

La révolution rosé

Ce « vin de soif » devient un vin de caractère, et pas seulement dans le Sud. Reportage et sélection. **PAGES 8-9**



Sylvain Pataille, adepte de la biodynamie, à Marsannay, en Bourgogne. CHRISTOPHE BEAUREGARD POUR « LE MONDE »

ÉDITORIAL L'été à l'horizon

L'été se profile, vous avez envie de bouger. Nous aussi. Alors nous avons conçu une nouvelle formule du supplément « Le Monde des vins ». Pour qu'il soit plus attrayant, avec plus de reportages, portraits, chroniques et entretiens. Pour qu'il donne envie de voyager et de découvrir des terroirs, des cépages oubliés, des vigneronnes, des vins. Vous trouverez toujours une sélection de bonnes bouteilles, qui ne seront plus isolées en fin de supplément mais associées à des

reportages et enquêtes. Pour vous aider à comprendre d'où elles viennent. Quels sont leur environnement et leur culture. Et pour vous donner envie de vous les offrir.

L'été se profile, et les rosés surgissent. Avec tous les poncifs qu'on colle sur ces bouteilles. Vin de saison. Vin du Midi. Il existe de très bons rosés dans le sud-est de la France, nous en donnons quelques exemples. Mais nous sommes aussi partis sur les routes plus au nord, à la recherche d'autres rosés – à Tavel, en Bourgogne, dans la Loire ou le Bordelais.

Nous y avons rencontré des vigneronnes passionnées, qui ont imposé leur création à côté de rouges et de blancs prestigieux.

L'été se profile, et les effervescents de nos voisins envahissent les tables françaises. Nous explorons la vogue dans l'Hexagone des cépages italiens et du cava espagnol, et, pour les incarner, nous avons rencontré deux vigneronnes d'exception, en Lombardie et près de Barcelone.

L'été se profile, et nous vous offrons d'autres moments de lecture. Les dernières

tendances de la production et de la consommation à l'occasion du Salon Vinexpo à Bordeaux (du 14 au 18 juin). Un portrait croisé du chef multi étoilé catalan Ferran Adria et du chef de cave de Dom Pérignon, Richard Geoffroy, embarqués dans une drôle d'aventure commune. Une enquête visuelle sur les publicités autorisées et interdites en France. Et, pour finir, une friandise : le comédien Pierre Arditi raconte sa passion pour le vin. Bonne lecture. ■

MICHEL GUERRIN ET OPHÉLIE NEIMAN

3-5

DOSSIER

Les vins pétillants italiens et espagnols
PORTRAIT
Maurizio Zanella, le prophète du franciacorta



REPORTAGE

Le cava signé Recaredo
SÉLECTION
Nos 16 coups de cœur

10

Retrouver les cépages oubliés



11

CHRONIQUE
Les mots du vin

12

Quelles publicités interdire ou autoriser ?

14

Ferran Adria et Dom Pérignon créent un labo de recherche

17

ENTRETIEN
Pierre Arditi, amateur éclairé



POUR CERTAINS, CE N'EST DÉJÀ PLUS UN SECRET



PHILIPPONNAT
CHAMPAGNE

OÙ LA TERRE ET LE CIEL SE REJOIGNENT

Propriété de la Maison Philipponnat depuis près d'un siècle, et plus ancien clos de la Champagne, le Clos des Goisses constitue aussi la parcelle la plus inclinée et le vignoble le plus chaud de la région. La cuvée Clos des Goisses, millésimée, puissante et rare, est fidèle à la terre qui l'a vue naître.
www.philipponnat.com

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.



Le prosecco et le cava font une entrée remarquable en France. La plupart sont peu chers et faciles à boire, quand certains jouent l'excellence

L'Italie et l'Espagne en effervescence

AU RAYON VINS de votre supermarché, prosecco italien et cava espagnol côtoient désormais le champagne. Tout en bas de la gondole, avec les bouteilles les moins chères. Ce qui ne veut pas dire que ces breuvages pétillants sont marginaux. Si, il y a dix ans, le prosecco ne sortait guère de ses frontières, aujourd'hui près des trois quarts de la production sont exportés. Au Royaume-Uni, les bulles italiennes sont devenues si populaires qu'elles sont parfois servies à la tireuse du bar ! Le champagne serait-il menacé par les effervescents étrangers ?

Si l'on se fie aux chiffres, la révolution est en marche. En mars 2014, l'Observatoire italien du vin annonçait fièrement qu'il s'était vendu plus de bouteilles de prosecco que de champagne à travers le monde : 307 millions contre 304 millions. A l'origine de ce bouleversement, la crise économique, qui incite le consumma-

teur à boire des effervescents moins chers. Mais on constate aussi un changement dans les mentalités : le champagne serait réservé aux grandes occasions, aux anniversaires, porté par des marques de qualité et d'excellence, avec des prix conséquents, alors que le prosecco et le cava, souvent plus sucrés, plus faciles à boire en soirée, égaieraient les fêtes plus simples et répétées, ce qu'autorisent des prix bien plus doux. Et cela sans compter le succès fulgurant du Spritz, cocktail contenant du prosecco.

La demande pour ce vin est telle que Roberto Cremonese, responsable export de la marque Bisol, a annoncé, le 20 mai, dans le magazine *The Drinks Business* « un risque de pénurie mondiale ». Rien que ça ! Il est vrai que la récolte 2014 du vin pétillant italien a été catastrophique et les prix pourraient augmenter de 50 %. De quoi incommoder les Britanniques, qui

ont dépensé plus pour le prosecco que pour le champagne en 2014. Les ventes de cava pétillant aussi, mais plus modestement que pour son équivalent italien : sur les 243 millions de bouteilles produites en 2014, plus de 155 millions ont rempli des verres étrangers. Ce vin espagnol est notamment très apprécié des Allemands, premiers consommateurs en 2012 avec 38,4 millions de bouteilles, qui importent aussi massivement du prosecco (87,6 millions de bouteilles) et beaucoup moins de champagne (21,6 millions).

Peaufiner une stratégie

En 2002, le cava est entré à pas de loup sur le marché français. L'an dernier, 6,4 millions de bouteilles y ont trouvé preneur. Mais pour l'heure, le champagne, si ancré dans notre culture, ne tremble pas : la pénétration des vins effervescents étrangers dans l'Hexagone ne représente que 5,5 % des

volumes. Côté prix, le fossé est également gigantesque. Le consommateur français paie rarement plus de 6 euros une bouteille de cava ou de prosecco. Une misère. Surtout par rapport au champagne. Il existe pourtant, dans le cava, des merveilles à prix conséquent, comme le Gran Reserva, un grand cru, mais quasi impossible à trouver chez nous, puisque seulement 4 000 bouteilles y sont exportées. La marque Freixenet, avec ses bouteilles d'entrée de gamme, monopolise en effet le marché avec 97 % des ventes de cava en France.

« Il faut que le prix moyen d'achat en France augmente, parce que la gamme est riche et intéressante autour de 10-12 euros, concède Pedro Bonet Ferrer, président du Conseil de régulation du cava, qui représente l'appellation. Mais c'est difficile, car vous avez déjà des effervescents de qualité. » Les champagnes, bien sûr, mais

aussi une variété de crémant. Alors Pedro Bonet Ferrer peaufine une stratégie : « J'ai le projet d'un salon du cava premium pour 2016. Je veux réunir à Paris sommeliers et restaurateurs pour montrer l'étendue de notre gamme, qui n'existe dans aucune autre appellation d'effervescents. »

Le cava assume pour l'instant son statut de bulles bon marché, mais pour combien de temps ? Pepe Raventos, de la maison Raventos i Blanc, a déjà décidé de quitter l'appellation cava, qu'il juge sans doute trop aimantée par le bas de gamme, pour en créer une plus exigeante nommée Conca del Riu Anoia, « avec des cépages autochtones et une zone de production plus resserrée en Catalogne ; l'authenticité d'un vin tient à son terroir ». Les Italiens ont déjà leur appellation premium, le franciacorta, qui se distingue du prosecco. Elle est plus qualitative, avec des cépages

et une élaboration similaires à ceux du champagne – la ressemblance n'est pas anodine.

Dans cette logique, pour Claude Giraud, de la maison Champagne Henri Giraud, la concurrence se joue au niveau de la qualité : « On ne doit pas opposer le champagne au prosecco ou au cava, mais les grands vins effervescents aux boissons à bulles industrielles. Ce n'est pas une question de nationalité mais d'excellence. » Il a ainsi organisé, le 20 avril, une dégustation où se trouvaient associés du champagne, du cava gran reserva et du franciacorta, mais aussi un effervescent anglais et un crémant de Loire. Heureux élus d'une Europe de la qualité, que nous appelons de nos vœux en publiant dans ce dossier deux reportages sur des producteurs exemplaires, l'un de franciacorta, en Italie, l'autre de cava haut de gamme en Espagne. ■

OPHÉLIE NEIMAN

Le franciacorta et basta !

Dans son exploitation lombarde Ca' del Bosco, Maurizio Zanella élabore des cuvées d'exception du meilleur vin pétillant italien

ERBUSCO, LOMBARDIE - envoyé spécial

Et vive 1968 ! L'imagination au pouvoir et la plage sous les pavés. Certains pensent que cette révolution estudiantine de 47 ans d'âge est à l'origine de tout ce qui va suivre, mais on ne dira jamais assez à quel point la période fut salvatrice pour le vin italien. Avant 1968 : rouge qui tache, production démentielle mais prix raisonnables, bouteilles tarabiscotées pour faire joli sur les tables des trattorias à touristes, pinardiens pleins à ras bord d'un bon vieux 12,5°. 119 litres consommés par an et par habitant pour trinquer aux vertus du « boom economico », cette période de l'après-guerre où l'Italie, en vingt ans, a rattrapé un retard séculaire. Mal de tête assuré. Après et sans qu'on connaisse vraiment le lien de cause à effet (sociologues, aidez-nous !) : petites propriétés, petits rendements, naissance des premiers crus « à la française », élevage sous surveillance, flacons sobres comme dans un tableau de Giorgio Morandi.

Maurizio Zanella sait ce qu'il doit à ses jeunes années. Il est né en 1956. « Je suis le produit de cette période, dit-il, dans un bureau de son exploitation, la Ca' del Bosco, à Erbusco, en Lombardie, où s'élabore le meilleur des pétillants transalpins. Je sais parfaitement ce que je lui dois. Entre la fin de la première guerre mondiale et les années 1960, l'Italie a détruit deux mille ans de savoir-faire vinicole au profit du rendement. Je suis arrivé à la fin de cette dégringolade, au moment de la renaissance œnologique italienne. C'est un mérite que je n'ai pas choisi. Je ne savais même pas que ce mouvement était en cours. » Il n'est monté sur aucune barricade. Mais, à 58 ans, il exprime l'esprit de contradiction et de liberté propre aux années 1970 : communiste lorsqu'il était inscrit dans un collège religieux de Milan ; postfasciste lorsque, viré du premier, ses parents l'inscrivirent dans un établissement public ; curieux mais sans idéal affirmé ; léger mais têtù. Et

finalement vigneron sans pedigree. Comme souvent dans pareil cas, c'est un hasard qui forgera sa vocation.

Il était une fois, donc, un couple prospère de Lombardie (il n'en a pas toujours été ainsi) affligé d'un fils touche-à-tout et bon à rien. Qu'en faire ? S'avisant qu'ils possèdent depuis 1964, à quelques kilomètres de Brescia, une propriété modeste (l'eau courante viendra plus tard) baptisée Ca' del Bosco (la maison des bois) et plantée de 2 hectares de vignes, Annamaria Clementi et Albano Zanella y envoient leur rejeton en espérant que la vie à la dure viendra à bout de son indolence. A vrai dire, le vin intéresse assez peu le couple. Ce qu'ils veulent, c'est élever des chevaux et des porcs. Mais la Ca' del Bosco est située au beau milieu de la zone de la Franciacorta (du latin *Curtes francae*, zone franche), délimitée d'un côté par le lac d'Iseo, le plus méconnu mais pas le moins romantique des lacs italiens, la rivière Mella à l'est et les monts Orfano au sud. 3 150 hectares, sur 19 communes. On y produit en grosses quantités, du blanc, du rouge et du spumante « méthode champenoise » de la maison Berlucchi qui, à cette époque, fait encore rigoler dans les chais d'Epernay. Maurizio Zanella commence à s'intéresser à la chose. Mais laissons-lui le soin de raconter la suite.

« J'avais 16 ans, en 1971 ou 1972, je ne me souviens plus. Je ne savais pas quoi faire. Je lis quelque part qu'un voyage d'étude en autocar est organisé pour les vignerons du coin, en Bourgogne et en Champagne. Je convaincs mes parents de m'y envoyer surtout parce que le périple comprenait deux jours de goguette à Paris ! Ma mère me donne l'argent. Mes compagnons de route avaient tous au moins 50 ans. Premier arrêt : la Romanée-Conti, en Bourgogne. Tout le monde critiquait. Ils rigolaient même en voyant les vignerons vendanger à la main des rangs de vignes d'à peine 1 mètre de hauteur. « Mais chez nous, blaguaient-ils, on prend le tracteur, on ne se penche pas comme ça ! » Comme les Japonais qui veulent ramener une gondole de Venise, je ne sais pas pourquoi, j'ai emprunté 1 000 francs de l'époque à un participant de ce périple pour

m'acheter trois bouteilles. Ils se sont tous foutus de ma gueule. « Mais avec ça, moi, je te vends 200 bouteilles... » Après, on a poursuivi jusqu'en Champagne. Tout ce que je voyais était totalement étranger à ce qu'on m'avait dit en Italie. Mais je sentais qu'il fallait suivre cette voie. A mon retour, mon père s'est rendu compte que j'avais enfin une passion. Il a eu l'intelligence de ne pas me faciliter la tâche, afin que je puisse continuer de croire que je grandissais par moi-même en m'opposant à lui, à son autorité. Pourtant c'est bien lui qui, avec ma mère, m'a mis le pied à l'étrier. »

Ce voyage en France, Maurizio Zanella l'a beaucoup raconté au point qu'on ne sait pas, à l'entendre, s'il récite ou bien si lui remonte encore de vrais souvenirs à l'esprit. Quoi qu'il en soit, la vie peut enfin commencer. Les deux

« Tout ce que je savais, je le tenais d'Antonio Gandossi qui s'occupait du domaine. Mais en 1979, je me suis dit qu'il fallait franchir un nouveau pas. J'ai passé une annonce dans le journal L'Union, à Reims, pour trouver un chef de cave. J'ai reçu sept ou huit lettres de candidature. « Prends celui qui a les ongles noirs », m'a dit mon père. Evidemment je ne l'ai pas choisi et j'ai embauché celui qui avait les ongles propres. Erreur. Il n'a pas fait l'affaire. Alors j'ai repris contact avec celui qui avait les mains sales. André Dubois. Il est arrivé avec sa femme. Immédiatement il m'a fait balancer tous les outils et les machines que j'avais achetés. « Qu'est-ce que c'est que ce malaxeur ? On ne fait pas du bon vin avec ça ! On n'entre pas dans les chais avec des bottes sales ! », m'a-t-il dit. Il est resté avec nous jusqu'à sa mort, en 1990. Il n'a jamais appris un mot d'italien. Sur le domaine, tout le monde parlait français ou le patois de Brescia. »

Sous l'influence de Dubois (« del bosco en italien »), le vin grandit, s'affine et s'affermi. Les bulles deviennent légères au palais, la gamme s'étoffe : cuvée prestige, cuvée prestige rosé, vintage collection brut, vintage collection dosage zéro, vintage collection dosage zéro noir, vintage collection satèn, curtefranca rosso, curtefranca bianco... Et surtout la cuvée Annamaria Clementi, du nom de la mère de Maurizio Zanella qui, sans rien dire, a avancé l'argent pour que le fils rebelle et glandeur aille découvrir le monde qui est maintenant le sien. Sur le dossier de presse, on peut lire ces quelques phrases qui résonnent comme une lettre de fête des mères : « Un vin libre de toutes limites, une valeur instinctive, un engagement absolu, pas de compromis, pas de concession. » Pour elle, on réserve les meilleures grappes des meilleurs crus des meilleures années.

Aujourd'hui la mamma n'est plus. Mais elle a eu le temps de voir son Maurizio s'accrocher, grimper dans les classements, étendre son domaine et son influence jusqu'à devenir le président du consortium de la Franciacorta « pour développer la marque et faire croître une économie solidaire ».

« Entre 1945 et les années 1960, l'Italie a détruit deux mille ans de savoir-faire vinicole au profit du rendement »

MAURIZIO ZANELLA
du domaine Ca' del Bosco

hectares de la Ca' del Bosco grandissent grâce à un prêt bancaire de 150 millions de lires (sans le dire, le paternel s'est porté caution). En 1974, la première cave est creusée à 10 mètres de profondeur, dans la moraine de la Franciacorta. Visionnaire et têtù, Zanella, encouragé par sa mère, mise tout sur la qualité. Pendant que ses « confrères » subissent la « révolution culturelle » en cours, il l'anticipe. Il achète les meilleurs coteaux et suit des cours d'œnologie à Bordeaux. 1972 : premier blanc vendangé. 1975, premiers rouges. 1976, premiers vins pétillants. 1979 ? Laissons encore la parole à Maurizio Zanella.

LIRE LA SUITE PAGE 4

Le franciacorta,
et basta!

SUIVE DE LA PAGE 3

Ainsi, 133 entreprises produisent 15,5 millions de bouteilles par an et suivent ses recommandations, appelées « méthode Ca' del Bosco », comme s'il s'agissait du Petit Livre rouge : petits rendements, espacement des rangs de 1 mètre, se tenir à l'écart des débats entre « modernistes » et « traditionalistes », qui enflamment en Italie comme ailleurs le monde du vin, ne pas stresser les grappes qu'on empile dans ces caissettes de 15 kg, pas plus, ne pas utiliser de la chimie, lais-

Maurizio Zanella
s'occupe des vignes
et de la communication.
Il sait faire. On rigole
moins à Epernay

ser faire la nature tout en la guidant un peu. Ici on ne nettoie pas le raisin, « on lui fait un hydromassage », récite l'attachée de presse. Depuis 1995, le franciacorta bénéficie d'une appellation d'origine contrôlée. On ne dit plus « spumante » ou « méthode champenoise », ces termes qui fleurent bon la fin de banquet et de déjeuner de communion solennelle. On dit LE franciacorta et basta ! Les 2 hectares de mamma Clementi sont devenus 180, desquels Maurizio Zanella tire 1,5 million de bouteilles (dont 1,2 de pétillant) chaque année, pour un chiffre d'affaires de 28 millions d'euros par an. Elles sont sur les meilleures tables. En 1994, le groupe Zignano est venu épauler l'entreprise dont il possède 60 %. Maurizio Zanella s'occupe des vignes et de la communication. Il sait faire. On rigole moins à Epernay.

« Le champagne et le franciacorta n'ont rien à voir, insiste pourtant Maurizio Zanella. Nous avons 250 ans d'histoire de moins que vous. Mais nous n'avons pas pour autant moins de dignité. » Vigneron de hasard, il vient de faire entrer sa fille dans la société. Son fils ne semble pas tenté. « Je ne suis pas un industriel, dit-il. Je n'ai rien à léguer. Je suis un vigneron, un vrai. C'est ma vie. Sans la passion, ça ne sert à rien de faire ce métier-là. La passion passe par-dessus tout, même la famille. »

En quittant le domaine où des pelouses rasées comme des greens délimitent les carrés de vignes, on aperçoit un buste du sculpteur d'origine polonaise Igor Mitroja surgissant d'un coteau. Le portail du domaine est signé Arnaldo Pomodoro. Tout à l'heure, nous avons aperçu un rhinocéros de plâtre et de carton suspendu au-dessus des fûts. Concession à la modernité et à la prétention un peu bling-bling qui sévit désormais dans les chais. Qu'importe, le franciacorta est savoureux, gai et profond. Maurizio Zanella est son prophète. ■

PHILIPPE RIDET



Recaredo refait pétiller le cava

A 40 kilomètres de Barcelone, Ton Mata travaille en biodynamie et produit des cuvées prestigieuses de ce vin à bulles catalan

SANT SADURNI D'ANOIA, CATALOGNE -
envoyée spéciale

Un cheval de trait laboure le petit vignoble de Turó d'en Mota. Une brise légère transporte l'air marin qui arrive de la côte, à 30 km de là. Le soleil chauffe la terre rouge et ocre, transperce les bois de chênes et de pins de Sant Sadurni d'Anoia, dans le Haut Penedès (Catalogne). L'agitation de Barcelone, à moins de 40 km, semble loin. Pas de pollution. Pas de bruit. Les pas de l'homme qui tient l'araire s'impriment sur le sol calcaire. Depuis 2011, le Turó d'en Mota est exclusivement labouré de cette manière. « La terre est moins compactée par la traction animale qu'avec le tracteur, et le regard n'est pas projeté vers l'avant mais posé directement sur le sol que l'on foule du pied », ex-

plique avec passion Antoni Mata, dit Ton, directeur du domaine Recaredo.

Avec moins d'un hectare de vignes plantées en 1940, Turó d'en Mota est l'enfant choyé des vignobles Recaredo. La production y est limitée, l'intervention humaine réduite au minimum. On y trouve un seul cépage, le xarello, « une variété autochtone peu connue, excellente, qui pousse presque toute seule ici, et apporte de la structure et de l'acidité aux vins, sa personnalité aussi ». Après cent mois de maturation lente, ces raisins donnent un vin pétillant qui respecte le goût de la terre. Turo d'en Mota représente le meilleur du cava, ce vin qui pétille, élaboré selon la méthode champenoise, et qui est répandu en Catalogne.

Ton Mata, 44 ans, en est l'artisan, et c'est le visionnaire de Recaredo. Pourtant, il pensait pouvoir échapper au destin familial et à l'héritage viticole. A 18 ans, posé, discret, il fuit les rangées de vignes et la vue sur la montagne de Montserrat pour

Madrid. Durant sept ans, il étudie pour devenir ingénieur en aéronautique. Ce n'est pas un hasard, pense son père, Antoni. « Qu'y a-t-il de plus éloigné du travail de la terre que la science aérienne ? », s'en amuse-t-il encore aujourd'hui, tout en déambulant dans le domaine, bien qu'à la retraite depuis 2010.

Rien que des cépages autochtones

Ton a le déclic quand, atterri dans un restaurant de la capitale espagnole, il voit une bouteille de Recaredo. « J'ai compris durant ce voyage initiatique à Madrid que le cava faisait partie de moi. J'avais eu besoin de prendre de la distance pour m'en rendre compte », résume-t-il. Ton Mata aime penser qu'il a eu le choix, qu'il n'a pas suivi un chemin tracé mais mûri sa décision, contrairement à ses cousins, tous viticulteurs dans l'exploitation familiale depuis leurs plus tendres années. Lui est parti et revenu. Il s'est inscrit à un master en œnologie et

viticulture en 1996, a continué sa formation à l'université d'œnologie de Tarragone et réalisé un stage en Champagne, chez Veuve-Clicquot.

Revenu dans le giron familial, il travaille depuis vingt ans avec pour objectif de respecter le pari de son grand-père. « Il avait une vision : la transparence du vin », explique Ton, avant de se lancer dans l'histoire de Recaredo. C'est en 1924 que son grand-père, Josep Mata, crée l'exploitation. A l'époque, cet homme issu d'une famille de céramiste n'a ni terres ni vignes. Mais il est passionné de cava, ce vin pétillant que l'on appelle alors « champan ». Il va de cave en cave dans les domaines de Sant Sadurni d'Anoia, véritable capitale du cava, pour dégorgier les bouteilles, c'est-à-dire faire sauter avec le bouchon le dépôt de levure de la seconde fermentation.

Le rêve du grand-père est de faire son propre cava. Il commence par acheter du raisin. Il creuse lui-même à la pioche les

NOTRE
SÉLECTION

ITALIE

Vaporetto
prosecco DOC brut

De cette bouteille élançante sort un effervescent joyeux, à l'image qu'on se fait d'un prosecco de plaisir. Très fruité, raisin frais, type muscat qu'on mange à pleine poignée, un poil sucré en bouche, la bouteille pour le pique-nique, la fête dans le jardin, ou pour entamer la danse de l'été. La Carte des vins (Paris), 11 €.

Coletti
frizzante Via Larghe 01

S'il n'a pas l'appellation prosecco, c'est que cette cuvée du jeune vignoble Coletti est particulière. La maison veut revenir à la tradition ancestrale du prosecco et plutôt que d'effectuer, comme le veut l'usage, sa prise de mousse

dans une cuve, ce frizzante finit sa fermentation directement dans la bouteille. Soit un vrai vin naturel, avec ses levures dans le fond, sans sucre, sans soufre. C'est super bon, floral comme un jardin au printemps. Le Lieu du vin (Paris), 13,30 €.

Col Vetoraz Valdobbiadene,
prosecco superiore brut

Valdobbiadene est le berceau et le cœur du prosecco. Et voilà que surgit ce spumante très fruité, élégant. Sur la langue, il devient hédoniste, caressant comme un baiser dans le cou, et la finale reste propre, aérienne comme une amourette de vacances. Comme c'est agréable ! L'Intendance (Orgeval), 16,90 €.

Donnafugata brut
metodo classico

L'étiquette ultraraffinée, ornée d'un visage peint, annonce le look du vin : classe. Dès l'ouverture, pistache et praliné chatouillent le nez. Mais, dans le verre, il faut l'agiter pour le mettre à l'aise. En bouche, c'est riche, la bulle est fine et élégante. Un vin né dans le sud-ouest de la Sicile, pas si facile d'accès mais gracieux. AltRoVe ou Corecante (Paris), 21 €.

Marsuret

Valdobbiadene, prosecco
superiore brut San Boldo

San Boldo, c'est le nom du coteau à pic où poussent les vignes, chambrées par le vent frais qui glisse de la montagne. On a cette sensation de bise vivifiante quand on boit ce prosecco minéral, crissant sous la dent, avec une finale saline. La Carte des vins, 14 €.

Orsi
Vigneto San Vito,
pignoletto frizzante

Si vous n'avez pas peur des vins troubles, il est pour vous. Ce pétillant a fermenté dans la bouteille. Le domaine de 15 hectares, situé sur les collines surplombant Bologne, livre un vin très évolué, avec un parfum de reine-claude, où une très fine amertume ponctue une bouche dépourvue de sucre. Pointu, mais une fantastique découverte. Le Lieu du vin, 18 €.

Sorelle Bronca

Valdobbiadene,
prosecco superiore brut

Situé près de Valdobbiadene, ce domaine en agriculture bio et certifié Slow Food est dirigé par deux sœurs. Le verre délivre des

arômes exubérants de fleurs et d'abricot sec. La bouche est charnue, un pont idéal entre le plaisir et la complexité. Lavinia, 18 €.

Adriano Adami
Valdobbiadene, prosecco
superiore, « Col Credas-Rive
di Farra di Soligo » brut 2014

On ne grimpe pas avec des machines dans le col Credas - ce coteau du Credazzo est trop pentu. Tout est donc fait à la main. Cette cuvée représente 70 % de la production, et c'est comme sentir une salade de fruits : poire, pomme, abricot fraîchement coupés. En bouche, il reste sec et rafraîchissant. Millésima, 88 € les 6.



A gauche : Maurizio Zanella sur son domaine Ca' del Bosco, devant une sculpture d'Igor Mitoraj.

EDOARDO DELILLE POUR « LE MONDE »

Ci-contre : dans la cave de Recaredo, Ton, Jordi et Josep Mata dégorgent les bouteilles de cava.

JOAN BARDELETTI POUR « LE MONDE »

caves, dans le centre de Sant Sadurni. Puis il achète, une après l'autre, des petites parcelles et plante ses vignes. A la fin des années 1950, ses fils se joignent à lui. Josep a une préférence pour le cava brut nature, sans sucres ajoutés. Dans les années 1960, il continue à n'utiliser que des bouchons de liège pour la fermentation quand les autres producteurs les remplacent par des capsules en métal. Il opte pour un vieillissement long.

C'est cette philosophie que ses petits-fils, entrés dans l'exploitation dans les années 1990, ont poussée loin et appliquée sur 50 hectares de vignobles. Il y a Ton, bien sûr. Et puis Josep chargé de l'œnotourisme, Carlos de la commercialisation, Jordi de la production et du dégorgement. Comme le grand-père, ils ne produisent que du cava brut nature. Ils ont arraché les plans de chardonnay et de pinot noir dont la plantation s'était développée dans les années 1980 et 1990, quand les producteurs de cava essayaient désespérément de faire ressembler leurs produits au champagne. « Nous sommes très différents ; le sol, la zone, le climat, ça n'avait pas de sens de vouloir se comparer », admet Ton.

Depuis 2010, les Mata n'utilisent que les raisins de leurs propres vignes. « Nous avons mis quatre-vingt-six ans mais nous y sommes arrivés », se félicite Ton. Ils se contentent des trois variétés autochtones : xarello, macabeo et parellada, surnommés « les trois mousquetaires » du cava. Recaredo s'est plié aux contraintes de l'agriculture écologique, puis biodyna-

mique en 2006. Une façon d'écouter et de respecter la nature dans son ensemble, de nourrir la terre de la manière la plus naturelle possible, de ne pas ajouter d'eau à celle qui tombe du ciel, pour respecter le climat qui donne ses particularités à chaque vendange.

« Si nous voulons faire du vin de terroir, nous devons pouvoir nous refléter dans le paysage », justifie Ton Mata tout en marchant au milieu du vignoble. Entre les pieds de vigne, la terre est recouverte de végétation, ce qui lui donne un état sauvage. « Faire de l'agriculture biodynamique, c'est être proactif : plutôt que de tuer les maladies, nous cherchons à limiter le risque d'épidémie, en respectant la chaîne alimentaire et la nature. Si on ne tue pas les bactéries, elles se contrôlent entre elles et il n'y a pas d'invasion. L'important est de ne pas demander à la terre de produire plus qu'elle ne peut », poursuit-il.

Les pieds de vigne sont taillés court chaque année. En prévention, des infusions de camomille, de prêle, d'ortie, de valériane ou de pissenlit sont pulvérisées. Les mauvaises herbes sont maintenues pour réguler l'eau : s'il a trop plu, on les laisse pousser. S'il en manque, on les coupe court pour qu'elles ne fassent pas concurrence à la vigne. Les légumineuses sont particulièrement précieuses. Elles servent à fixer le nitrogène dans le sol. « En somme, nous aidons la nature à boucler ses propres cycles », résume M. Mata, qui travaille actuellement à la réintroduction de chauves-souris pour lutter contre une espèce de papillon néfaste aux vignes.

Un tel engagement envers les rythmes et les aléas de la nature a un prix : à peine 7 tonnes de raisins par hectare sont récoltées (5 tonnes, quand les conditions climatiques sont mauvaises) contre 10 tonnes en Champagne. Seulement 250 000 bouteilles de cava Recaredo sont produites chaque année. « Les coûts de production de notre vignoble n'ont rien à voir avec celui

« Nous avançons sans hâte, mais en suivant un chemin clair visant un public limité »

TON MATA

directeur du domaine Recaredo

d'une exploitation intensive, explique Ton Mata, qui s'appuie sur une petite équipe de 25 personnes. Notre engagement éthique est très sérieux. Nous avançons sans hâte, mais en suivant un chemin clair visant un public limité. »

Le domaine Recaredo a vu ses efforts récompensés : classé par les œnologues parmi les meilleurs cavas, il peut se permettre de vendre son premier vin à 16 euros en Espagne, soit quatre fois plus

que le prix moyen d'un cava d'entrée de gamme. « Nous sommes une des rares entreprises à travailler le produit depuis le raisin jusqu'au vin final », souligne Ton Mata, alors que la plupart des producteurs élaborent le cava sans maîtriser cette chaîne, et sans que le client ait les moyens de le savoir. J'admire le système français qui distingue récoltant, négociant ou marque, avec des dénominations plus claires... »

La dénomination cava est en effet complexe, pour ne pas dire incompréhensible. Son origine remonte aux années 1860, mais jusqu'en 1986 elle s'appelait champagne. Il a fallu attendre 1986 et l'entrée de l'Espagne dans le Marché commun pour que soit créée la Dénomination d'origine (DO) du cava, et 1989 pour que soit établie la carte, extrêmement hétérogène, des zones de production. Si 98 % du cava est produit en Catalogne, une vingtaine de communes situées en dehors bénéficient en effet d'une autorisation spéciale pour en faire, malgré des conditions géographiques et géologiques bien différentes. La raison est à la fois historique et juridique. Dans la Rioja, en Estrémadure, en Aragon, en Navarre ou au Pays basque, des bodegas qui avaient pris l'habitude de faire du « champagne » ont obtenu de la justice espagnole d'être intégrées dans la DO. Elles ont un « droit acquis » sur l'appellation.

Dans la commune de Sant Sadurni, à cinq minutes des caves de Recaredo, les immenses caves de Freixenet offrent une

autre vision du cava. Ici la visite commentée se fait à bord d'un petit train qui parcourt un tunnel sans fin de caves, de laboratoires, de salles où des robots retournent les bouteilles pendant la fermentation. Avec 125 millions de bouteilles produites chaque année, Freixenet se vante d'être le premier producteur de vin pétillant de qualité. « Nous sommes devant le groupe français LVMH et ses champagnes, mais nous facturons moins cher », précise Pedro Bonet Ferrer, président du Conseil de régulation du cava (CRC) et responsable de communication de Freixenet.

C'est la faiblesse du cava. « Nous avons un problème d'image », explique M. Bonet Ferrer. Les clients pensent que nos vins sont forcément bon marché. Aussi le CRC a décidé de mettre en place de nouvelles appellations. A celle de cava, fermenté en bouteille pendant neuf mois, de « cava reserva », vieilli pendant quinze mois, et de « cava gran reserva », pendant trente mois, le CRC va ajouter celle de « zone classée », réservée aux vins de plus de trente-six mois. Certains étant vieillis jusqu'à cent mois en bouteille à partir de raisins provenant de sites remarquables (sol, climat, rendement limité...).

Cette politique de distinctions est une des clés pour rehausser l'image du cava, puis faire grimper les prix de l'ensemble de la production. Et face à ce nouveau défi, les producteurs comptent beaucoup sur les petits vignobles de qualité comme Recaredo. ■

SANDRINE MOREL

Ca' del Bosco

franciacorta, cuvée prestige

Nous voici dans la grande appellation des bulles italiennes, sœur du champagne, où la méthode de fabrication est identique et les cépages très proches. Comment passer à côté de ce domaine qui ne cache pas son inspiration champenoise ? La cuvée phare délivre des arômes envoûtants de safran, brioche et coing, qu'on imagine, rêveur, sur un risotto. Millésima, 170 € les 6.

Ricci Curbastro

franciacorta Brut et Extra

Brut Museum Release (2005)

Comme on n'arrive pas à choisir, on vous conseille deux cuvées de ce domaine créé par l'un des pionniers de l'appellation. On aime autant son brut non millésimé, très pur, très droit, salin, que l'extra brut 2005 dégorgé en

2013, dont l'évolution n'est pas sans rappeler celle des très grands champagnes quand on peut les attendre, onctueux et savoureux à l'extrême. Millésima, 112 et 175 € les 6.

ESPAGNE

La marque Freixenet vendant 97 % des effervescents espagnols sur le marché français, et principalement en grande surface, l'offre est beaucoup moins diversifiée que celle des effervescents italiens.

Freixenet

Mia « frais et croquant »

La nouveauté du bulldozer Freixenet se décrit « à l'image de Barcelone, spontanéité et joie de vivre ». Pas de doute, au vu de sa collerette pistache ornée d'une mosaïque de l'architecte Gaudi.

Le jus (qui n'a pas d'appellation officielle) est aromatique, type raisin frais, poire, gourmand, très simple aussi. Pas de chichis, c'est pour faire la fête. Tout aussi bon dans un gobelet. Grande distribution, 4,99 €.

Freixenet

cava brut, Cordon Negro

Nous voilà au cœur de Freixenet, avec son produit phare, empaqueté dans une bouteille au verre opaque noir, étiquette et collerette noires. Une fois mise au jour, la robe est dorée, les arômes rappellent le citron confit. On finit sur une sensation un rien épaisse en bouche et encore des fruits confits. Comme on dit, c'est mieux qu'un mauvais champagne ! Grande distribution, 5,95 €.

Colet

penedès, Gran Cuvée (2012)

Le petit domaine a quitté l'appellation cava pour la plus qualitative penedès, qui exige une agriculture bio et un minimum de quinze mois d'élevage (contre neuf) pour le vin. On accède au site via le QR-code de la contre-étiquette (modernité, quand tu nous tiens). Le verre d'un doré intense sent la brioche. Quelle onctuosité en bouche ! La fin est moelleuse comme un blini. On craque. Et le rapport qualité-prix est renversant. La Cave du Lafayette Gourmet, 19,90 €.

Delafleur

cava brut nature

Conçu par l'œnologue de la maison Alta Alella, reconnue pour ses vins bio « sans maquillage », celui-ci ne déroge pas au style de la

maison : c'est le cava dans sa plus pure expression, sans sucre, avec un parfum de citron vert et de tilleul. Il est tendu comme un arc et on adorera le déboucher dans un bar à sushis, pour le plaisir de trancher dans le gras du poisson. Vins du monde, 12 €.

Sumarroca

cava brut nature Gran

Reserva (2011)

Décidément, la généralisation du QR-code est bien pratique. Mais ce que la bouteille a dans le ventre est encore plus intéressant. La robe est dorée, le vin très aromatique, beurré, et la bouche, par son absence totale de sucre, finit propre, pure, presque épurée. Amusant paradoxe entre le nez qui annonce du lourd et une attaque ample qui s'affine comme une pointe.

La carte des vins (Paris), 11 €.

Recaredo

cava brut nature Gran

Reserva (2008)

La maison a toujours refusé l'ajout final de sucre et impose un élevage de trente mois à ses vins. Elle travaille en biodynamie et dégorge ses bouteilles à la main. Le résultat est formidable : un nez extrêmement complexe, entre amande amère, jambon ibérique et acacia. La bouche est très charpentée, avec une longueur phénoménale. Un grand vin de gastronomie, bien moins cher qu'un champagne de cette qualité. Vins du monde, 30 €.

Les Etats-Unis et la Chine lèvent le coude

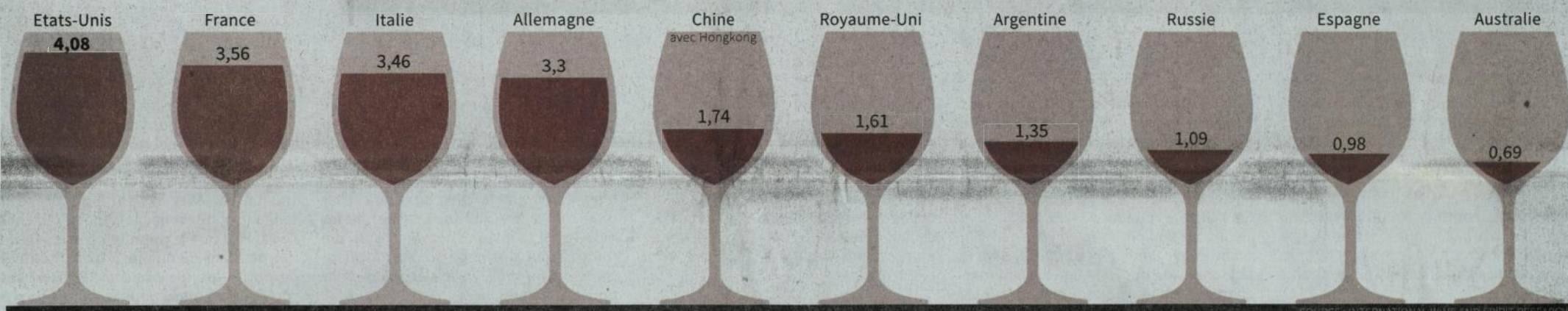


France, Espagne Italie : le trio de tête des pays producteurs

PRODUCTION DE VIN EN 2014, EN MILLIARDS DE BOUTEILLES

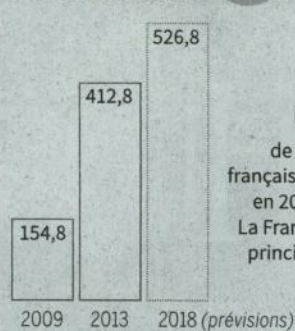
Les Etats-Unis, premier consommateur mondial en volume

CONSOMMATION DE VIN EN 2014, EN MILLIARDS DE BOUTEILLES



La Chine, le grand boom

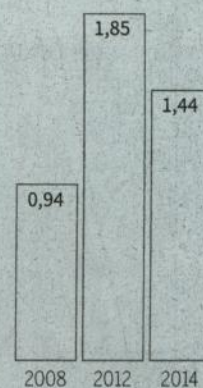
IMPORTATIONS, EN MILLIARDS DE BOUTEILLES

+165,6%
entre 2009 et 2013

174 millions

de bouteilles de vin français ont été consommées en 2013 par les Chinois. La France est l'importateur principal de vin en Chine

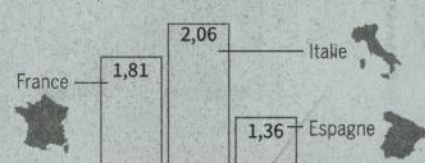
PRODUCTION CHINOISE, EN MILLIARDS DE BOUTEILLES

91,5%
des vins sans bulles consommés sont des vins rougesLa France, 2^e consommateur et exportateur

47,4 litres par habitant

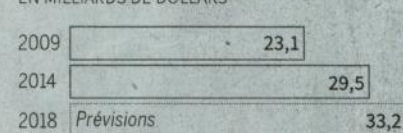
consommés en France en 2013, ce qui la place au 2^e rang des plus gros consommateurs, après l'Italie (48,1 l/hab.), loin devant les Etats-Unis (12,3 l/hab.) ou encore la Chine (1,4 l/hab.)

EXPORTATIONS, EN MILLIARDS DE BOUTEILLES EN 2013

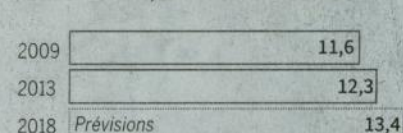


Les Etats-Unis dépensent toujours plus

CONSOMMATION EN VALEUR, EN MILLIARDS DE DOLLARS



CONSOMMATION, EN LITRES PAR HABITANT



Les restos aiguissent la curiosité

Depuis l'apparition de la consommation au verre, la manière de boire le vin a changé. Tout en s'adaptant aux désirs de leurs clients, les restaurants les influencent

Commander un vin au verre dans un restaurant a longtemps tenu de la punition. Le choix était médiocre, aussi vaste que celui d'un menu enfant, et le prix surfacturé. Les coutumes changent. Parce que les convives boivent moins mais mieux. A cela, plusieurs raisons : campagnes de santé, répression routière, budgets qui rétrécissent, autant que le temps passé à déjeuner. « Les restaurateurs doivent s'adapter », en déduit David Sinaïan, patron du groupe Pic avec son épouse, la chef Anne-Sophie Pic, seule femme triple étoilée de France avec son restaurant de Valence, dans la Drôme. Ainsi le bistrot gourmand du couple, le 7, attendant à leur « gastro », ne propose plus que des vins au verre. « Une vingtaine de références, qui changent régulièrement. »

Les pionniers du vin au verre sont apparus dans les années 1970 et 1980, avec l'ouverture, à Paris, de nombre de bars à vins. On y trouvait une belle diversité de choix, mais ces établissements se contentaient souvent de planches de fromages ou de charcuteries en guise d'accompagnement culinaire. Meilleur Jeune Sommelier de France en 1984, Meilleur Sommelier de France en 1988 et Meilleur Sommelier du monde, à Rio, en 1992, Philippe Faure-Brac a ouvert, en 1984, boulevard Haussmann, à Paris, un Bistrot du sommelier aux allures visionnaires. « Le but était de développer une cuisine gastronomique en fonction de ma carte des vins, raconte-t-il. Rapidement, nous avons mis au point un menu surprise, avec dégustation de verres à l'aveugle. »

Trente ans plus tard, 80 % des clients de ce restaurant, dont la cave possède plus de 1000 références, choisissent parmi la quarantaine de vins proposés chaque jour au verre. « A mes débuts,

les clients demandaient essentiellement du bordeaux et un peu de bourgogne, rappelle l'élégant barbu. Aujourd'hui, ils sont plus connaisseurs et curieux, en particulier grâce à Internet. »

D'autres lieux misent sur la curiosité du client et sur le principe du « moins, mais mieux ». Par exemple le 110 Taillevent, la brasserie à vins ouverte en 2013, rue du Faubourg-Saint-Honoré,

« Proposer, pour chacun de nos trente plats, quatre vins au verre, sur quatre vignobles différents, dans quatre fourchettes de prix »

PIERRE BÉROT

responsable des vins chez Taillevent

à Paris, par les propriétaires du mythique restaurant gastronomique Taillevent. Si plus de 300 bouteilles sont proposées à la carte, l'établissement se distingue par ses 110 vins servis au verre. « L'idée est de proposer, pour chacun des trente plats de la carte, quatre vins au verre, en 14 cl ou 7 cl, sur quatre vignobles différents et dans quatre fourchettes de prix », explique Pierre Bérot, responsable des vins chez Taillevent.

La gamme de saveurs et de prix est large. Elle va d'un sylvaner de Martin Shaetzel (5 euros les 14 cl) jusqu'à un montrachet Comtes Lafon (220 euros

les 14 cl), en passant par d'autres vins prestigieux comme un La Grange des Pères, un Clos Rougeard ou un château-chalon... Longtemps, les vins rares et chers étaient absents de la carte au verre : comment conserver la bouteille une fois ouverte ? C'est désormais possible grâce à de dispendieuses machines qui permettent de remplacer le breuvage servi par un gaz (azote ou argon) protégeant la bouteille de l'oxydation. « Il y avait une attente pour ce genre de formule, assure Pierre Bérot. 75 % de nos clients, dont beaucoup de jeunes, adoptent le vin au verre. »

Ce goût fureteur va sans doute de pair avec un rapport au vin qui s'est désacralisé. Les principaux artisans d'une relation plus décontractée à la sommellerie sont les cuisiniers de la première vague de bistrots, au début des années 1990. En même temps qu'ils évacuaient produits de luxe, service guindé et course aux étoiles, pour privilégier une convivialité gourmande, des chefs précurseurs comme les Parisiens Yves Camdeborde (La Régalade), Thierry Faucher (L'Os à moelle), Raquel Carena (Le Baratin) ou Thierry Breton (Chez Michel) ont mis en avant d'autres types de vins et façons de les boire.

« On s'est rapprochés de vigneron qui nous ressemblent », explique Thierry Breton. C'est-à-dire ? « Des artisans, travaillant dans des appellations moins prestigieuses, mais de façon passionnée, plus naturelle, pour des vins délicieux mais plus accessibles. » Les tarifs ont logiquement été revus à la baisse.

« Cela a permis de démocratiser le vin et d'éveiller la curiosité », ajoute Thierry Breton qui, aujourd'hui, dans son étonnant bistrot La Pointe du grouin, rue de Belzunce, à Paris 10^e, a choisi de privilégier non pas le vin au verre, mais... en magnum. « Un format idéal pour les

tables de copains, majoritaires chez nous. Le client entre en cave pour choisir lui-même parmi nos 110 références de magnums. » Dont le morgon de Marcel Lapiere, les côtes-du-rhône de Gramenon, un bandol de chez Ray-Jane... A des prix donnant envie de partager.

Une deuxième vague de bistrots, menée en particulier par le chef Iñaki Aizpitarte, du Chateaubriand (Paris 11^e), a pris le relais, au milieu des années 2000, en misant sur une cuisine plus créative et sur la vogue des vins nature. Des cuisiniers comme Bertrand Grébaut (Septime), Grégory Marchand (Frenchie), Charles Compagnon (L'Office, Richer), Pierre Jancou (Vivant, Heimat) sont devenus proches des vignerons refusant sulfites et vinification interventionniste, au point de, souvent, ouvrir, en plus de leurs restaurants, ce qu'on appelle des « caves à manger ».

Qu'il s'agisse de chefs s'appropriant une cave ou d'un caviste se mettant à la cuisine, comme Le Caviste bio, rue de Maubeuge (Paris 9^e), on peut, dans ces lieux de plus en plus à la mode, acheter son vin à emporter ou le déguster sur place (moyennant un droit de bouchon de 8 ou 10 euros), accompagné d'une collation plus ou moins élaborée.

Cette tendance peut donner des idées aux « Top chefs ». A l'instar d'Hélène Darroze, qui, dans son restaurant étoilé de la rue d'Assas (Paris 6^e), propose, depuis un an, une formule « Table du sommelier » où la Gasconne et son chef, Jean Sevégné, préparent sur mesure un menu dégustation à 180 euros à partir des vins que leurs clients choisissent quatre jours avant le dîner, à la Grande Epicerie du Bon Marché, à quelques pas du restaurant, et au prix du magasin. ■

STÉPHANE DAVET