : Provence, Vallée du Rhône méridionale, Corse, et voisines européennes : Catalogne en Espagne et Ligurie en Italie (Figure 2). Cela permet de visualiser et comprendre les dynamiques respectives de ces régions, afin d'aboutir à des propositions concrètes pour chacune. L'étude se veut donc large et n'occulte aucun aspect de la filière. A notre connaissance c'est la première étude de ce type à être menée, même si des actions similaires voient le jour en Espagne à l'IMIDRA de Madrid (Instituto Madrileño de Investigación y Desarrollo Rural Agrario y Alimentario), en Algérie à l'Université de Tizi-Ouzou, en Bulgarie avec l'Union des Œnologues etc. L'étude doit aboutir à une méthode qui pourra être poursuivie et réinvestie dans d'autres régions.

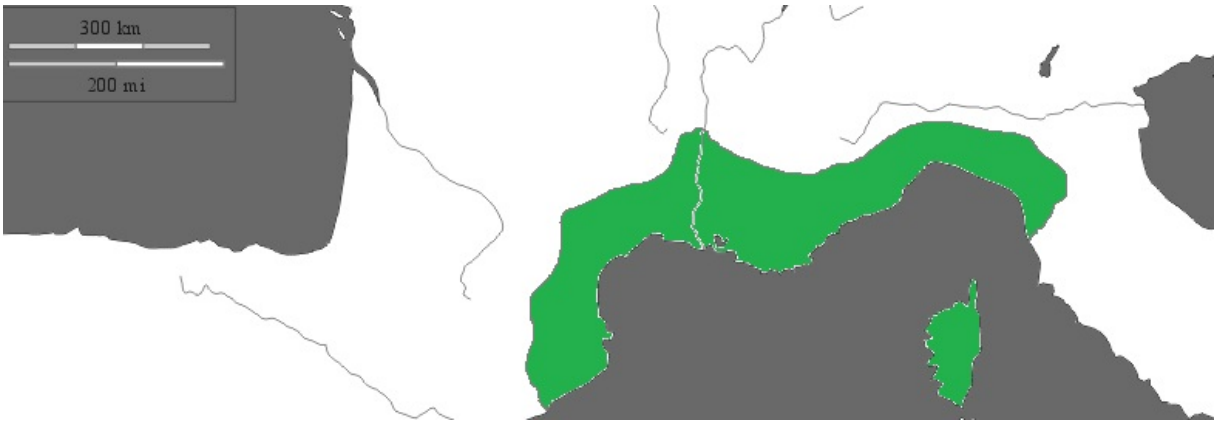


Figure 2: Schématisation de la zone d'étude (en vert). Fond de carte Université Aix-Marseille.

II. MATERIELS ET METHODES

A) LA DEMARCHE

De par ses objectifs, l'étude concerne de nombreux aspects de la filière. Elle s'intéresse à l'ampélographie et à l'agronomie bien sûr, ainsi qu'à l'œnologie, mais aussi à l'histoire, à l'économie, au marketing, à la législation, au fonctionnement des institutions et même à la sociologie.

1) IDENTIFICATION ET ETUDE DES CEPAGES

Le premier travail nécessaire est l'identification des cépages autochtones des régions de l'étude.

Pour cela, dans un premier temps, une étude des cahiers des charges AOP et IGP des régions de l'étude est réalisée. Elle permet d'identifier une partie des cépages et des cas particuliers, comme celui du Blanqueiron en AOC Bellet. Ce cépage blanc des Alpes-Maritimes est inscrit en tant que cépage secondaire dans le cahier des charges de l'AOC Bellet mais n'est pas inscrit au catalogue officiel des variétés de vigne français et ne se retrouve pas dans le vignoble.

Figure 3 : Recherches bibliographiques dans le fond documentaire du Domaine de Vassal (INRA). Crédits photo H. Mahé

Les ouvrages d'ampélographie, notamment L'Ampélographie de Viala et Vermorel (Viala & Vermorel, 1901-1910) apportent un grand nombre d'informations. L'œuvre quasi-exhaustive de Pierre Viala permet d'avoir une vision globale des vignobles et de la viticulture au début du XX^{e} siècle. Complétée par les ouvrages de Victor Rendu (Rendu, 1854) et Henri Marès (Marès, 1890) on dispose alors un descriptif du vignoble du sud de la France tel qu'il était à l'époque. Quantité d'ouvrages et de documents rassemblés dans le fond documentaire du domaine de Vassal complètent les informations (Figure 3).

Avec les conseils de spécialistes (je remercie encore ici Jean-Michel Boursiquot et Thierry Lacombe) une liste de plus de 80 cépages est établie pour l'ensemble des six régions. Les cépages « rares » ainsi identifiés sont intégrés à l'étude si leurs surfaces (respectivement en France, en Italie et en Espagne) ne dépassent pas 2000 ha et s'ils sont traditionnellement destinés à la cuve ou à deux fins. Cette limite des 2000 ha laisse des cas encore assez hétérogènes mais cela permet de tenir compte des couleurs de certains cépages, comme le Piquepoul dont la forme blanche a connu un essor récemment grâce à l'appellation Picpoul de Pinet, passant de 650 ha en 1998 à plus de 1500 aujourd'hui. Certains cépages ont aussi été écartés du fait du grand manque de connaissances les concernant. Dans un souci d'efficacité et le cas s'étant surtout présenté pour les cépages catalans, il n'a pas été tenu compte des cépages dont seul le nom était signalé dans une des sources, parfois sans plus de détails. Il était en effet difficile de vérifier qu'il ne s'agissait pas d'une dénomination locale ou d'une production très anecdotique. Ainsi la liste a été fixée à 74 cépages, variantes de couleur des baies comprises (voir Annexe 1).

Par la suite, ces mêmes sources ont permis de regrouper les informations concernant chaque variété : synonymes et dénominations locales, homonymes et confusions possibles, origine, historique, parentés quand elles sont connues, superficies et tendances, informations règlementaires liées, description ampélographique, phénologie, sensibilités aux maladies ou aux accidents, caractéristiques agronomiques et œnologiques, mode de conduite, exigences particulières le cas échéant, matériel végétal disponible. Ces recherches bibliographiques doivent être complétées autant que possible par des témoignages de viticulteurs et des résultats d'expérimentations menées par des structures professionnelles ou de recherche.

2) Comprendre les jeux d'acteurs

La filière viti-vinicole regroupe un grand nombre d'acteurs, qui peuvent tous être impliqués à un niveau différent et avoir une influence sur l'encépagement. Une fois établie cette liste des acteurs, il faut pouvoir rencontrer chacun, pour déterminer leur influence réelle et leur rôle à jouer. La plus grande partie du travail s'est donc faite par entretiens, échanges téléphoniques ou par emails.

Les entretiens sont le moyen le plus efficace d'acquérir de l'information car ils durent plus longtemps et ont tendance à libérer la parole plus que les échanges par téléphone ou par email. Ce sont des échanges plus ouverts qui permettent d'aborder des questions ou des thèmes omis lors de la préparation de l'entretien, oublié ou négligé par l'interlocuteur lors d'un échange plus court. Un questionnaire est établit pour chaque type d'acteur de façon à guider l'entretien qui reste toutefois semi-directif. Dans le cas des échanges par mail ou par téléphone il est nécessaire de choisir et cibler les questions qui concernent particulièrement la personne ou la structure en question.

Pour le réseau des cavistes, une enquête sous forme de questionnaire a été construite et mise en ligne (voir Annexe 2). Elle vise à évaluer quelle perception les cavistes ont-ils des

vins issus de cépages rares. Ils sont en effet à l'interface entre production et consommation et peuvent être témoin des tendances faibles.

B) LES ACTEURS

On peut distinguer et regrouper les acteurs de la filière qui agissent directement ou indirectement sur l'encépagement en plusieurs grands groupes (Figure 4). L'étude permet d'y voir plus clair sur l'importance relative de tous ces acteurs.

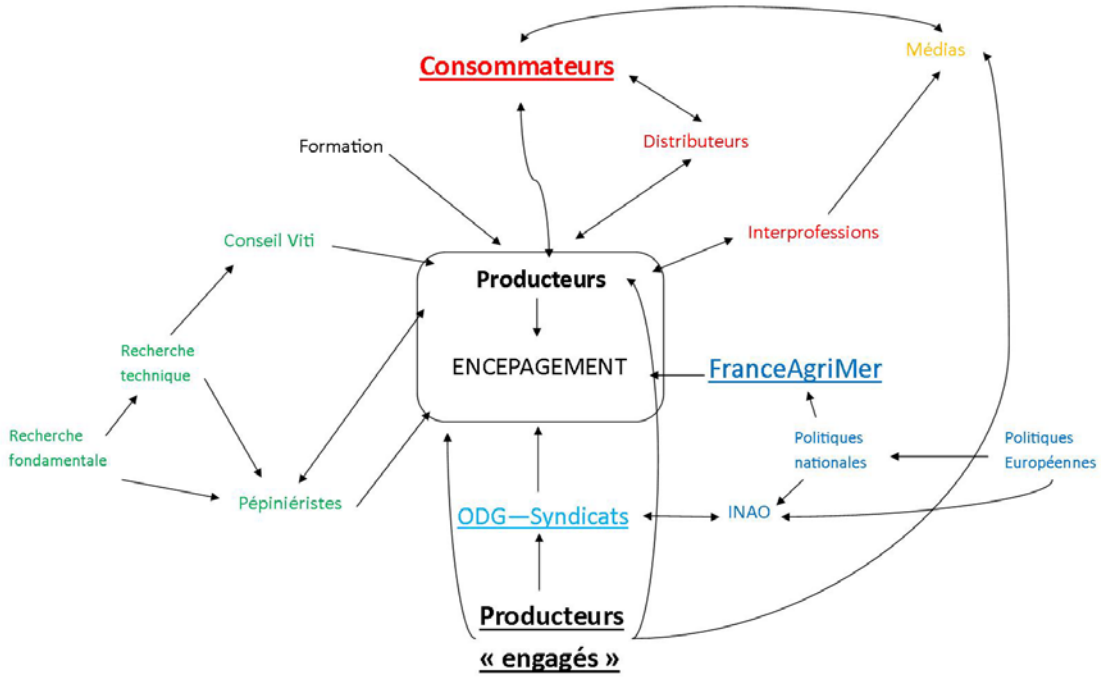


Figure 4 : Les acteurs de la filière et leur influence sur l'encépagement. Le groupe le plus proche de la consommation en rouge regroupe les producteurs, les consommateurs, les distributeurs, les interprofessions et les médias. Viennent ensuite en bleu les acteurs liés à la législation et aux politiques. En vert se trouvent les acteurs qui agissent en soutien à la production. Les producteurs « engagés » dans la problématique agissent à tous les niveaux par leur influence. La taille des caractères indiquent l'influence relative déterminée après les enquêtes.

La majorité des entretiens menés avec les viticulteurs l'est chez les producteurs « engagés » (vignerons et caves coopératives) qui cultivent les cépages concernés par l'étude. Ils sont identifiés par les connaissances du réseau Wine Mosaic, dans certains cas grâce à l'ouvrage de Jancis Robinson, Julia Harding et José Vouillamoz, dans lequel ils sont cités (Robinson, Harding, & Vouillamoz, 2012), et majoritairement grâce au fait que chaque acteur « engagé » en connait un autre, ce qui permet de reconstruire petit à petit le réseau.

Dans le cas des structures professionnelles (chambres d'agriculture, syndicats d'appellation, interprofessions…) leur consultation a été (quasi) systématique, l'importance des échanges révélant souvent le degré d'implication et d'avancée sur le sujet des cépages anciens. Les pépiniéristes font partie des acteurs les plus importants et ils ont généralement une vision à la fois pragmatique et complète de la situation des cépages rares. Plusieurs

pépiniéristes, des entreprises de différentes tailles agissant à l'échelle nationale ou régionale, ont donc été consultés, de même que l'IFV, ainsi que l'ICV pour les études qu'il a menées sur un certain nombre de cépages.

C) Reflexion sur les perspectives des cepages autochtones : grille de lecture

Un des principaux objectifs de l'étude est d'aboutir à des hypothèses sur l'avenir des cépages historiques locaux. Pour cela il est nécessaire de construire une grille de lecture contenant tous les critères qui vont avoir une importance, ou une influence sur le devenir de chaque cépage. Bien sûr, il est impossible d'aboutir à une certitude, chaque critère reçoit donc une valeur qualitative. Cette méthode est inspirée de celle utilisée par l'INRA pour la construction de DEXiPM Vigne, outil d'évaluation multicritère de la durabilité (Dubuc, 2014). Dans notre cas il s'agit d'une évaluation multicritère de la performance possible des cépages dans le contexte socio-économico-climatique.

La rédaction de fiches cépages pour les variétés identifiées comme étant les plus intéressantes permettra de fournir rapidement des outils aux vignerons pour les aider dans leur projet. Un exemple de ces fiches sera présenté en Annexe 3.

III. RESULTATS ET DISCUSSION

A) DES REGIONS VITICOLES AUX DYNAMIQUES CONTRASTEES

L'étude dans les six régions viticoles a montré de grandes disparités, les enjeux et les propositions pour chacune sont différents.

1) LE LANGUEDOC-ROUSSILLON, REGION LA PLUS DYNAMIQUE

Le Languedoc-Roussillon est la région qui semble la plus dynamique à l'heure actuelle. C'est là que l'on répertorie le plus d'initiatives et que l'évolution a été la plus rapide ces dernières années (Tableau 1). L'organisme de défense et de gestion (ODG) de l'AOC Languedoc commence une réflexion sur son encépagement. Le Conseil Interprofessionnel des Vins du Languedoc (CIVL) qui regroupe les AOC du Languedoc et les IGP Sud de France souhaite réorienter sa stratégie de communication pour faire du Carignan son porte-étendard. C'est aussi en Languedoc-Roussillon que l'on trouve nombre d'associations militant pour les cépages anciens : l'association Carignan Renaissance, l'association des Vieux cépages, l'Association des Cépages Modestes notamment. Un certain nombre de producteurs ont aussi choisi de miser sur les cépages historiques dans leur stratégie. Ce sont bien sûr des vignerons indépendants, mais aussi quelques caves coopératives.

Ainsi les Caves Richemer à Marseillan ont basé leur stratégie haut-de-gamme sur le Terret B. Traditionnellement cultivé autour du bassin de Thau, le Terret était avec d'autres cépages en grande partie consacré aux produits tels que Noilly-Prat, très peu consommés aujourd'hui. Il y a eu un vrai changement dans la stratégie produit. Les caves Richemer commercialisent 90% de leur production en vrac. Les cuvées de Terret, intégralement commercialisées en bouteille et en grande partie localement, sont importantes pour la cave.

Le constat a été fait à la fin des années 2000 de la diminution des surfaces du Terret. De plus, une grande partie des viticulteurs qui en avaient encore étaient âgés. Entre 2010 et 2015 une prime de plantation compensatoire a été instaurée ainsi que l'accord de prêts à taux zéro. La compensation financière accordée par la cave compense le montant des primes à la plantation accordée par les plans individuels de restructuration par rapport au plan collectif de restructuration qui n'inclut pas le Terret. Le montant des aides représente environ 3000 €/ha. 33 ha de Terret ont ainsi bénéficié de cette prime de la cave sur les cinq ans. Il n'est pas certain que la mesure soit reconduite. Aujourd'hui ce sont 350 ha de Terret B qui rentrent à la cave. 22 000 cols de Terret sont produits en moyenne chaque année. Les ventes se font beaucoup localement mais aussi à l'export. La cave se tourne ainsi vers des marchés de niche avec ce produit atypique. D'autres caves coopératives revalorisent l'Aramon pour la production de rosé et les demandes sont très importantes auprès des pépiniéristes qui manquent de matériel pour répondre à la demande (Hilaire, 2015; Zékri, 2015).

Cependant la dynamique autour des cépages anciens est très récente. Le cas du Morrastel est intéressant pour illustrer cela. Très cultivé à l'ouest de Montpellier avant le phylloxéra, il a

ensuite périclité comme beaucoup d'autres cépages dans la région. Le Morrastel avait été sélectionné en 1860 par Henri Bouschet et était considéré comme un des meilleurs cépages de la région. Paradoxalement, il a ensuite pâti de la réputation du Morrastel Bouschet, cépage teinturier, d'où son nom parfois de Morrastel noir à jus blanc. C'est un cépage particulièrement adapté aux conditions languedociennes, notamment les terroirs de coteaux. Ses caractéristiques, tant culturales qu'œnologiques sont très satisfaisantes. En Espagne dans le Rioja il n'a pas subi le même sort qu'en France. Il y est connu sous le nom de Graciano et reconnu depuis les années 1990 comme un des cépages qualitatifs de la région (Clavel, 2000). Alors qu'en 1996 on en comptait plus de 1100 ha en Espagne, il n'y en avait que 6 en France en 1998. Le classement en tant que cépage recommandé dans le département de l'Hérault en 2004 puis l'inscription en tant que cépage secondaire dans le cahier des charges de l'AOC Languedoc n'ont pas fait bondir les surfaces : stables à 6 ha en 2008 et à 18 ha en 2011 (UMT Géno-Vigne, 2015).

*Tableau 1 : Surfaces enregistrées de certains cépages languedociens dans la région Languedoc-Roussillon et évolution depuis 1979. # indique qu'il y a moins de 3 exploitants et – indique l'absence de données. * L'œillade est parfois confondue avec le Cinsaut, il faut donc être prudent face aux chiffres présentés.* (DRAAF Languedoc-Roussillon, Service Régional de l'Information Statistique, Economique et Territoriale (Sriset), 2015)

		1979	1988	2000	2010
Aramon N	Surface (ha)	57 446	32 037	8 489	1 292
	Nbr exploit.	*29 907*	*18 954*	*7 100*	*1 824*
Aramon B	Surface (ha)	347	107	23	4
	Nbr exploit.	*323*	*117*	*44*	*5*
Aramon G	Surface (ha)	-	-	39	12
	Nbr exploit.	-	-	*61*	*12*
Carignan B	Surface (ha)	2 182	1 627	928	277
	Nbr exploit.	*2 876*	*2 189*	*1 374*	*492*
Carignan G	Surface (ha)	-	-	18	-
	Nbr exploit.	-	-	*33*	-
Carignan N	Surface (ha)	174 850	143 256	80 641	31 613
	Nbr exploit.	*54 719*	*43 309*	*24 260*	*12 249*
Œillade N*	Surface (ha)	136	28	3,2	9
	Nbr exploit.	*155*	*40*	*14*	*20*
Picardan	Surface (ha)	3	#	-	-
	Nbr exploit.	*4*	*#*	-	-
Piquepoul B	Surface (ha)	420	529	956	1 381
	Nbr exploit.	*477*	*415*	*404*	*382*
Piquepoul G	Surface (ha)	-	-	7,4	1,5
	Nbr exploit.	-	-	*19*	*7*
Piquepoul N	Surface (ha)	211	115	67	44
	Nbr exploit.	*346*	*176*	*132*	*96*
Terret B	Surface (ha)	8 974	6 177	2 698	1 103
	Nbr exploit.	*7 832*	*5 568*	*2 236*	*882*
Terret G	Surface (ha)	-	-	261	61
	Nbr exploit.	-	-	*436*	*123*
Terret N	Surface (ha)	1 125	795	365	96
	Nbr exploit.	*1 351*	*1 027*	*717*	*227*
Rivairenc B	Surface (ha)	1,6	13	-	-
	Nbr exploit.	*6*	*3*	-	-
Rivairenc N	Surface (ha)	-	#	-	-
	Nbr exploit.	-	*#*	-	-
Tourbat	Surface (ha)	8,6	8,1	29	33,2
	Nbr exploit.	*7*	*12*	*50*	*40*

En Roussillon la situation est un peu différente. Le Tourbat retrouve un regain d'intérêt auprès de quelques viticulteurs car il répond au souhait de réaffirmer une identité locale. On en trouve aujourd'hui 31 ha dans le département des Pyrénées-Orientales, la quasi-totalité des surfaces françaises, alors qu'on en trouvait 141 ha en 1968. Il s'en est encore planté 1 ha dans les Pyrénées-Orientales en 2012-2013. Au-delà, la curiosité des viticulteurs de la région semble limitée, même en ce qui concerne les cépages de la Catalogne côté espagnol. La typicité des vins doux naturels (VDN) rend assez spécifique le cas de la région. Avec la chute de la consommation des VDN les producteurs cherchent à se différencier et à se diversifier mais cela ne passe pas encore par les cépages autochtones, mais plutôt par des produits différents (vins secs etc.)

Le Languedoc-Roussillon semble aujourd'hui la région la plus active sur la revalorisation des cépages anciens. L'implication des structures professionnelles laisse penser que les producteurs seront encouragés à valoriser les surfaces encore existantes et à replanter certains cépages. Cependant les viticulteurs sont encore seuls quand il s'agit de monter le projet sur leur exploitation.

2) La Corse, region en avance

La Corse, de par sa situation, dispose d'un grand nombre de cépages typiques, et a bien plus de points communs avec l'Italie qu'avec le sud de la France. A partir de la fin 1962 en Corse les plantations s'intensifient pour atteindre 32 000 ha, dédiés à la production de vins de coupage. Une crise économique et des arrachages massifs conduisent le vignoble corse vers la qualité à partir de 1975 (Corsic'agropole, 2015). Le CRVI, Centre de Recherche Viticole de Corse, issu du CIVAM créé en 1982, a mené depuis des travaux sur les cépages de l'île. Ils ont abouti à la publication de documents sur les caractéristiques des cépages locaux et à l'établissement d'un conservatoire à San Giuliano. Des prospections sont encore en cours dans les vignobles. En 2009, le CRVI a rejoint le CIVAM Bio Corse, l'INRA, l'Association de Recherche et d'expérimentation en Fruits et Légumes en Corse (AREFLEC) pour former le Corsic'agropole et regrouper ainsi les compétences en recherche et développement pour l'agriculture corse.

Avec seulement 6220 ha aujourd'hui, la Corse compte 6 AOC et une IGP. L'identité forte de l'île joue beaucoup dans l'appropriation du patrimoine ampélographique par les viticulteurs (Tableau 2), mais aussi par les consommateurs qui reconnaissent la spécificité de la région.

Tableau 2 : Surfaces enregistrées des cépages corses et part dans l'encépagement total de l'île. Les chiffres sont ceux des années 2010, 2011 ou 2013 (UMT Géno-Vigne, 2015).

Cépage	Surface (ha)	% surface vignoble
Aléatico	17	0,27
Biancu gentile	13	0,21
Carcajolo B	*(pas de données postérieures à 1979)*	
Carcajolo N	4	0,06
Codivarta	2	0,03
Muresconu	0,1	0,00
Riminèse	0,2	0,00
Genovèse	0,4	0,01
Sciaccarello	843	13,55
Brustiano	0	0,00
TOTAL	*879,7*	*14,14*

En Corse une grande partie du travail de réappropriation et de revalorisation des cépages autochtones a déjà été effectuée. Si la dynamique positive sur les cépages anciens se poursuit et s'amplifie sur d'autres vignobles, cela ne pourra qu'être bénéfique au vignoble corse. Aujourd'hui, les cépages cités précédemment ne représentent qu'un peu plus de 14% environ des surfaces et encore ce chiffre ne révèle pas la diversité réelle puisque à lui seul le Sciaccarello représente 13,5% de l'encépagement de l'île. Il y a encore de la marge pour une évolution.

3) La Provence et la problematique du Rose

La Provence se trouve dans une configuration complètement différente de celle du Languedoc. Elle compte quelques toutes petites appellations, anciennes, qui conservent dans leurs cahiers des charges des cépages locaux. Elles se sont d'ailleurs rassemblées en association en 1997 pour améliorer leur communication (association des appellations cinquantenaires de Provence). C'est le cas notamment des AOC Cassis, Palette et Bellet, qui produisent majoritairement des vins blancs pour les deux premières et rouges pour la troisième. Mais même dans ces appellations originales, un cépage inscrit au CDC ne garantit pas sa présence dans le vignoble. L'AOC Bellet fait de plus face à la problématique du foncier du fait du dynamisme de la ville de Nice. Seuls 50 ha de vigne sont plantés sur les 650 classés en AOC, intégralement sur le territoire de la commune. L'autre enjeu de l'AOC est de maintenir et augmenter la qualité des vins ainsi que leur typicité, alors que la majeur partie des producteurs sont doubles actifs.

A Palette l'AOC s'est construite avec le souhait de préserver les cépages locaux qui étaient encore présents dans le vignoble au moment de l'écriture du cahier des charges entre 1946 et 1948. On y trouve 28 cépages dont 21 secondaires et parmi eux le Manosquin, le

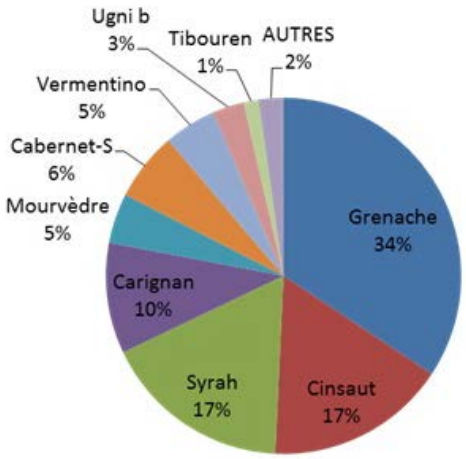


Figure 5 : Encépagement des 3 principales AOC provençales (total 28 33 ha) en 2012 (Source : Michel Couderc CIVP)

Castet mais aussi le Téoulier, le Pascal, le Brun fourca, le Picardan, le Durif, le Furmint etc. Et pourtant l'appellation ne regroupe que 3 domaines sur 46 hectares. La plupart des vieux cépages se retrouvent en complantation, ce sont eux et notamment le Manosquin, le Castet et le Téoulier qui apportent une typicité aux vins de Palette. Des travaux sont menés avec l'INRA pour identifier les cépages dans les parcelles et les sauvegarder. L'appellation est complètement différente du reste de la région avec des rendements très faibles du fait de l'âge des vignes, un travail de la parcelle orienté pour assurer une longévité maximale du vignoble, une vinification dans le bois avec des assemblages très précoces. Ce sont les particularités de l'appellation dans l'environnement provençal qui sont mises en avant dans la communication.

Autour de ces îlots de diversité, la Provence est le pays du rosé. Le vin rosé représente 90% de sa production, un chiffre d'affaire pour l'ensemble des AOP de 1,3 milliards d'euros en 2014. La tendance ne se dément pas et les prix augmentent : +17% et +18% en 2013 et 2014. Les ventes se font de plus en plus vers les circuits valorisants, c'est-à-dire l'export, aux dépends de la grande distribution (M. Couderc, 2015b). C'est une vraie réussite commerciale mais qui freine les questionnements sur l'encépagement et sur le patrimoine génétique viticole. La réussite économique est telle qu'il n'y a pas encore de menace de la concurrence et qu'il n'y a pas de recherche de différenciation ou d'innovation radicale. La situation est une chance pour la région mais aussi un danger potentiel, on sait que la mono-production a considérablement nuit au Languedoc… L'encépagement provençal compte cependant quelques cépages minoritaires, mais ce n'est rien comparé à la grande diversité qui existe traditionnellement sur ce territoire. Le Tibouren représente 1% de l'encépagement AOP en 2012 (M. Couderc, 2015a) (Figure 5). En AOP Côtes de Provence en 2011, le Tibouren N représente 1,9% des surfaces revendiquées, la Clairette 0,5%, le Calitor N et le Barbaroux Rs chacun 0,1%. Ces deux cépages, pourtant typiquement locaux ne sont pas revendicables en AOP Côtes-de-Provence dans les parcelles plantées après 1994 (Décret n° 2013-195, 2013). Ils ne sont pas considérés comme étant des cépages qualitatifs, aptes à la production de vins rosés « emblématiques » (Conrath & ODG Côtes de Provence, 2013). Cependant la diversité de l'encépagement commence à entrer dans les préoccupations, ou plutôt à être un sujet de réflexion pour les viticulteurs. Les démarches menées depuis plusieurs années trouvent un nouvel écho.

La Chambre d'Agriculture du Var, grâce à Garance Marcantoni, mène des travaux d'études et de conservation des vieux cépages. Le Conseil Interprofessionnel des Vins de Provence (CIVP) ne mène pas de recherches particulières sur ces questions, si ce n'est un

budget alloué à une étude sur la typicité qui inclut l'encépagement (M. Couderc, 2015a). Les recherches concernant le vin rosé sont relativement récentes et celles concernant les cépages adaptés à cette production encore très peu nombreuses. Les cépages Aléatico, Brachet, Piquepoul noir, Sciaccarello et Tibouren sont cités pour être adaptés à la production de vin rosé, apportant chacun leur particularité (arômes, finesse, acidité) intéressante pour ce type de produit (Boursiquot & Carbonneau, 2009). Le Centre du Rosé consacre 3% de son budget annuel à des recherches sur la typicité des vins et notamment à la question des cépages anciens. Le centre de recherche a ainsi travaillé sur le Barbaroux, la Clairette rose, le Rosé du Var et le Grenache gris, éventuels bons candidats à la vinification en rosé.

La Provence se trouve peut-être face aux risques de la mono-production qu'a connus le Languedoc. Mais la prise de conscience de la valeur de son patrimoine pourrait intervenir à temps pour éviter la perte irréversible de matériel végétal. Les appellations prennent aussi progressivement conscience que le monopole de la Provence sur le vin rosé pourrait être affaiblit par les productions des autres régions françaises. Revaloriser les nombreux cépages autochtones de la région peut être un moyen de rester leader de la production en quantité et en qualité.

4) La Vallee du Rhone Meridionale, des appellations emblematiques

L'appellation Châteauneuf-du-Pape est remarquable par le nombre de cépages qu'elle intègre dans son cahier des charges, tous principaux puisqu'il n'y a pas de distinctions (Décret n° 2011-1567, 2011).

Pourtant aujourd'hui il n'y a en France que 17 ha de Muscardin, 11 ha de Brun argenté (appelée Vaccarèse localement), 1 ha de Picardan, 60 ha de Piquepoul N, 2 ha de Piquepoul G et 123 ha de Terret N (UMT Géno-Vigne, 2015). Si toutes ces surfaces étaient en AOC Châteauneuf-du-Pape, elles ne représenteraient que 6% de l'appellation. L'analyse des surfaces dans le département du Vaucluse montre que dix cépages de cette appellation emblématique n'apparaissent pas dans les statistiques car ils représentent moins de 150 ha de vignes (Figure 6). Inscrire des cépages dans des CDC ne suffit pas à encourager leur culture. Le Grenache et la Syrah couvrent l'essentiel du vignoble. Les cépages traditionnels, en principe particulièrement bien adaptés au terroir local permettent pourtant d'avoir les caractéristiques d'un vin de Châteauneuf-du-Pape sans lourdeur, avec finesse et élégance, d'après les témoignages. L'augmentation du Grenache dans la part de l'encépagement de la région commence à rencontrer ses limites, du fait que ce cépage soit un important producteur de sucres.

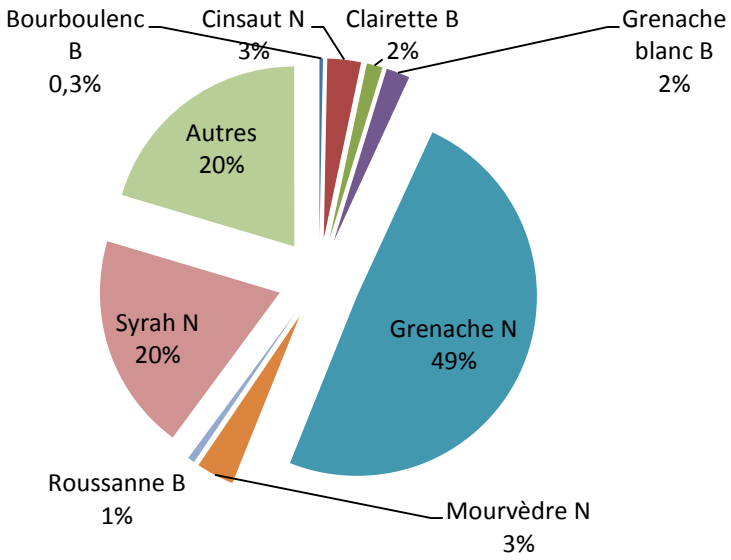


Figure 6 : Part des cépages de l'AOP Châteauneuf-du-Pape dans l'encépagement du département du Vaucluse. On constate que sur les 18 cépages de l'appellation (variations de couleur comprises), seuls 8 présentent plus de 150 ha (environ 0,3% des surfaces) dans le département. Données Observatoire de la viticulture française pour l'année 2013.

Les vins de Châteauneuf sont perçus comme des vins qui doivent être puissants mais surtout par les vignerons car les consommateurs attendent déjà des vins moins charpentés selon Daniel Coulon, propriétaire du Domaine Beaurenard à Châteauneuf-du-Pape. Daniel Coulon a commencé il y a treize ans un travail autour des cépages de l'AOC. Il a implanté sur une même parcelle les treize cépages de l'appellation, en mélange. Les greffons sont issus des parcelles de vieilles vignes du domaine qui ont été repérées pendant cinq ans. Au travail de reconnaissance a suivi l'étude de la valeur agronomique. L'aspect sanitaire a été considéré mais avec des critères peu strictes du fait du petit nombre de pieds disponibles. En tout deux-mille pieds ont été replantés. La parcelle est vinifiée depuis sept ans, le vigneron recherche de la complexité et souhaite proposer un produit complètement différent. Une cuvée devrait voir le jour dans les années qui viennent. Un retour sur investissement est donc à prévoir alors que ce n'était pas forcément prévu au départ du projet.

Les domaines sont plus nombreux à mettre en place des conservatoires, de petite taille ou plus conséquent comme au Domaine de Nalys. Mais ces cépages sont rarement valorisés dans l'assemblage. Quelques vignerons commencent à se renseigner auprès de Daniel Coulon et la parcelle reconstituée qui est assez remarquable visuellement (l'écimage n'est pas pratiqué) suscite des questions. Une communication est aussi faite auprès des consommateurs, le domaine étant l'un des rares à travailler les treize cépages de l'appellation. La presse généraliste s'y intéresse aussi, ce qui témoigne de l'ouverture du grand public et des consommateurs.

L'Institut Rhodanien a été créé en 1995 par un ensemble de partenaires pour mettre en commun leurs actions expérimentales dans la région : Inter-Rhône, les Chambres d'Agriculture, le Syndicat des vignerons des Côtes-du-Rhône et les autres ODG de la région,

ICV, IFV, et des structures d'enseignement en font partie. L'Institut mène depuis une quinzaine d'année des études sur les cépages traditionnels de la région : Brun argenté, Muscardin et Counoise notamment. L'objectif est de maintenir une diversité dans les Côtes du Rhône pour répondre aux risques climatiques (à court et long terme) et aux problèmes de standardisation du produit. Un conservatoire avait été mis en place, puis la dynamique s'est essoufflée et c'est seulement en 2004 que le constat alarmant a été fait de la domination du Grenache et de la Syrah. La prise de conscience de cette problématique engendre alors un travail sur plusieurs années de microvinifications de cépages anciens. Les résultats de ces expérimentations sont partagés avec les viticulteurs. Les résultats récents les ont agréablement surpris. Régulièrement il y a des demandes d'informations et de matériel végétal, de la part de caves particulières, surtout à Châteauneuf-du-Pape.

Les ODG sont toujours à l'initiative des demandes d'expérimentation faites à l'Institut Rhodanien. Le questionnement est important, les appellations recherchent plus de complexité. Le Carignan B et le Calitor N ont été exclus du cahier des charges des Côtes-du-Rhône sans que l'on sache bien pourquoi aujourd'hui. L'objectif est de trouver des cépages qui pourraient être re-intégrés. L'Institut Rhodanien gère donc des propositions de cahier des charges, des expérimentations etc. Le syndicat des vignerons des Côtes-du-Rhône demande aujourd'hui l'inscription à son cahier des charges du Caladoc surtout, mais aussi du Couston et du Marselan. Ce cahier des charges s'avère ainsi dynamique mais assez lent à modifier, du fait de l'ensemble des démarches nécessaires auprès de l'INAO.

Ces dernières années l'encépagement a légèrement évolué, le pourcentage de Grenache est en diminution, tandis que la Syrah est en augmentation. Le Mourvèdre est stable. Il y a cependant de grandes différences interdépartementales, avec beaucoup plus de diversité dans le Gard rhodanien. La tendance est plus au développement des cépages blancs aromatiques (Viognier, Roussanne) qu'au développement de la diversité des cépages noirs et des cépages anciens.

Quant à InterRhône, qui communique principalement sur les appellations, la tendance des cépages anciens n'est pas à l'ordre du jour. Les études de marchés à grande échelle ne permettent pas de faire ressortir un intérêt du consommateur, le marché étant encore un marché de niche très restreint. Même au sein des appellations les cépages ne sont pas l'axe de communication principal. L'interprofession cherche principalement à valoriser ses 2 cépages majoritaires, Syrah et Grenache.

Au-delà de Châteauneuf-du-Pape et des deux cépages principaux Syrah et Grenache, la Vallée du Rhône dispose de tous les éléments pour voir augmenter la part des cépages autochtones dans son encépagement. Cependant ce n'est pas la tendance actuelle et la renommée déjà bien établie des appellations de la région risque paradoxalement de freiner le changement.

5) La Catalogne, des initiatives publiques en suspens

Comme en France, les surfaces officielles en Espagne pour chaque cépage sont issues de déclarations (Tableau 3). Il est donc fort possible que les surfaces de certains cépages modestes soient minimisées, voire même que certains n'apparaissent pas dans les statistiques, car ils sont déclarés sous un autre nom. C'est d'autant plus le cas lorsque ces cépages ne font pas partie des cahiers des charges d'appellations d'origine (DO).

L'inscription d'un cépage au catalogue officiel espagnol est particulièrement longue et compliquée. Des études du potentiel agronomique doivent être menées sur de longues années. Il faut ensuite que le cépage soit inscrit au catalogue catalan. L'introduction dans un cahier des charges d'appellation se révèle ensuite presque tout aussi longue. Ainsi on plante du Tourbat, du Carignan gris et du Jaoumet sous le nom de Grenache blanc.

Tableau 3 : Surfaces enregistrées de cépages catalans et nombre de parcelles. D'après (Generalitat de Catalunya, 2015)*. En Espagne l'établissement de ces statistiques est sous la responsabilité du ministère de l'agriculture, et non du ministère des finances.*

	Nombre de parcelles	Hectares
Lledoner pelut	123	59
Malvoisie de Sitges	103	48
Picapoll blanc	87	44
Picapoll negre	32	6
Subirat parent	147	76
Sumoll blanc, Merseguera	12	4
Sumoll negre	410	165
Trepat	1597	1181
Vinyater	16	7
Xarello rosado	5	2
Grenache gris	104	64
Garro, Mando, Morenillo	11	5
Monica	1	0,25
Giro	1	0,33

L'INCAVI participe actuellement à un projet de synthèse des connaissances concernant les cépages catalans à travers le GREVA (Groupe de Recherche des Variétés Anciennes), groupe de recherche pluridisciplinaire. Le projet vise à la rédaction d'un livre regroupant des monographies complètes autour de chaque cépage : histoire, diffusion, ampélographie, caractéristiques agronomiques, aptitudes œnologiques etc.

Plusieurs universités catalanes sont également impliquées dans ce travail, comme celle de Tarragone. Il y a aujourd'hui assez peu de recherche en viticulture en Espagne, les publications concernent surtout l'œnologie. Cependant le Pr. Montse Nadal travaille en collaboration avec de nombreux domaines dans les différentes DO catalanes. Le nombre de ces projets laisse penser que la région est assez dynamique par rapport à la question des cépages anciens

Figure 7 : La Malvoisie de Sitges dans le conservatoire de cépages et de clones de l'entreprise Torres SA à Pacs del Pénédès (Catalogne). Crédit photo H. Mahé

Les vignobles Torres travaillent depuis plusieurs années à la préservation du potentiel génétique des variétés de vigne en Catalogne. Une collection est établie à Pacs el Pénédès (Catalogne) sur une surface d'environ 1,5 ha (Figure 7). Il y a des cépages autochtones de plusieurs pays européens parfois bien connus, mais aussi une grande partie de cépages typiquement catalans, dont une quarantaine d'individus non identifiés et sans parentés reconnues après analyses génétiques. Ce patrimoine est rassemblé suite à des prospections dans toute la Catalogne. Les études et vérifications génétiques sont faites en France, notamment avec les bases de données et les herbiers de l'INRA de Vassal.

Certains individus sont assainis dans les laboratoires de l'entreprise avant d'être multipliés et implantés dans la collection. Des microvinifications y sont faites chaque année, sur la quinzaine de plants en moyenne par clone. Si les résultats sont intéressants, des essais au champ dans des conditions difficiles sont entamés. Le travail peut aboutir à des sélections massales et à la création de clones certifiés.

Ce travail fait partie de la stratégie d'innovation de l'entreprise. C'est une source de potentiel pour l'avenir et pour répondre au changement climatique. Tout est donc fait en interne et pour un objectif purement économique, ce qui implique que les résultats des études ne soient ni publiés ni partagés. Ce travail est antérieur aux recherches menées par l'INCAVI et les universités.

Le mouvement Slow food et la cave coopérative L'Olivera à Vallbone de les Monges ont aussi mené des travaux sur les cépages autochtones. Après l'étude bibliographique du patrimoine local, il a été mis en place tout en travail de localisation, identification et conservation des variétés. Puis pour les cépages les plus intéressants, il a fallu caractériser leurs propriétés et initier la multiplication de matériel sain. Enfin il faut sensibiliser producteurs et consommateurs, ce qui a été fait notamment par la création de 2 cuvées issues de cépages retrouvés. Les responsables du projet mettent en avant le fait que l'intervention d'organismes publics est indispensable. Cependant les entretiens semblent montrer que les

principaux travaux menés en Catalogne ont pour origine la société civile. Elle se retrouve obligée de collaborer au moins en partie avec les structures publiques françaises. Ainsi le projet Vinyes Trobades a reçu le concours de l'INRA avec le domaine de Vassal, de Slow Food Roussillon, de l'AOC Languedoc, et des spécialistes à Montpellier SupAgro.

En Catalogne, région où le sentiment d'appartenance est très fort, ce sont principalement les initiatives privées qui portent le mouvement autour des cépages autochtones et historiques. Ces initiatives sont anciennes et ont déjà abouti à des résultats concrets sur le plan économique et commercial. Cependant on dispose encore de très peu de connaissances sur les cépages catalans et leurs aptitudes.

6) La Ligurie, plus petite region viticole d'Italie

Plus petite région viticole d'Italie, avec seulement 1538 ha en 2010 (dont 848 en DOC) soit 0,25% seulement des surfaces italiennes, la Ligurie ne dispose pas de structures de recherche ou d'organismes spécifiques sur son territoire. La viticulture régionale est donc secondée par le Piémont. Cependant pour tout ce qui concerne les services aux agriculteurs des structures de la Région sont mis en place.

Ainsi le CAAR, Centro di Agrometeorologia Applicata Regionale, publie des bulletins agro-météorologiques de façon régulière ainsi que des bulletins de surveillance phytosanitaire pour la vigne et des suivis de maturation. L'œnothèque régionale de Ligurie rassemble sous le statut d'association plus d'une centaine de producteurs de vin de la région et 4 communes. L'objectif depuis sa création en 2011 est de promouvoir les vins et les appellations de la région. L'œnothèque anime le territoire mais réalise aussi un travail de prospection et de promotion à l'étranger. L'enjeu est de faire connaître une région qui l'est peu et des appellations d'origine très petites avec des produits originaux.

En effet, sur 31 cépages autorisés à la culture en Ligurie, seuls 5 sont des cépages français (Cabernet Sauvignon, Cabernet franc, Sauvignon, Syrah, Merlot), une dizaine typiquement ligures et les autres italiens (Regione Liguria & Dott. Franco Formigoni, 2014). Le Vermentino et le Pigato représentent à eux seuls 36% de l'encépagement régional, le Rossese N 10%, et l'Albarola 5% (ISTAT 2010 & I numeri del Vino, 2014). La question des cépages autochtones est donc tout à fait différente en Ligurie puisque ceux-ci ne sont pas pour la plupart des cépages minoritaires et ne sont en tous cas pas oubliés. Les surfaces sont relativement conséquentes (Tableau 4). La consommation de vin de Rossese est en augmentation, les consommateurs sont à la recherche de petites productions. Il y a peu de freins à la culture de ces cépages puisque qu'ils sont presque tous intégrés dans des DOC. L'accès au matériel végétal n'est pas un problème puisque la plupart du temps les viticulteurs

font appel à un pépiniériste qui récolte des greffons dans les vieilles parcelles pour produire des plants qui seront certifiés après un simple contrôle de la parcelle mère par des agents de la Région.

Tableau 4 : Surfaces enregistrées des cépages ligures. Les chiffres sont ceux de toute l'Italie (Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali & CRA, s. d.). ** Les surfaces d'Albarola sont ajoutées à celle de Bianchetta genovese, il s'agit du même cépage, cependant cela n'explique pas la chute spectaculaire des surfaces entre 2000 et 2010.*

Cépage	Surface 2000 (ha)	Surface 2010 (ha)
Albarola B*	4230+76	149+48
Bosco B	106	92
Lumassina B	98	130
Pollera nera N	73	54
Rollo B	114	38
Rossese N	268	319
Rossese B	*?*	*?*
Ruzzese	*?*	*?*
Riminèse - Albana	2801	1523
Genovèse - Scimiscià	0	5

La principale raison de la régression de ces cépages en Ligurie est la diminution globale des surfaces plantées en vignes. Compte tenu de la géographie de la région, où les Alpes viennent plonger dans la Méditerranée, 70% du territoire est recouvert par la forêt et la culture de la vigne ne se fait que sur des terrains très difficiles, à l'image des Cinque Terre.

La spécificité et l'isolement du vignoble ligure dans le paysage viticole italien a permis à la région de conserver en grande partie ses cépages historiques. Cependant certains ne sont plus présents qu'à l'état de traces. Les vignerons et les structures professionnelles s'efforcent de les faire revenir sur le devant de la scène. Fin 2015, la Région Ligurie démarre la construction d'un projet de recherche dans le cadre duquel doivent s'intégrer la question des cépages autochtones et de ce qu'ils peuvent apporter aux entreprises. Ce projet pourra rassembler l'UMT Géno-Vigne en France et s'inscrire dans le programme européen Interreg MED 2014-2020.

B) Les moteurs de la revalorisation des cepages historiques

1) Se differencier dans l'offre et l'elargir

Face à la concurrence et alors que la demande de vins « communs » diminue pour se consolider vers les vins de qualité et le haut de gamme, les producteurs cherchent à se

différencier. Les demandes de matériel végétal pour des cépages locaux concernent plutôt de jeunes vignerons, qui cherchent à relancer une exploitation. Proposer un produit original permet d'attirer la clientèle et de vendre le reste de la gamme. Cela peut aussi avoir tendance à fidéliser le consommateur qui a découvert un produit chez un producteur en particulier, et y restera attaché. Le produit étant rare il ne songera pas à le chercher ailleurs.

2) Repondre aux demandes du consommateur

Le consommateur de 2015 recherche généralement (et schématiquement) des vins légers, fruités, frais, à un pourcentage d'alcool modéré. Cela correspond aux nouveaux modes et moments de consommation, avec des produits qui doivent être faciles d'accès (Cassagnes, 2008) et des consommateurs de moins en moins impliqués dans l'achat (J.-P. Couderc, Hannin, D'Hauteville, & Montaigne, 2007). Les cépages abandonnés les siècles passés pour leur manque de couleur ou leur faible production de sucre pourraient donc tout à fait convenir à cette nouvelle demande, tout en redonnant du sens au produit. C'est le cas par exemple du Rivairenc, peu productif en alcool et en couleur, ou du Tibouren. Cependant, pour les viticulteurs qui choisissent de revaloriser ces cépages anciens, produire un vin qui correspond aux attentes globales des consommateurs n'est pas l'objectif principal. C'est à plus long terme que ces cépages pourraient participer à l'évolution de la production.

3) Reaffirmer son identite regionale ou locale

Réaffirmer son sentiment d'appartenance est la principale motivation dans les régions qui ont une identité forte. C'est le cas de la Catalogne, du Roussillon dans une moindre mesure, mais surtout de la Corse. C'est d'ailleurs là que le travail de réappropriation du patrimoine est le plus avancé. Au-delà du fait que replanter un cépage qui était utilisé il y a une ou deux générations dans la famille assure une fierté et réaffirme le sentiment d'appartenance, des gens attachés à leur territoire souhaitent y rester. Ils souhaitent donc le voir prospérer économiquement, le faire vivre, le mettre en valeur et le protéger. Ils sont aussi prêts à s'investir personnellement pour cela.

Les mouvements de développement local sont des initiatives « *culturelles, économiques et sociales qui tendent à augmenter le bien-être d'une société. Ils doivent valoriser les ressources d'un territoire par et pour les groupes qui occupent ce territoire.* » (Correspondance municipale n°231, 1982). Avant d'être pris en compte par les institutions il s'agit avant tout d'initiatives prises au sein de la société civile. Pour se réapproprier et exploiter les richesses locales, la notion de collectif est importante. Il faut que la population soit un groupe ayant une identité commune (Lorthiois, 1996) et faisant partie d'un territoire dont elle peut valoriser les ressources. En tant que population ancrée sur un territoire, elle forme un réseau de relations, des liens entre les acteurs, un véritable tissu économique et social. Les initiatives de développement local se mettent surtout en place dans le cas d'un fort sentiment d'appartenance. Cela favorise aussi l'existence, le dynamisme et la taille des réseaux d'échange sur le territoire, propices à l'innovation.

« *C'est l'attachement à un territoire menacé qui incite à participer à un destin collectif et à relever le défi* » (Auton, 2000).

Dans les régions qui ne font pas face à une menace économique ou qui ne se sentent pas lésées par des décisions prises au niveau national, l'engagement et la préoccupation des producteurs est donc beaucoup plus faible. Il est cependant souhaitable de ne pas fermer les yeux sur les problématiques futures qui pourront toucher la région et de s'investir sur les projets à long terme pour maintenir la bonne santé économique de la filière sur le territoire et son leadership.

4) S'ADAPTER AU CHANGEMENT CLIMATIQUE

Même si ce n'est pas encore la préoccupation principale qui anime les porteurs de projet, pour certains viticulteurs ou certaines entreprises c'est le changement climatique qui les amène à s'intéresser à l'encépagement ancien. L'ancienneté de leur présence laisse en effet supposer que ces cépages sont bien adaptés au terroir, et notamment à la sécheresse. C'est le cas, d'après les différentes sources consultées, du Bourboulenc, de la Fuella nera, de la Riminèse et du Plant droit entre autres. Pour le vérifier il est nécessaire de tester et vérifier les caractéristiques des cépages sur le terrain dans des conditions difficiles.

L'adaptation au changement climatique peut aller de pair avec l'adaptation aux demandes du consommateur. En effet alors que celui-ci recherche des vins peu alcoolisés, l'augmentation des températures entraîne rapidement des surmaturités et les pourcentages d'alcool frôlent parfois les 15% vol. Des cépages comme le Picardan, inscrit au cahier des charges de l'appellation Châteauneuf-du-Pape, peuvent permettre grâce à leur grande réserve d'acidité de rééquilibrer des vins en manque de fraicheur.

5) LES DEBUTS D'UN CERCLE VERTUEUX

Plus les viticulteurs s'intéresseront aux cépages historiques rares, plus les pépiniéristes développeront du matériel végétal et proposeront des prestations adaptées. Plus ils le feront, plus les viticulteurs seront libres de les implanter. Ainsi, les consommateurs seront plus à même de les choisir et d'autres viticulteurs seront convaincus. Il en va de même avec la recherche et la production d'information, à destination des viticulteurs, des prescripteurs, des consommateurs. C'est ce qui commence à se passer en Languedoc et dans le sud de la France. Des vignerons précurseurs sont médiatisés, font des émules parmi leurs confrères et des pépiniéristes se spécialisent dans le type de prestations qu'exige l'implantation de cépages rares. Les motivations sont diverses mais elles vont toutes dans le sens de la diversification.

C) Les freins a la revalorisation des cepages historiques

Si les motivations et les raisons de se tourner à nouveau vers les cépages historiques ne manquent a priori pas, quelques freins s'opposent ou peuvent s'opposer à l'augmentation de leurs surfaces dans les vignobles.

1) La disponibilite du materiel vegetal

La disponibilité du matériel végétal ou l'accès à un matériel sain pour une nouvelle plantation est le frein le plus évoqué. Les cépages les plus rares ne sont bien évidemment pas proposés par les pépiniéristes et il faut raisonner bien à l'avance une plantation de matériel.

a) Trouver du matériel végétal

La première démarche d'un viticulteur qui veut implanter un nouveau cépage sur son exploitation est de s'adresser à son pépiniériste. Si ce dernier dispose déjà du matériel de base il n'y a pas de problème particulier. Si ce n'est pas le cas, et si les demandes se multiplient, la pépinière peut être amenée à planter une vigne mère de greffons (VMG) chez un viticulteur intéressé et impliqué. Dans cette situation le viticulteur cultive sa parcelle de façon habituelle et la pépinière passe récupérer les bois en hiver pour répondre aux demandes. Autre solution, l'inscription d'une parcelle existante pour la production de matériel standard. La dernière alternative, dans le cas d'une sélection massale, est la déclaration en tant que pépinière privée. Les démarches administratives sont assez lourdes. Les bois sont prélevés et traités à l'eau chaude, la réalisation de tests sanitaires peut représenter un coût non négligeable. La parcelle subit aussi une vérification visuelle par les agents de FranceAgriMer. Dans le cas d'une pépinière privée, les bois sont exclusivement réservés au viticulteur, le reste est détruit et ne peut être vendu à un autre client.

Pour certains cépages anciens où il y a très peu de demandes, les parcelles de vignes mères vieillissent et ne sont pas renouvelées. L'implantation de nouvelles parcelles de VMG est souvent difficile. Il y a des contraintes assez strictes sur les parcelles choisies, elles ne doivent pas avoir été cultivées en vigne depuis au minimum douze ans et être éloignées de toute autre parcelle de cinq mètres, entre autres. Une solution pourrait être de le faire financer ou réaliser par les Chambres d'Agriculture, ou de fédérer les viticulteurs. C'est déjà ce dernier cas qui se produit parfois. Les viticulteurs ont recours au bouche à oreille et à l'entraide pour trouver et s'échanger des greffons. Les collections sont aussi sources de matériel rare. Ce sont d'ailleurs à elles que s'adressent viticulteurs et pépiniéristes en dernier recours. Au-delà du fait que les taux de reprise risquent de chuter sans observation des vignes mères, les viticulteurs et même les conservatoires sont parfois réticents à partager le matériel végétal. Mais on perçoit surtout que le nombre de plants qu'il est possible de produire chaque année peut être critique si les VMG sont peu nombreuses.

A cette difficulté s'ajoute celle de trouver du matériel végétal sain. Ce sont les tests sanitaires qui sont les plus coûteux dans la production de matériel végétal. Des tests groupés

peuvent parfois être réalisés pour diminuer les coûts quand il n'y a pas beaucoup de suspicions. Chez les pépinières Mercier la mise en place d'un programme d'assainissement est possible, c'est la seule pépinière en France à le proposer. C'est un processus assez coûteux qui demande dix-huit mois de travail. Cela n'est donc fait que sur les variétés qui ont un intérêt commercial. C'est le cas en ce moment du Carignan blanc, en plein essor et pour lequel les prospections n'ont pas encore permis de trouver d'individus sains.

b) Multiplier et distribuer le matériel végétal

La restructuration du système de production peut être nécessaire pour gérer les difficultés liées au grand nombre de lots. En effet, pouvoir répondre à la demande de cépages rares implique de savoir et pouvoir gérer un nombre d'assemblages importants. Selon la structure ce n'est pas toujours possible et cette gestion plus complexe participe au surcoût engendré pour le viticulteur. Selon la politique et les orientations de l'entreprise, les pépinières sont plus ou moins proactives en ce qui concerne les cépages minoritaires. Certaines structures choisissent de se spécialiser (c'est le cas des pépinières Bérillon), de grandes entreprises assurent une veille sur cette tendance, d'autres répondent aux demandes ponctuelles sans modifier leur structure initiale.

Les pépinières Lilian Bérillon à Jonquières (Vaucluse) ont retravaillé toute leur chaîne de production pour pouvoir fournir des plants dont le taux de reprise est proche de 100%. La quasi-totalité de la production est représentée par le matériel standard et est issue de sélections massales. Comme les observations préalables sont faites sur plusieurs années les tests sanitaires spécifiques ne sont pas systématiques. Le matériel est greffé à l'anglaise, les VMG de porte-greffes sont palissées, un couvert végétal diversifié est implanté sur les parcelles, on y pratique le buttage plutôt que le paillage plastique etc. Tous les surcoûts se cumulent et chaque plant est vendu environ deux fois plus cher qu'un plant classique. Comme ailleurs, les demandes particulières doivent être formulées au moins un an et demi à l'avance.

La collection des pépinières Bérillon est issue des sélections dans de vieilles parcelles et est enrichie chaque année. Elle regroupe une vingtaine de cépages parmi les plus cultivés en France. Il est difficile de mettre en collection des cépages tant qu'il n'y a pas de demande.

L'entreprise a donc un lien fort avec les vignerons en amont de la multiplication du matériel. Elle souhaite encourager les viticulteurs à raisonner une nouvelle plantation bien en amont et à la préparer. Une activité de conseil devrait d'ailleurs voir le jour dans les mois qui viennent. Toute la production se fait à la commande (environ 1 million de plants produits par an) et cela demande de gérer un nombre très important de lots, plus semblable à celui d'une entreprise qui produirait 15 millions de plants. Il faut donc disposer des locaux suffisants pour mettre en place une marche en avant stricte, un volume de chambres froides adéquat etc.

Il n'y a pas de grandes différences de prix en théorie entre un plant de cépage rare et un autre plus diffusé tant que les plants sont certifiés. Il faut compter 1 à 2 € en moyenne. Cela dépend surtout du volume demandé par le viticulteur. Cependant dans le cas d'une démarche de pépinière privée il y a un net surcoût entrainé notamment par la nécessité de procéder à des tests sanitaires. Dans le cas où le viticulteur fournit lui-même les greffons leur coût de

production n'est pas à supporter par le pépiniériste mais ce sont des petits volumes ce qui implique que les prix augmentent. Il faut aussi tenir compte du pourcentage de non reprise de greffe, qui est très variable. S'il y a une forte demande et pas assez de matériel pour y subvenir, les pépiniéristes peuvent parfois proposer des greffes boutures herbacées (GBH). Le coût du plant est plus élevé : 3,50€ en moyenne. Globalement donc, c'est la rareté du matériel et le petit nombre de plants multipliés qui crée le surcoût pour le viticulteur, surcoût accentué par le fait que les plantations ne sont pas primables.

La principale difficulté qui s'impose au viticulteur est la disponibilité du matériel végétal. Il faut raisonner une plantation de matériel rare bien à l'avance, parfois s'investir dans la recherche des greffons et s'attendre à un surcoût lié au petit nombre de plants produits. Cependant les pépiniéristes français mettent de plus en plus en place des prestations adaptée. Attentifs au terrain ils voient augmenter la demande de la filière pour du matériel qui sort de l'ordinaire.

2) La legislation, un frein en apparence

a) Inscrire un cépage au catalogue officiel

Pour que du matériel végétal soit multiplié il faut au préalable que la variété soit inscrite au catalogue. C'est le CTPS (Comité Technique Permanent de la Sélection) qui est chargé de cette inscription. Avant toute demande des vérifications sont nécessaires. Il ne doit pas s'agir d'une dénomination erronée d'une variété déjà inscrite par exemple. Un dossier de demande d'inscription peut être présenté à titre collectif ou individuel. Le coût est de 500€ HT au minimum. Des experts établissent une note de synthèse sur la variété. Ainsi, si elle est déjà bien connue l'inscription peut être très rapide. Il n'est pas nécessaire que la variété apporte un plus à ce qui existe déjà, aucun jugement de valeur n'est émis seule compte l'augmentation de la diversité. S'il n'y a pas assez d'informations disponibles, des essais sont demandés au porteur du dossier (caractéristiques agronomiques, mini-vinifications etc.) de façon à caractériser un minimum le produit. Une fois inscrit, le classement du cépage comme variété apte à produire du vin est une formalité. Il faut aussi que quelqu'un accepte de se charger de la plantation de plantes mères. De plus, il est souvent nécessaire de faire un assainissement et de créer un clone, ce qui est très long.

b) Les cahiers des charges d'appellation et le travail de l'INAO

L'INAO est le lien entre les ODG (porteurs de projet) et l'Etat pour toute reconnaissance de signe d'appellation. Toute modification doit passer au niveau européen, ce qui entraîne un

délai de un à deux ans. Les modifications sont acceptées tant qu'elles sont en cohérence avec les fondamentaux de l'appellation.

Un certain nombre de modifications touchant à l'encépagement sont en cours en Languedoc. Le Grenache gris est en passe d'être intégré en AOC Languedoc pour les vins blanc, le Viognier en Minervois et l'ensemble de l'AOC Languedoc est en réflexion sur le sujet, comme mentionné précédemment. Le rythme d'évolution des cahiers des charges varie beaucoup selon les appellations. Ainsi les appellations Corbières et Minervois ont présenté des demandes de modification alors qu'elles n'avaient pas évoluées depuis 30 ans, mais pour d'autres les modifications se sont toujours faites à rythme soutenu.

La commission technique de l'INAO encourage à la réflexion sur l'encépagement dans le contexte du changement climatique et de la diminution des traitements phyto-sanitaires. Le CDC n'est pas une recette mais un passage obligé. Le libre arbitre doit rester dans les mains du producteur. Toute la difficulté est de rassembler des producteurs et des vins en préservant la typicité et l'originalité d'une production et tout en gardant des espaces de liberté où peut s'exprimer la différence.

Chaque modification de CDC, notamment les modifications majeures, doit être précédée d'études et d'expérimentation poussées. Pour y inclure un nouveau cépage dix ans d'expérimentations sont nécessaires. Cela comprend la plantation, les trois premières années de non-production, les années de jeunesse de la vigne qui peuvent montrer des résultats de vinification peu représentatifs et cinq années pour comparer les millésimes. Pendant ces dix années le viticulteur peut inclure sa production dans le vin valorisé AOC, tant que ni le nom du cépage ni la démarche ne sont valorisés sur la bouteille et que la part dans l'assemblage ne dépasse pas 10%. Un cépage ne peut entrer dans un cahier des charges que s'il apporte un plus et conserve, voire renforce la typicité du produit. Ce sont des commissions d'enquête, composées notamment de viticulteurs et vignerons d'autres appellations françaises qui valident le changement. Une fois inclut, le « nouveau » cépage ne peut pas dépasser 10% dans les assemblages. Ce système freine certes les modifications mais protège en même temps les AOC que des changements intempestifs et non pertinents menaceraient.

Dans le cas des IGP, les CDC regroupent déjà parfois plus d'une centaine de cépages. Un cépage ancien est donc bien souvent valorisable en IGP. Si le vigneron ne fait pas ce choix il peut aussi le valoriser en Vin de France. C'est ce qui est souvent fait pour profiter d'une grande liberté et cela peut avoir tendance à interpeller le consommateur. Chez les vignerons qui cultivent et vinifient un cépage ancien, le fait de pouvoir ou non valoriser le produit à travers une IGP ou une AOC n'est ni une préoccupation ni un frein. A l'inverse, disposer dans un CDC d'un cépage ancien n'encourage pas beaucoup les viticulteurs, comme on a pu le voir pour le Morrastel ou à Châteauneuf-du-Pape.

Il y a actuellement un enrichissement du catalogue assez important, qui est favorisé par le CTPS. Il n'est pas nécessaire que le cépage apporte un plus, l'intérêt est simplement d'augmenter la diversité. Cependant pour qu'un cépage soit inscrit dans un CDC d'AOC ou même d'IGP, le travail est long et lourd (environ 10 ans) et l'évolution lente.

c) Les plans de restructuration

Un outil important de construction du vignoble est le plan de restructuration régional. Les plans de restructuration du vignoble se situent à deux niveaux. Les Plans Individuels de Restructuration (PIR) concernent tous les cépages ou presque. Les Plans Collectifs de Restructuration (PCR) n'incluent qu'une liste réduite de cépages. En Languedoc-Roussillon pour la période 2012-2015 ils sont vingt : Chardonnay, Grenache, Marsanne, Muscat petits grains, Roussane, Sauvignon blanc, Vermentino, Viognier, Cabernet franc, Cabernet Sauvignon, Cinsaut, Cot, Marselan, Merlot, Mourvèdre, Niellucio, Pinot noir, Syrah. Ce ne sont pas vraiment des cépages régionaux, en dehors du Cinsaut, du Mourvèdre et du Grenache. D'autres cépages peuvent être éligibles uniquement dans des zones spécifiques, comme le Piquepoul blanc en AOC Picpoul de Pinet ou le Carignan noir en AOC Fitou et Corbières (Comité Régional RQD Languedoc-Roussillon, 2012).

Le PCR est géré par le Comité régional RQD (Reconversion Qualitative Différée du vignoble), une association de producteurs. Les cépages inscrits sur la liste bénéficient d'aides plus importantes à la plantation. Sur la période 2012-2015 elles étaient de 5200 €/ha en Languedoc-Roussillon auxquelles s'ajoute les aides au palissage et à l'irrigation. Le total peut donc atteindre plus de 12000 €/ha (Comité RQD LR, 2013). Ce plan résulte d'un objectif affirmé, pour aller dans un sens favorable à l'économie viticole régionale. Ce n'est pas forcément un frein pour les cépages rares car les viticulteurs qui veulent les implanter ont suffisamment de motivation pour ne pas regarder seulement les primes à la plantation. Mais c'est un levier probable à l'augmentation de certains cépages. Levier qui a d'ailleurs été utilisé par la cave coopérative de Marseillan pour encourager ses adhérents à planter du Terret B.

3) Le manque de connaissances disponibles ou accessibles

Le manque de connaissance des viticulteurs concernant les cépages est un frein important au retour des vieux cépages dans les vignobles.

Cela représente en effet un risque de planter un cépage que l'on ne maîtrise pas, dont on ne sait pas à quoi s'attendre au niveau cultural et pour la vinification. Ce manque de confiance peut être comblé par des sources d'informations de toutes sortes, notamment celles fournies par les Chambres d'Agriculture mais aussi et surtout par l'exemple de vignerons que l'on peut

qualifier de « vignerons pilotes » ou « vignerons engagés ». Ce sont eux qui prennent le risque les premiers, engagent des démarches pour recueillir des informations, font des recherches, trouvent du matériel végétal, expérimentent, ce qui prend souvent des années.

Généralement chez ces derniers, ce choix n'est pas motivé uniquement par un élargissement de gamme ou une différenciation mais surtout par le souhait de préserver un patrimoine, par plaisir, par curiosité. D'ailleurs le retour financier après investissement n'est pas forcément attendu. Ces vignerons engagés vont aussi pour la plupart faire partager leur expérience et militer pour leur démarche et la préservation des vieux cépages. C'est ainsi que se créent des associations qui regroupent des vignerons et organisent des évènements ou des rassemblements qui permettent de promouvoir ces cépages et cette philosophie.

L'association Carignan Renaissance communique depuis plusieurs années sur ce cépage, dont elle souhaite améliorer la réputation et prouver qu'il peut donner des résultats excellents. Le Carignan blanc en particulier connaît un regain d'intérêt, au point d'ailleurs que les pépiniéristes commencent à s'y intéresser. Daniel Le Comte des Floris, vigneron à Pézenas en a fait son cépage phare et son mode de différenciation. D'autres domaines vinifient à part des parcelles de Carignan blanc qui étaient auparavant vinifiées avec les autres.

Les sources d'informations ne manquent pas en France pour remédier au manque de connaissances sur un cépage. Cependant les vignerons ont tendance à manquer de temps et de curiosité. Dans toutes les régions de l'étude, les conseillers de Chambre d'Agriculture disent être trop rarement consultés, sans doute aussi pour les raisons évoquées au paragraphe I.B). En dehors des associations les vignerons pilotes sont bien isolés et peuvent parfois se sentir lésés quand leur travail suscite l'intérêt de leurs pairs et engendre des imitations.

4) Savoir communiquer et savoir donner un prix

Un point important de la revalorisation des cépages anciens est le faire savoir, c'est-à-dire savoir communiquer sur la démarche et le produit, qui sortent de l'ordinaire. C'est le point d'achoppement de quelques initiatives. Il faut donner de la valeur au produit aux yeux du consommateur. A priori c'est plutôt le consommateur déjà connaisseur qui va s'intéresser à ces vins. Connaissant bien les vins de Châteauneuf-du-Pape il lui sera agréable de goûter un Châteauneuf original. Il aura dans bien des cas communiqué avec le vigneron et apprécie sa démarche et sa philosophie.

Les vignerons ou producteurs de ces vins issus de cépages rares mettent en avant la singularité de leur produit, l'antériorité du cépage, son caractère typique et ancré dans le territoire, ainsi que leur travail et leur démarche qui confine parfois à la reconstitution historique. L'antériorité étant (presque) tout dans le domaine du vin, le consommateur averti ne demande que ça. Le novice quant à lui sera aussi à même de reconnaître la valeur du travail du vigneron et de son vin mais pourra hésiter devant le prix de la bouteille.

Il est important de faire voir au consommateur en quoi ce nouveau produit présente un saut de valeur. Les vins issus de cépages rares sont très souvent valorisés en dehors d'une

appellation et cela peut-être un point positif. Les personnes qui consomment du vin mais très occasionnellement et ne sont pas connaisseurs ou impliqués dans l'acte d'achat et/ou de consommation, n'ont plus besoin de connaître et de comprendre les appellations. Elles doivent juste pouvoir reconnaître la valeur et l'originalité d'un produit ancré dans son terroir. D'où l'importance de la communication du producteur vers les consommateurs mais aussi des structures professionnelles vers les producteurs et vers les consommateurs.

Cependant il faut aussi que le prix soit acceptable par le plus grand nombre pour que ce soit un succès commercial. En effet, deuxième point qui peut être difficile, autant pour le producteur que pour le consommateur : donner un prix au vin issu de cépages historiques, nés d'une démarche à la marge, parfois fruit de plusieurs années de travail. Ayant produit un vin d'exception, issus de cépages fins, délicats à cultiver, après des années d'expérimentation, le vigneron souhaitera bien sûr être rémunéré et acquérir une reconnaissance via le prix de vente de son vin. Cela peut-être risqué, notamment en dehors d'une appellation renommée. Vendre un vin à plus de 30 ou 40 € la bouteille est bien plus aisé à Châteauneuf-du-Pape par exemple qu'en Languedoc dans une IGP ou en Vin de France. Au-delà de la communication, qui est indispensable, une renommée bien établie peut être salutaire.

Mais on ne peut pas s'appuyer uniquement sur une renommée pré-établie et pour être efficace il faut penser les coûts pour l'entreprise vinicole. Elle doit pouvoir tirer parti des opportunités tout en minimisant les risques, qui ne sont pas pris à la légère dans les petites entreprises agricoles. Les investissements préalables de recherche doivent autant que possible être supportés par des structures publiques pour ne pas peser sur les petites entreprises. Le coût de plantation, le cas échéant, est aussi à considérer, mais nous avons vu précédemment que c'est un investissement certes conséquent mais qui finalement peut être peu différent d'une plantation « classique ». La croissance peut être extrêmement rentable si l'entreprise poursuit son effort dans la conception du produit (pas question de produire un vin médiocre, ce serait anéantir tous les efforts consentis jusque-là) et la stratégie de communication. Dans la majorité des cas pour voir une croissance rapide et sûre il faudra que le produit soit placé dans le même corridor de prix que celui auquel les consommateurs sont habitués, même si dans ce cas la prestation est supérieure (Kim et al., 2015). Les consommateurs de vin se tournent de plus en plus vers des vins de qualité et plus chers mais les vins à 30-50 € sont encore réservés aux amateurs. C'est pourquoi il vaut mieux éviter de sortir du segment prix le plus commun pour toucher un plus grand nombre de consommateurs potentiels.

La stratégie de communication doit être bien établie avant le lancement du produit. Etant face à un produit original, il faut que le consommateur reconnaisse la valeur de ce qui lui est proposé. La communication peut aussi être supportée par les chevilles ouvrières de la filière, notamment les interprofessions et les vignerons-pilotes. D'une manière générale il est important, si l'on veut revoir les cépages anciens dans le vignoble, de fédérer les initiatives et d'être attentif à l'ensemble de la filière pour que les viticulteurs ne se heurtent pas aux freins des entreprises ou organismes partenaires (comme les pépinières viticoles). Il est nécessaire que la proposition de valeur faite au consommateur soit alignée avec la proposition humaine

et de profit faite aux producteurs et à la filière (Kim et al., 2015), c'est-à-dire acceptable et durable pour tous.

5) L'IMPLICATION DES ORGANISMES PUBLICS

Les organismes publics et les structures collectives peuvent être des moteurs pour tous changements dans les vignobles. Nous avons déjà évoqué l'aspect législatif, les PCR, les CDC d'appellations. C'est la volonté des syndicats d'appellation qui fait évoluer ces derniers et la politique des interprofessions, notamment en matière de communication peut fait bouger les choses. Ils ne sont pas seulement le reflet de ce qui se passe sur le terrain. Le manque d'implication de ces structures professionnelles peut freiner les démarches des viticulteurs. Nous avons évoqué l'importance de la communication et de la renommée de l'appellation. Si celle-ci n'est pas portée par l'interprofession cela peut-être un handicap. De plus, les interprofessions et les ODG sont des entités puissantes pour communiquer avec les consommateurs mais aussi avec les producteurs. Elles peuvent être porteuses d'idées et de soutien.

Avec la diminution et le changement des modes de consommation, il faut proposer des produits différents, adaptés et à un coût acceptable par rapport à la valeur perçue. La communication est indispensable pour faire reconnaître la valeur du produit au consommateur. Elle permettra aussi de justifier le positionnement prix, même s'il est préférable de ne pas viser trop haut, surtout en dehors d'une appellation très renommée. Pour minimiser les coûts portants sur les petites entreprises viticoles, il peut être souhaitable de fédérer la filière et ainsi de répartir les coûts de recherche, d'innovation et de communication sur les entités publiques et les structures collectives.

D) ANALYSE DE QUELQUES CEPAGES

Pour répondre aux problématiques actuelles il faut identifier les cépages dont les caractéristiques intéressantes pourraient encourager leur retour dans les vignobles.

L'identification des cépages et la synthèse des informations accessibles ont permis d'aboutir à une grille de lecture contenant les différents critères à considérer pour évaluer la revalorisation de chaque cépage. On distingue les éléments de contexte indépendants du cépage, les éléments de contexte dépendants du cépage et les caractéristiques du cépage en lui-même. Pour chacune des variables on attribue des modalités (voir Annexe 4). La construction d'un arbre de décision n'est pas aisée car la position de chaque critère peut être discutée. C'est pourquoi il serait souhaitable, comme dans le cas de DEXiPM de laisser libre

la pondération des critères et les décisions de construction à un utilisateur de programme informatique. Une proposition d'arbre de réflexion, ordonnant les critères de la grille précédemment citée est présentée en Annexe 5.

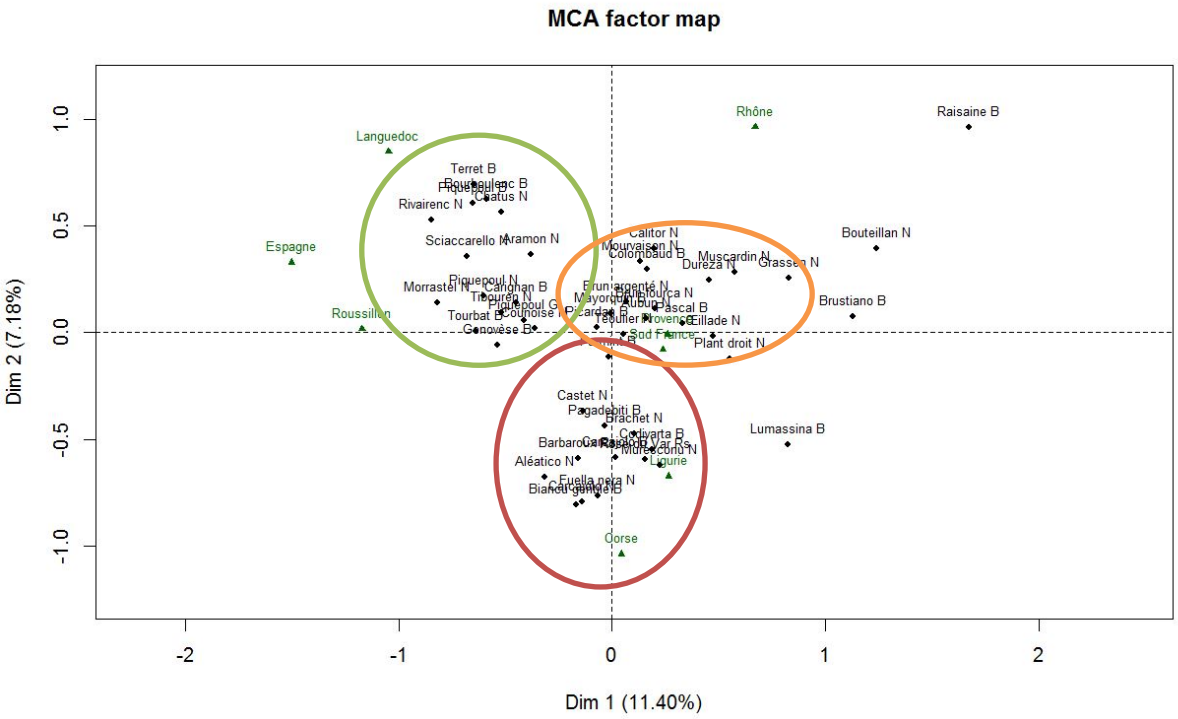
Sans aller jusque-là dans un premier temps, une analyse des correspondances multiples (ACM) permet d'y voir un peu plus clair parmi tous les cépages étudiés. Compte tenu du fait que certains critères sont peu renseignés et que d'autres peuvent être regroupés, tous les critères de la grille de lecture n'ont pas été introduits en tant que variable. La variable *Région* n'a été introduite qu'en tant que variable qualitative supplémentaire. Elle rassemble les éléments de contexte indépendants du cépage qui sont très corrélés à la région d'implantation du cépage (présence de producteurs engagés, implication des structures professionnelles, accessibilité pour les consommateurs via l'oenotourisme par exemple), et qui ont une grande influence sur la possible revalorisation des variétés anciennes.

En ce qui concerne les éléments de contexte dépendants du cépage, ont été inclus pour l'ACM : la présence dans le catalogue officiel, dans les CDC IGP, dans les CDC AOC, l'existence de témoignages récents, d'expérimentations, l'historique (i.e. le potentiel de story-telling), la disponibilité du matériel végétal, les surfaces de VMG, le type de matériel végétal existant.

En ce qui concerne les caractéristiques du cépage, on considère la productivité, la sensibilité à l'oïdium, au mildiou, au botrytis, à d'autres maladies ou accidents, les périodes de débourrement et de maturité, le port, l'acidité et le potentiel en alcool, et enfin les exigences globales notamment en terme d'implantation. La capacité de résistance à la sécheresse n'a pas été incluse car l'information manquait sur un grand nombre de cépages, faute d'informations et d'expérimentations suffisantes.

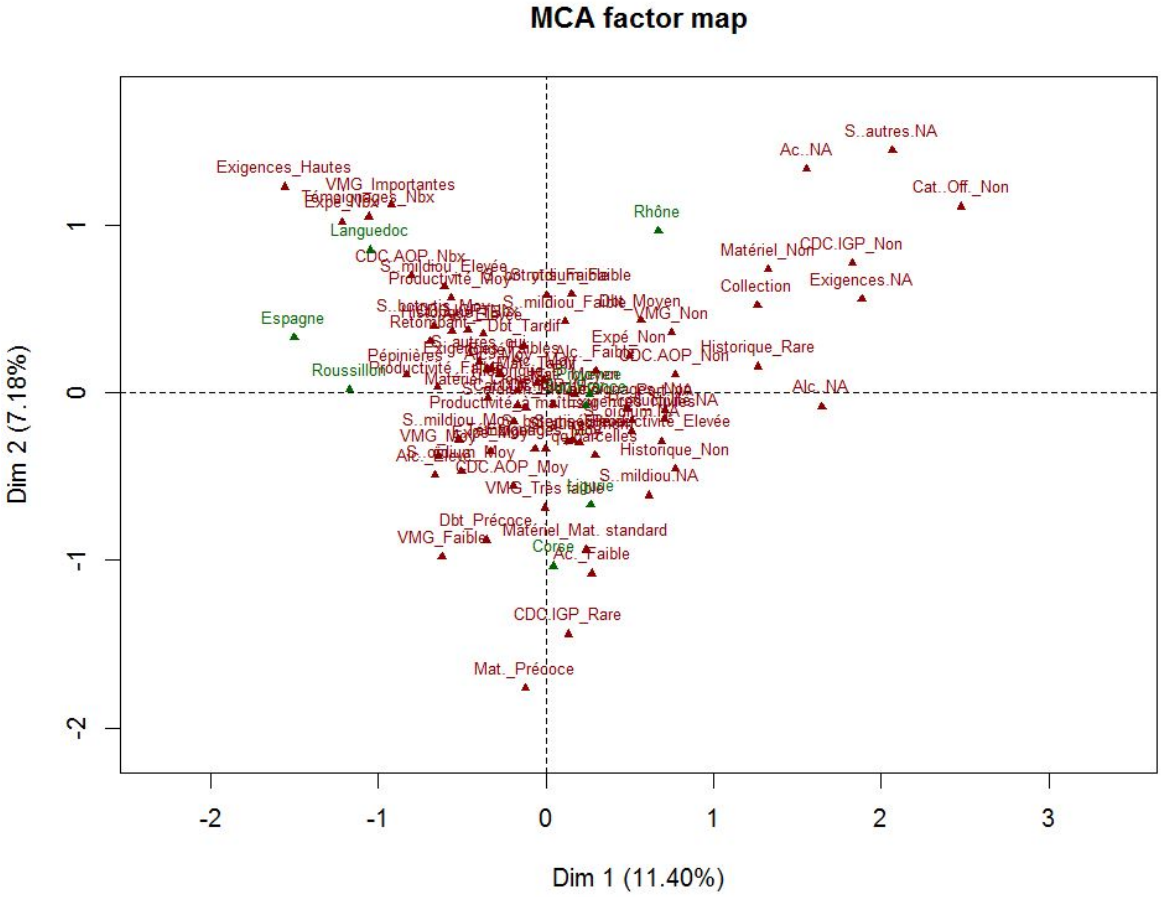
Enfin, tous les cépages de l'étude n'ont pas été inclus en tant qu'individus dans l'ACM, car trop peu d'informations caractérisaient certains d'entre eux (notamment les cépages catalans, mais aussi par exemple l'Albarola et le Blanqueiron), certaines variations de couleur rares ont été exclues (Aramon gris et blanc, Carignan gris) ainsi que des cépages plus répandus : le Mauzac, la Clairette et les Grenaches gris et blanc.

Le premier axe semble distinguer les cépages dont on dispose de beaucoup de connaissances, qui sont déjà présents dans les CDC et dont le matériel végétal est relativement facile d'accès. L'axe 2 quant à lui distingue en partie les cépages avec des caractéristiques intéressantes (sensibilités aux maladies moyennes ou faibles, débourrement et maturité tardifs etc.) (Figures 8 et 9).



<u>Figure 8</u> : Représentation du nuage des individus pour 47 cépages (18,58% d'inertie expliquée). Graphique obtenu à partir du logiciel R. 4 catégories de cépages se distinguent. En vert les prometteurs, en rouge ceux dont certaines caractéristiques vont freiner la revalorisation, en orange ceux dont le manque de connaissances et d'expérimentations freine le possible développement. Enfin on trouve les quelques cépages absents des catalogues officiels.

On constate que plusieurs groupes de cépages se distinguent (Figure 8). La Raisaine, le Brustiano, le Bouteillan et la Lumassina sont des cépages qui sont très peu présents dans les documents officiels, voire absents du catalogue. Sans surprise ces cépages font partie de ceux pour lesquels on dispose de très peu d'informations (modalités NA) (Figure 8). Un groupe de cépages, entourés de vert sur la Figure 8 rassemble les cépages qui semblent les plus prometteurs, notamment dans un avenir proche. Ils sont bien représentés dans les CDC, le matériel végétal est relativement facile d'accès, les connaissances les concernant sont nombreuses, leurs caractéristiques sont intéressantes. Le groupe rouge, au contraire, rassemble des cépages très peu présents dans les CDC, dans les pépinières et dont les caractéristiques sont limitantes dans le contexte, débourrement et maturité précoces, acidité faible notamment. Enfin les cépages rassemblés dans l'ellipse orange sont ceux dont le manque d'informations (témoignages, expérimentations, sources historiques) freine le possible développement et l'inscription dans des CDC.



<u>Figure 9</u> : Représentation du nuage des modalités (18,58% d'inertie expliquée). Graphique obtenu à partir du logiciel R.

Il faut prendre cette analyse avec le recul nécessaire puisque les cépages ne sont pas caractérisés entièrement, que certaines informations manquent et que, comme il a déjà été signalé, les éléments de contexte indépendants du cépage peuvent jouer grandement sur son éventuelle revalorisation (voir aussi III. A)).

E) LES HYPOTHESES POUR L'AVENIR

Le Languedoc est en train de se réveiller. Les viticulteurs languedociens ont tout pour (re)faire de leur région l'égal des autres grandes régions viticoles renommées. Du savoir-faire, des opportunités, des cépages qui lui sont propres, un climat bien plus idéal pour la vigne que le Bordelais ou la Champagne par exemple, une longue histoire. Il ne manque qu'un élan de curiosité, de confiance et de courage. Si cet élan se confirme, les cépages anciens dont la culture est aujourd'hui très confidentielle devraient s'étendre. Ces cépages historiques pourraient même devenir plus qu'un marché de niche, mais plutôt un emblème de la région pour valoriser l'ensemble de ses productions. Augmenter la diversité dans le vignoble permettra ainsi d'atténuer les conséquences d'années difficiles ou du changement climatique progressif. Cependant si les initiatives restent atomisées, si les connaissances et le matériel

végétal ne sont pas partagés il y a un grand risque que l'intérêt pour les cépages anciens vivote quelques temps et ne permette jamais de redonner un élan à la région et d'apporter leurs qualités à la filière.

La Provence est peut-être dans la même situation que le Languedoc du XIX^{e} siècle et doit se protéger des risques de la mono-production. La prise de conscience de l'intérêt que peuvent avoir certains cépages anciens est plus lente mais la région peut compter sur un important patrimoine et des appellations riches.

Les vignobles corses, catalans et ligures ont tous trois bien entamé la réflexion sur l'encépagement autochtone. Sauf difficultés économiques majeures, ils devraient poursuivre ce développement qui porte leur originalité.

L'implication des structures publiques est indispensable d'une part pour la préservation des ressources génétiques anciennes mais aussi pour leur revalorisation. Des projets locaux, qui servent directement les individus et les entreprises représentent un investissement sûr dans l'innovation. C'est une innovation qui va s'inscrire dans le territoire et y créer de la richesse, ainsi que des emplois en faisant travailler les acteurs locaux de la filière et en valorisant des ressources locales.

IV. LIMITES ET PERSPECTIVES DE L'ETUDE

A) UNE PREMIERE ETAPE

Cette première étude a permis de baliser le terrain et d'avoir un premier aperçu de sa réalité. La méthode mise en œuvre peut être réinvestie comme outil d'analyse d'autres vignobles et territoires. Les premiers résultats devraient permettre d'aller plus loin à l'avenir et de rassembler les acteurs régionaux autour de la question de l'encépagement. Le travail doit se poursuivre, pour continuer l'enquête auprès des viticulteurs notamment, et pour traiter les autres aspects de la problématique (l'aspect commercial notamment). Il serait de plus souhaitable d'engager dans la démarche des entreprises et des structures collectives de la profession qui peuvent avoir un impact sur le terrain et mener des initiatives qui seront suivies.

B) LES PISTES POUR LA SUITE

Par manque de temps l'enquête auprès des cavistes n'a pas pu aboutir et apporter tous les résultats souhaités. Cependant, le questionnaire étant prêt, il pourra être réutilisé (voir Annexe 2). Il aurait aussi fallu mesurer l'intérêt des médias pour les vieux cépages, notamment les presses généralistes, spécialisées et professionnelles, en procédant à des fouilles systématiques d'articles ou de mentions du sujet.

Le travail de connaissance des cépages est un travail sans fin. La poursuite de la rédaction de fiches cépages à destination de la profession demandera encore du temps et elles

pourront toujours être améliorées. Les premières sont déjà mises à disposition. L'expérimentation est la suite naturelle des recherches bibliographiques et des entretiens avec des producteurs. La connaissance précise des surfaces existantes nécessite de pouvoir consulter et traiter les déclarations officielles mais aussi de procéder à des enquêtes sur le terrain. Les cépages rares ne sont parfois pas enregistrés sous leur nom mais sous le nom d'un cépage plus commun, qui fait par exemple partie d'un cahier des charges d'appellation. Des échanges avec l'entreprise Dyopta à Montpellier ont permis de monter un projet d'analyse des cépages rares et autochtones du pourtour méditerranéen français. Ce projet d'étude poussée des informations du CVI pourra révéler non seulement la répartition des surfaces sur le territoire mais aussi les caractéristiques des parcelles (âge des vignes etc.) et des cépages (poids dans l'encépagement, nombre d'exploitations en possédant, évolution des surfaces), tout cela grâce à des représentations cartographiques et dynamiques adaptées à la communication.

Pour que l'enthousiasme autour des cépages anciens n'en reste pas qu'à ses balbutiements, il est indispensable que se mettent en place des structures et des méthodes d'accompagnement pour les producteurs. Les petites entreprises sont prises dans le court terme et n'ont ni le temps ni les moyens de regarder plus loin et de mettre seules en place un projet innovant qui sera économiquement rentable. L'expertise extérieure et la collaboration entre structures (voir Figure 4) sont indispensables pour mettre en place de bout en bout des projets dans les entreprises.

CONCLUSION

Cette première étude sur la préservation et la valorisation des cépages autochtones a permis d'identifier les travaux déjà réalisés ainsi que les enjeux et les défis liés à leur retour dans les vignobles. Les ressources du patrimoine génétique végétal doivent être préservées pour pouvoir répondre à long terme au changement climatique. Mais elles sont d'ores-et-déjà utilisables pour diversifier les productions, répondre aux envies des consommateurs, s'adapter à une élévation de la température ou revaloriser un territoire.

Les freins sont multiples mais aucun n'est insurmontable et l'investissement de toute la filière doit permettre d'accélérer ce qui n'est aujourd'hui qu'un balbutiement. L'étude doit se poursuivre, il serait souhaitable que les structures professionnelles y prennent part. L'évaluation agronomique des cépages est nécessaire pour connaître précisément leurs capacités et une étude économique et commerciale permettrait de préparer la filière et les producteurs à valoriser les vins issus de cépages rares sur les marchés.

BIBLIOGRAPHIE

Asheim, B. T., Isaksen, A., Nauwelaers, C., & Tödtling, F. (2003). *Regional innovation policy for small-medium enterprises*. Cheltenham: Elgar.

Bourdet-Pees, O., & Dubosc, A. (2015, mars). *L'union de coopératives Plaimont Producteurs*. Siège Plaimont Saint-Mont.

Boursiquot, J.-M., & Carbonneau, A. (2009). La viticulture pour le vin rosé. Dans *Le Vin Rosé* (Féret, p. 334). Bordeaux: Féret.

Chambre d'agriculture de l'Hérault, & ICV. (2003). *Dossier Technique Morrastel noir à jus blanc* (p. 53).

Clavel, J. (2000, novembre). Documents personnels relatifs au Morrastel.

Clavel, J. (2015, août 4). Histoire du Languedoc [Entretien].

Clavel, J., & Baillaud, R. (1985). *Histoire et avenir des vins en Languedoc* (Privat).

Comité Régional RQD Languedoc-Roussillon. (2012). Liste des cépages éligibles dans le plan collectif de restructuration 2012-2015.

Comité RQD LR. (2013, Février). Plan collectif de restructuration en Languedoc-Roussillon : notice d'information.

Comité Scientifique et Technique de la filière Vitivinicole. (2013). *Note d'orientation de la recherche, de l'expérimentation et du développement destinée à la filière vitivinicole pour la période 2014-2020* (p. 35).

Conrath, M., & ODG Côtes de Provence. (2013). Encépagement de l'appellation Côtes de Provence : évolution et tendances récentes. *ROSE.COM*, (19), 4‑5.

Correspondance municipale n°231. (1982, juin). Actes des états généraux des pays. Mâcon.

Corsic'agropole. (2015). Le CRVI. Consulté à l'adresse http://corsicagropole.fr/pages/crvi

Couderc, J.-P., Hannin, H., D'Hauteville, F., & Montaigne, E. (2007). *Bacchus 2008: enjeux, stratégies et pratiques dans la filière vitivinicole*. Paris: Dunod.

Couderc, M. (2015a, juillet). Les études et données du CIVP [Email].

Couderc, M. (2015b, mars). *Vins rosés en Provence, en France et dernières tendances mondiales*. Conférence de presse présenté à Un jour en Provence, CIVP.

Décret n° 2011-1567. Cahier des charges de l'appellation d'origine contrôle « Châteauneuf-du-Pape » (2011).

Décret n° 2013-195. Cahier des charges de l'appellation d'origine contrôlée « Côtes de Provence », Décret (2013).

DRAAF Languedoc-Roussillon. (2012). *Un encépagement profondément modifié* (p. 8). Montpellier: Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt.

DRAAF Languedoc-Roussillon, Service Régional de l'Information Statistique, Economique et Territoriale (Sriset). (2015, août). Les surfaces de cépages rares en Languedoc-Roussillon. Communication personnelle.

Dubuc, M. (2014, décembre). *DEXiPM Vigne : Outil d'évaluation multicritère de la durabilité*. IHEV Montpellier.

Generalitat de Catalunya. (2015). Resum de parcel.les amb vinya per varietat vinifera. Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca, Alimentacio i Medi Natural.

Hilaire, L. (2015, juillet 6). Pépinières Mercier - secteur Sud [Entretien].

Institut National de la Recherche Agronomique. (2015). Documentation interne du Domaine de Vassal - Marseillan Plage. 1949-2015.

Kim, W. C., Mauborgne, R., Cohen, L., & Le Séac'h, M. (2015). *Stratégie océan bleu: comment créer de nouveaux espaces stratégiques*. Paris: Pearson.

Lorthiois, J. (1996). Le diagnostic local des ressources. Editions W.

Marès, H. (1890). *Description des cépages principaux de la région méditerranéenne de la France*. Montpellier: C. Coulet.

Ministero delle Politiche Agricole Alimentari e Forestali, & CRA. (s. d.). Registro Nazionale delle Varietà di vite. Consulté à l'adresse http://catalogoviti.politicheagricole.it/

Regione Liguria, & Dott. Franco Formigoni. (2014, mai). Elenco delle varietà di vite idonee alla produzione di uve da vino nella Regione Liguria. Registro Nazionale delle varietà du viti, art. 11 Decreto del Presidente della Repubblica del 24 dicembre 1969 n°1164.

Rendu, V. (1854). *Ampélographie française - Desccription des principaux cépages, des procédés de culture et de vinification usités dans les meilleurs crus de France* (Imprimerie et librairie d'agriculture et d'horticulture). Paris: Mme Vve Bouchard-Huzard.

Ribéreau-Gayon, P., & Institut national des appellations d'origine (France). (1989). *Les Vins de France*. [Paris]: Hachette.

Robinson, J., Harding, J., & Vouillamoz, J. (2012). *Wine grapes: a complete guide to 1,368 vine varieties, including their origins and flavours*. London: Allen Lane.

Torello Marinoni, D., Raimondi, S., Ruffa, P., Lacombe, T., & Schneider, A. (2009). Idetification of grape cultivars from Liguria (north-western Italy). *Vitis, 4*(48), 175‑183.

Uscidda, N., & Salva, G. (2013, Juillet). Les cépages insulaire ou le Riacquistu des Cépages Corses. CRVI Corse.

Viala, P., & Vermorel, V. (1901). *Traité général de Viticulture - Ampélographie* (Protat Frères, imprimeurs, Vol. 1–7). Macon.

Zékri, O. (2015, mai). Les travaux des pépinières Mercier [Entretien téléphonique].

WEBOGRAPHIE

Auton, Y. (2000, mai 30). Etude Internet et développement local. Première partie : le développement local. Admiroutes. Consulté à l'adresse http://www.admiroutes.asso.fr/espace/proxim/auton/partie1.htm#1.1

Cassagnes, J. (2008, juillet 21). Quelles grandes tendances de consommation d'ici 2015 ? Vitisphère. Consulté à l'adresse http://www.vitisphere.com/breve-70406-quelles-grandes-tendances-de-consommation-dici-2015-.html

Fondation SupAgro. (2015, septembre 22). Think Tank « Vigne & Vin ». Montpellier SupAgri. Consulté à l'adresse http://www.supagro.fr/fondation/thinktankvigneetvin.html

ISTAT 2010, & I numeri del Vino. (2014, avril 10). Liguria - principali vitigni - aggiornamento ISTAT 2010. Consulté à l'adresse http://www.inumeridelvino.it/2014/04/liguria-principali-vitigni-aggiornamento-istat-2010.html

UMT Géno-Vigne. (2015). Pl@ntgrape - Le catalogue des vignes cultivées en France. 2009-2011. INRA - IFV - Montpellier SupAgro. Consulté à l'adresse http://plantgrape.plantnet-project.org/

University of Adelaide, & Wine Economics Research Centre. (2013). Database of Regional, National and Global Winegrape Bearing Areas by Variety 2000 and 2010. Regional coverage of each country. Consulté à l'adresse http://www.adelaide.edu.au/wine-econ/databases/winegrapes/

BIBLIOGRAPHIE COMPLEMENTAIRE : AMPELOGRAPHIE

Boursiquot, J.-M. (2012, septembre). *Origine des cépages et évolution de l'encépagement en Languedoc*. Béziers.

Calò A., Scienza A., & Costacurta A. (2011). *Vitigni d'Italia Schede ampelografiche a cura di Moreno Molina*. Bologna.

Carmisciano, M., & Regione Liguria - Dipartimento Agricoltura, settore Servizi alle Imprese Agricole. (2012). *Le Varietà Liguri di Vite*. Regione Liguria.

Galet, P. (2015). *Dictionnaire encyclopédique des cépages et de leurs synonymes*. Paris: Medial : Libre & Solidaire.

ANNEXES

ANNEXE 1 : LISTE DES CEPAGES SELECTIONNES POUR L'ETUDE

Cépage	Région	Cépage	Région
Albarola B	Ligurie	Lumassina B	Ligurie
Aléatico N	Toscane	Malvoisie de Sitges N	Méditerranée
Aramon B	Languedoc	Mauzac B	Gaillac
Aramon G	Languedoc	Mauzac Rs	Gaillac
Aramon N	Languedoc	Mayorquin B	Afrique du Nord
Aubun N	Vaucluse	Mourvaison N	Provence
Barbaroux Rs	Provence	Muresconu N	Corse
Biancu gentile B	Corse	Muscardin N	Rhône
Blanqueiron B	Provence	Œillade noire N	Languedoc
Bosco B	Ligurie	Pagadebiti B	Corse
Bourboulenc B	Vaucluse	Pascal B	Provence
Bouteillan noir N	Var	Picardan B	Languedoc
Brachet N	Côte d'Azur	Piquepoul B	Languedoc
Brun argenté N	Provence	Piquepoul G	Languedoc
Brun fourca N	Provence	Piquepoul N	Languedoc
Brustiano B	Corse	Plant droit N	Vaucluse
Calitor N	Provence	Pollera nera N	Ligurie
Carcajolo B	Sardaigne	Raisaine B	Ardèche
Carcajolo N	Méditerranée	Riminèse B	Corse
Carignan G	Aragon	Rivairenc B	Languedoc
Carignan B	Aragon	Rivairenc G	Languedoc
Castet N	Sud-Ouest	Rivairenc N	Languedoc
Chatus N	Ardèche	Rosé du Var Rs	Provence
Clairette Rs	Provence	Rossese N	Ligurie
Codivarta B	Corse	Ruzzese B	Ligurie
Colombaud B	Provence	Sciaccarello N	Toscane
Counoise N	Rhône	Scimiscià B	Ligurie
Cuatendrà N	Catalogne	Sumoll N	Catalogne
Dureza N	Ardèche	Tarragoni N	Catalogne
Durif	Rhône	Téoulier N	Vaucluse
Fuella nera N	Alpes-Maritimes	Terret B	Languedoc
Furmint B	Hongrie	Terret G	Languedoc
Garro N	Espagne	Terret N	Languedoc
Graciano N	Espagne	Tourbat B	Catalogne
Grassen N	Alpes-Maritimes	Trepat N	Catalogne
Grenache G	Espagne	Trobat	Catalogne
Lledoner pelut N	Espagne	Xarello Rs	Catalogne

Légende régions d'implantation :

- Catalogne
- Provence
- Languedoc
- Ligurie
- Corse
- Rhône

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE ENQUETE AUPRES DES CAVISTES

Les vins issus de cépages méditerranéens

Wine Mosaic est une association qui milite pour la vinodiversité. Nous menons actuellement une étude sur les cépages du pourtour méditerranéen. Merci de nous aider dans cette étude ! Il faut une petite dizaine de minutes pour répondre à ce questionnaire.

1. Que mettez-vous en avant en priorité lors du conseil à un client ?* *(Réponse obligatoire)*
    a. Le cépage
    b. Les qualités gustatives du produit
    c. Le vigneron et son domaine
    d. Le prix
    e. L'appellation ou la région de production
    f. L'instant de consommation
    g. Autre

2. Avez-vous déjà entendu parler de certains de ces cépages ?*

a.	Téoulier	b.	Bourboulenc
c.	Brun argenté	d.	Rivairenc
e.	Carcajolo	f.	Piquepoul noir
g.	Brachet	h.	Terret
i.	Carignan blanc	j.	Lledoner pelut
k.	Tourbat	l.	Chatus
m.	Tibouren	n.	Barbaroux
o.	Autres		

« Même si vous ne connaissez pas ces cépages, ***continuez*** ! Vos réponses aux questions qui suivent nous intéressent. »

3. Si oui, quelle est la principale source d'information sur ces cépages ?
    a. Le travail d'un vigneron venu vous présenter ses vins
    b. Une présentation dans la presse ou sur internet
    c. Des recherches personnelles
    d. Un intérêt particulier de votre part pour les vins originaux
    e. Autre

4. Si vous n'en aviez pas connaissance, cela vous intéresserait-il d'en proposer à la vente ?

Pas du tout					*Pourquoi pas*					*Oui je vais me renseigner*

5. Si vous connaissez certains de ces cépages, proposez-vous des vins qui en sont issus ?
    a. Oui
    b. Non

6. Si non, pourquoi ?
    a. Vous ne connaissez pas ces produits
    b. Votre clientèle n'est pas intéressée
    c. Le rapport qualité-prix n'est pas satisfaisant
    d. Autre

7. Si oui, pourquoi ? En quelles quantités ?

8. Quelles sont vos principales motivations pour proposer ces vins ?

9. Quel pourcentage de vos ventes cela représente-il environ ?

10. Selon vous, quel est le meilleur positionnement prix pour ce type de vin ?*
    a. < 7 €
    b. Entre 7 et 12 €
    c. Entre 12 et 20 €
    d. > 20 €

11. Combien de références environ proposez-vous à la vente ?*

12. Comment vous fournissez-vous principalement ?*
    a. Directement aux domaines auprès des producteurs
    b. Via des agents
    c. Via une centrale d'achat
    d. Par le cash & carry (Metro etc.)
    e. Via un distributeur (Distriboissons etc.)
    f. Autre

13. Parmi les suivantes, quelles sont vos autres sources d'approvisionnement ? *(Plusieurs choix possibles parmi toutes les propositions sauf celle qui a été sélectionnée précédemment)*
    a. Directement aux domaines auprès des producteurs
    b. Via des agents
    c. Via une centrale d'achat
    d. Par le cash & carry (Metro etc.)
    e. Via un distributeur (Distriboissons etc.)
    f. Autre

14. Qui êtes-vous ?*
    a. Etes-vous :
        i. Un caviste indépendant
        ii. Un franchisé
    b. Etes-vous situé :
        i. Dans une région viticole méditerranéenne
        ii. Dans une autre région viticole
        iii. Dans une région non viticole
    c. Etes-vous proche ou dans une ville ou une agglomération de :
        i. Moins de 10 000 habitants
        ii. Entre 10 000 et 50 000 habitants
        iii. Entre 50 000 et 100 000 habitants
        iv. Entre 100 000 et 200 000 habitants
        v. Plus de 200 000 habitants

15. Pourrons-nous vous recontacter si besoin ? Merci de nous laisser votre adresse e-mail !

Merci beaucoup pour votre participation !
N'hésitez surtout pas à transmettre ce questionnaire à vos confrères. **www.winemosaic.org**

RIVAIRENC (N, G, B)

Crédits photo : UMT Géno-Vigne (1)

SYNONYMES

Aspiran (nom le plus courant dans les documents historiques), Spiran, Espiran, Esperan, Riveyrenc, Ribeyrenc. Ces deux dernières terminologies étaient celles connues notamment à partir de Béziers et vers l'Ouest.

CONFUSIONS POSSIBLES

La Roussanne du Var est parfois appelée Rivairenc.

ORIGINE

Languedoc

HISTORIQUE

Très répandu avant le phylloxéra et aujourd'hui quasiment disparu. Il était cultivé sur toute la façade méditerranéenne et principalement dans l'Hérault et le Gard. Surtout cultivé à l'époque comme raisin de table mais pour une consommation locale car il ne supporte pas le transport. La forme noire est la plus répandue. Cependant le Rivairenc était aussi connu pour produire un bon vin et il entrait pour une part non négligeable dans les vins de Saint-Georges-d'Orques et de Langlade, dont la renommée était importante. C'est d'ailleurs autour de ces communes qu'il est toujours resté localisé. Le Rivairenc blanc était le plus rare, on le retrouvait seulement parfois en complantation (2).

PARENTES

Parent de l'œillade, du Terret, du Cinsaut. Descendant du Brun fourca (données INRA Montpellier et Domaine de Vassal).

SUPERFICIES ET TENDANCES

Moins de 7 ha de Rivairenc noir en 1988, moins de 7 ha de Rivairenc gris en 1958 et moins de 1 ha de Rivairenc blanc en 1979 (1). Les chiffres les plus

récents donnent 1 ha de Rivairenc noir en 2011 dans l'Hérault, 0,13 ha de Rivairenc banc et aucune surface référencée de Rivairenc gris (3).

INFORMATIONS REGLEMENTAIRES

Rivairenc noir signalé dans 11 cahiers des charges d'IGP et 3 fois en cépage secondaire dans les AOC. Le fait qu'il soit intégré au cahier des charges de l'appellation AOC Minervois a d'ailleurs justifié sa réinscription au catalogue officiel. Le Rivairenc blanc se trouve dans 6 IGP et il n'est pas fait mention dans les appellations du Languedoc-Roussillon du Rivairenc gris.

DESCRIPTION AMPELOGRAPHIQUE

Bourgeonnement cotonneux à liseré carminé. Jeunes feuilles bronzées. Feuilles adultes séteuses sur la face inférieure. 5 lobes bien marqués. Nervures partiellement rouges. Dents aiguës assez grandes. Baies légèrement ellipsoïdes à pellicule très épaisse (4). « *L'ensemble du cépage est gracieux et séduisant. On reconnait toujours les Aspirans quand on les a vus une seule fois* » écrit B. Chauzit dans l'ouvrage de Viala et Vermorel (2).

PHENOLOGIE

Maturité 3,4 semaines après le Chasselas. Le Rivairenc gris serait encore plus tardif (4,9 semaines). Débourrement 8 jours après le Chasselas, voire plus, ce qui le met à l'abri des dégâts dus aux gelées de printemps (4,5).

SENSIBILITES

Sensibilité forte au mildiou, à l'oïdium et au black-rot. Semble assez résistant à la pourriture grise. Sensible aux gelées d'hiver (4,5).

CARACTERISTIQUES AGRONOMIQUES

Rendements bas, 30-35 hL/ha qui ont entraîné la régression du cépage. Port mi-érigé. Richesse en sucres limitée.

TAILLE ET MODE DE CONDUITE

Taille courte préférable pour obtenir des grappes assez grandes (5).

CARACTERISTIQUES ŒNOLOGIQUES

Vin fin mais assez léger, peu de couleur et peu de degré. Les études menées par la CA34 et l'expérience des vignerons montrent qu'il dépasse rarement les 11,5 %vol. B. Chauzit prédit « *assurément, dans les plantations futures on se préoccupera bien plus qu'on ne l'a fait dans le passé de la qualité des produits, et à ce moment on pensera à l'Aspiran, à ce cépage à deux fins, dont les raisins sont exquis et le vin remarquable* » (2).

Exigences particulieres

Compte tenu de sa sensibilité élevée aux maladies cryptogamiques il est très exigeant quant au terroir d'implantation. Sols de coteaux, frais et terroirs bien exposés (5). Se plait dans les terrains rocailleux (4).

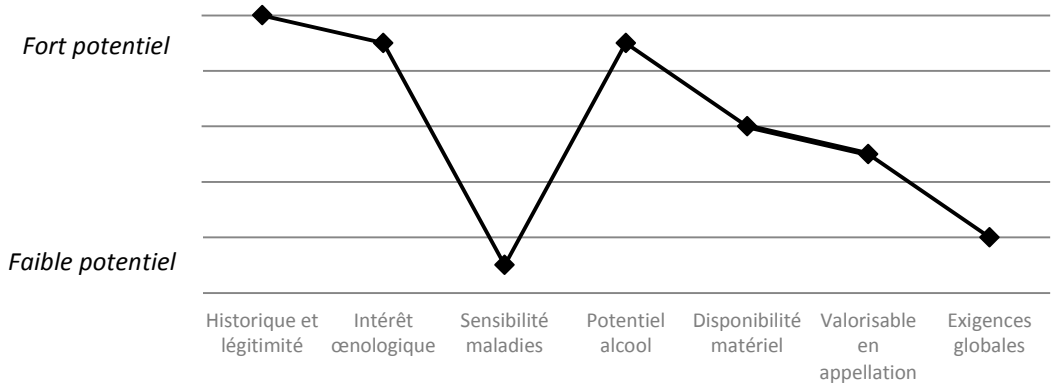
Contacts

- Domaine Thierry Navarre – Roquebrun (34)
- Clos de Centeilles – Siran (34)
- Domaine Henry – Saint-Georges-d'Orques (34)

Autre

Conservatoire CA11 à Félines-Minervois : 3 clones de Rivairenc G et 5 clones de Rivairenc N. Un clone a été agréé en 2010 pour le Rivairenc N (n°1152) et 16,61 ares de VMG productrices de matériel de base et initial plantées en 2012 (6), pas encore de plantations de VMG répertoriées pour les autres formes, aucun clone n'est encore agréé.

Bilan : Potentiel et interets



Bibliographie

1. Viala P, Vermorel V. Traité général de Viticulture - Ampélographie. Protat Frères, imprimeurs. Macon; 1901.

2. UMT Géno-Vigne. Pl@ntgrape - Le catalogue des vignes cultivées en France. 2009-2011 [Internet]. INRA - IFV - Montpellier SupAgro; 2015. Disponible sur : http://plantgrape.plantnet-project.org/

3. Boursiquot J-M. Origine des cépages et évolution de l'encépagement en Languedoc. 2012 sept 19; Béziers.

4. Galet P. Dictionnaire encyclopédique des cépages et de leurs synonymes. Libre & Solidaire; 2015. 1200 p.

5. INRA. Documentation interne du Domaine de Vassal - Marseillan Plage. 1949-2015. 2015.

6. FranceAgriMer. Les chiffres de la pépinière viticole 2013. 2014 Oct.

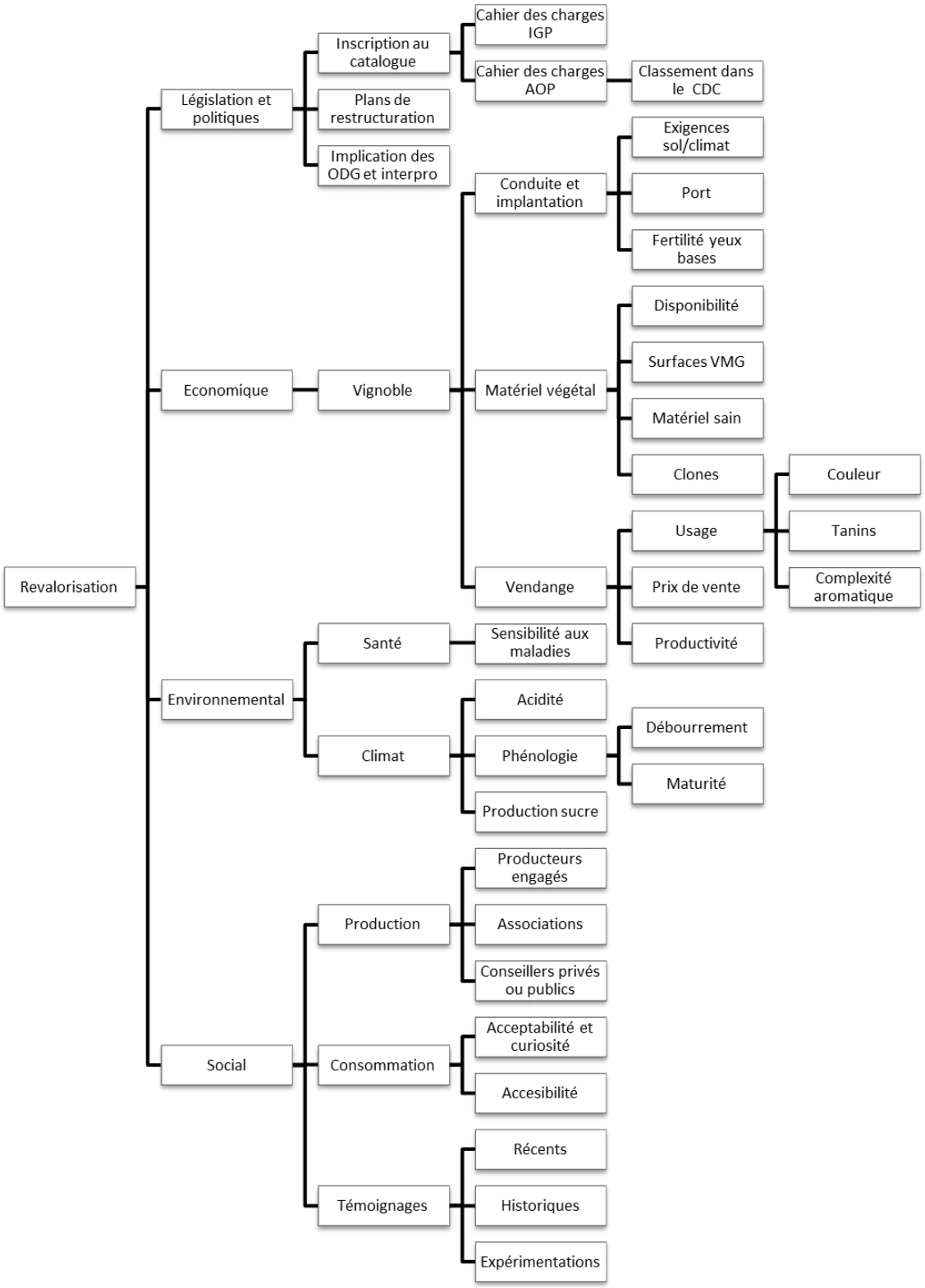
ANNEXE 4 : GRILLE DE LECTURE DES CARACTERISTIQUES DES CEPAGES

Eléments de contexte indépendants du cépage	
Ouverture au changement dans la région	
Producteurs engagés	Nombreux, rares, inexistants
Associations	Nombreuses, rares, inexistantes
Réflexion et implication des ODG ou interprofessions	Elevée, moyenne, faible
Acceptabilité et/ou accessibilité par les consommateurs	Elevée, moyenne, faible

Eléments de contexte dépendants du cépage	
Législation propre au cépage	
Catalogue officiel	Inscrit et apte à la production de vin, inscrit, non inscrit
Cahiers des charges IGP	Nombreux : >=10, moyen : 3 à 9, rares : <=2, non mentionné
Cahiers des charges AOP	Nombreux : >=3, satisfaisant : 1 à 2, non signalé
Classement CDC AOP	Principal : n fois, secondaire : n fois, accessoire : n fois
Plans individuels de restructuration	Inclus, exclus
Témoignages	
Témoignages récents	Nombreux : >=3, moyen : 1 à 2, non signalés
Expérimentations	Nombreuses : >=2, moyen : 1, inexistantes
Témoignages historiques	Très documentés et intéressants, existants, non existants ou peu documentés
Raison(s) de la régression du cépage	Oubli après le Px, petits rendements ou petite production sucre, sensibilité aux maladies élevée, conduite difficile
Matériel végétal	
Disponibilité	Proposé par les pépiniéristes, dans de vieilles parcelles, uniquement en collection
Surfaces de VMG	Importantes : >1 ha, moyenne : entre 100 et 10 ares, faibles : entre 9 et 5 ares, très faibles : <= 4 ares, inexistantes
Matériel sain	Clone(s) agréé(s), matériel standard, pas de matériel sain
Clones	Nombreux : >=3, satisfaisant : 1 à 3, inexistants

Eléments du cépage	
Productivité	Toujours élevée, à maîtriser, moyenne, faible, très faible
Sensibilité aux maladies ou accidents	
Oïdium	Elevée, moyenne, faible
Mildiou	Elevée, moyenne, faible
Botrytis	Elevée, moyenne, faible
Esca et autres maladies du bois	Elevée, moyenne, faible
Autres maladies	Elevée, moyenne, faible
Insectes et acariens	Elevée, moyenne, faible
Millerandage	Elevée, moyenne, faible
Gelées de printemps	Elevée, moyenne, faible
Gelées d'hiver	Elevée, moyenne, faible
Phénologie	
Débourement	Tardif, moyen, précoce
Maturité	Tardive, moyenne, précoce
Système de conduite	
Port	Erigé, semi-érigé, retombant
Fertilité des yeux de la base	Normale, faible
Caractéristiques de la vendange et du vin	
Saveur	Aromatique, simple
Acidité	Elevée, moyenne, faible
Sucres et alcool	Elevé, moyen, faible
Prix de vente moyen	Très élevé : >=40€, élevé : de 15 à 39€, moyen : de 7 à 14€, bas : ≤ 6€
Général	
Exigences particulière sol/climat	Aucune, peu restrictives, restrictives, très restrictives

ANNEXE 5 : PROPOSITION D'ARBRE DE REFLEXION



Diplôme : Diplôme d'ingénieur agronome
Spécialité : Viticulture & Œnologie
Enseignants référents : Jean-Michel BOURSIQUOT et Hervé HANNIN

Auteur : Héloïse MAHE
Date de naissance : 13/07/1992

Nb pages : 49 p. **Annexe(s)** : 10 p.

Année de soutenance : 2015

Organismes d'accueil : Montpellier SupAgro – Institut des hautes études de la vigne et du vin & Wine Mosaic
Adresse :
2 place Pierre Viala (bât. 28), 34060 MONTPELLIER
69 avenue des Chartreux, 13004 MARSEILLE
Maître de stage : Didier OLLE

Titre : Préservation et valorisation des cépages rares des régions nord-méditerranéennes

Title : Preservation and valorisation of original grapevine varieties from the north mediterranean regions

Résumé : La filière viti-vinicole est confrontée à de nombreux enjeux : changement climatique, évolution des consommateurs, mondialisation des marchés, pérennité du vignoble, préservation des territoires et du patrimoine génétique. Les cépages historiques locaux, oubliés ou écartés au cours de l'histoire viticole pourraient-ils apporter des solutions à certains de ces enjeux et maintenir la compétitivité des vignobles ? Le projet mené par Montpellier SupAgro et Wine Mosaic vise à donner à la filière des éléments quant à la revalorisation de son patrimoine végétal. Avec les problématiques que la filière affronte, l'intérêt économique de cette revalorisation est important. Les enjeux socio-économiques et techniques sont présentés, ainsi qu'une analyse des différentes dynamiques dans les six régions de l'étude : Languedoc-Roussillon, Vallée du Rhône méridionale, Provence, Corse, Ligurie et Catalogne. L'étude s'appuie sur l'analyse des initiatives existantes et de celle du point de vue des différents acteurs de la filière, afin de ne négliger aucun aspect de la question et préparer leur appropriation par les experts et les structures professionnelles. Plusieurs moteurs et plusieurs freins ont ainsi pu être mis en évidence. L'expérimentation est la suite naturelle de ces recherches et il est indispensable à l'avenir d'impliquer les structures professionnelles pour que la dynamique récente autour des cépages anciens ne s'essouffle pas.

Abstract : The wine industry deals with many stakes: climate change, consumers evolution, markets globalisation, vineyards long-lasting, preservation of territories and genetic heritage. Local historical grapevine varieties, forgotten or remote during history may be able to bring solutions to some of these stakes and maintain the vineyards competitiveness. The project led by Montpellier SupAgro and Wine Mosaic aims to give to the profession assets for the revalorisation of its plant heritage. With the issues the wine industry faces, the economic interest of this revalorisation is important. Socio-economical and technical aspects are presented, as well as an analysis of the different dynamics taking place in the six regions of the study: Languedoc-Roussillon, southern Rhône Valley, Provence, Corsica, Liguria and Catalonia. The study is based on the analysis of existing initiatives and of the point of view of all industry stakeholders, in order to avoid any omission and prepare the appropriation by experts and professional organisations. Several driving forces and restraints have been brought to light. Experimentation is the natural continuation of this research and it is essential in the future to involve the professional organisations so that the recent dynamic around old grapevine varieties does not get weak.

Mots-clefs : cépages, filière viticole, patrimoine génétique, diversité variétale, innovation
Key Words : grapevine varieties, wine industry, genetic heritage, varietal diversity, innovation