



DANS L'ALLIER

VENDANGES Une récolte bien mitigée avec des rendements faibles. Un constat qui s'explique par une année catastrophique avec des aléas climatiques nombreux.

Baisse des rendements pour le Saint-Pourçain



© CRÉDIT : CONSERVATOIRE DES ANCIENS CÉPAGES

Vendanges manuelles dans les vignes du conservatoire des anciens cépages.

Gel, grêle, pluie, pourriture et étourneaux, le vignoble de Saint-Pourçain n'aura pas été épargné en cette année 2021. Des aléas climatiques qui ont eu pour conséquence une vendange aux rendements faibles. Une année qui restera dans les mémoires des viticulteurs bourbonnais.

Une pourriture étendue

Une récolte qui a débuté le

18 septembre, sous la pluie, pour se terminer le 8 octobre sous un temps plus clément. Des grappes peu nombreuses et une moyenne estimée autour de 20 hectolitres par hectare, bien loin de la moyenne décennale de 42 hectolitres par hectare. Des grappes aussi attaquées, pour bon nombre d'entre elles, par la pourriture, suite à des pluies incessantes, la grêle et les attaques d'étourneaux. Une combinaison de facteurs qui devrait

immanquablement avoir une incidence sur la qualité des vins comme nous l'explique Fabien Malavaud, animateur du syndicat des vignerons de Saint-Pourçain : « Nous devrions constater une baisse des degrés par rapport aux récoltes précédentes. Le trop plein de pluie bien sûr mais aussi la précipitation pour récolter face aux attaques d'étourneaux, à l'œuvre depuis le 15 août, qui a contraint les producteurs à ramasser plus vite des



grappes qui n'étaient pas encore à pleine maturité. Une voracité qui a été amplifiée par des raisins gorgés d'eau. Concernant les variétés de blancs, la vignification devrait être moins problématique. Mais, de manière générale, nous devrions avoir des vins de vigneron. C'est-à-dire que nous verrons véritablement dans chacun d'entre eux le travail de leur producteur ».

Une appellation porteuse d'espoir

Le vin de Saint-Pourçain reste cependant une appellation porteuse d'avenir et dans laquelle Fabien Malavaud croit passionnément : « C'est une appellation à échelle humaine (la plus grande exploitation s'étend sur quarante hectares) et que nous pouvons qualifier de confidentielle. Les consommateurs aiment bien ce genre d'appellation car elle véhicule un sentiment de découverte contrairement à un vin de Bordeaux qui ne réserve plus véritablement de surprise. Le vin de Saint-Pourçain favorise les échanges autour d'une table. Il est là l'avenir de ce vin ; une appellation au cœur de la France, franchouillarde, animée par de véritables vignerons ».

SÉBASTIEN JOLY

LE VIGNOBLE DE SAINT POURÇAIN, C'EST AUJOURD'HUI :

- 600 hectares
- 35 exploitations adhérentes à l'Union des vignerons
- 19 caves particulières



Vendanges mécaniques au domaine des Flux, à Montord, chez Bernard et Quentin Billaud.



Jean-Michel Ferrier, président du syndicat des viticulteurs de Saint Pourçain

Quel bilan dressez-vous de cette récolte 2021 ?

Jean-Michel Ferrier : Heureusement nous avons bénéficié d'un peu d'eau avant les vendanges, ce qui a permis de faire regonfler les raisins. Cependant, les estimations de pertes sont importantes et devraient être autour de 50 à 60 % pour les rouges. En blanc, elles devraient atteindre les 80 %. Malheureusement, sur certaines parcelles, les étourneaux ont été au moins aussi destructeurs que la grêle. À ce propos, nous voudrions les faire classer nuisibles pour permettre leur chasse plus tôt. La pourriture qui est, certes, très étendue, s'est stabilisée avec le froid et, en fin de récolte, elle n'était pas autant développée qu'au début. Au final, nous aurons, je le pense, des vins complètement différents de ceux des années précédentes qui se caractérisaient par des teneurs en sucres plutôt élevées. Des vins plus souples, des vins de soif.

Une récolte plus faible qui va de paire avec des pertes financières inévitables pour les producteurs. Comment y faire face, comment les accompagner ?

J.-M. F : Les incidences ne se feront pas de suite sentir dans les trésoreries des exploitations mais plutôt à partir de l'année prochaine, lors de la mise sur le marché du millésime avec des quantités moindres à commercialiser. Dès la mi-2022, nous devons nous attendre à un essoufflement, aux premières difficultés dans les domaines. Si l'État, la Région et le Département ont annoncé des aides, pour l'instant, rien n'a encore été confirmé mais je reste confiant. À ce jour, seul les dossiers de taux de pertes avec prises en charges des cotisations MSA ont été repoussés à la fin octobre.



Frédéric Germain, directeur de la cave coopérative de Saint-Pourçain :

Des rendements au plus bas depuis de nombreuses années. Un constat que vous confirmez dans les cuves de la cave coopérative ?

Frédéric Germain : Oui, cette récolte est très moyenne, inférieure même à celle de l'année 2017 qui servait pourtant de référence comme étant l'une des plus terribles. Tous les cépages ont souffert même le Pinot et le Gamay. Nous avions un espoir du côté du tressayet et, pourtant, lui aussi, n'a que peu donné de jus. Quant au chardonnay, il est le grand perdant de cette campagne, victime de la grêle et du mildiou. Nous nous rattachions au blanc que nous estimions être sauvé à 50 % mais, au fur et à mesure des apports, notre œnologie réajuste plutôt à 40%.

En termes de qualité, le manque de soleil devrait nous diriger vers des vins plus corsés. Au lieu des 13,5° habituels, nous serons probablement plutôt sur des 11,5° ou des 12°, sans trop de couleurs.

Quelles conséquences pour vos apporteurs ?

F. G : Nos coopérateurs sont avant tous des agriculteurs. Ils sont, pour une grande majorité d'entre eux, en polyculture et font face, comme l'ensemble de la profession, à des difficultés depuis déjà de trop nombreuses années. Sécheresse, baisses des cours, ce métier reste difficile. Avec cette récolte catastrophique, ils voient le travail d'une année s'anéantir. Ils en ont fait des traitements, ils ont rogné la vigne pour combattre les adventices, et voilà, tout ça pour un résultat médiocre. Alors, oui, cela fait partie du métier mais ces situations, elles se répètent de plus en plus souvent.

Et du côté de la commercialisation ?

F. G : Le gros problème c'est qu'en blanc et en rosé, nous travaillons essentiellement sur le millésime de l'année. Il va donc nous manquer pas mal de bouteilles !

Et comment expliquer à nos clients qu'avec moins de 50 % de récolte, nous sommes obligés d'augmenter les prix de 50 % ? C'est, bien sûr, inenvisageable et cela se comprend. Financièrement, oui, la situation va être compliquée et ce qui me gêne le plus c'est de dire non à nos clients.

Nous avons, heureusement, des centrales d'achats qui comprennent notre situation mais, accepteront-elles de nous accompagner dans ces difficultés tout en répondant aux attentes de leurs propres clients. En espérant que l'appel des vins où la quantité est au rendez-vous ne vienne pas perturber le marché français.

Une année difficile à vivre. Une année de plus...

Mais, gardons l'espoir et, même si cette année a été plus réduite, Dame Nature va être plus généreuse la prochaine saison !