

Médoc

Millésime 2015 : « Il devrait faire du bien »

PRIMEURS Après une période de creux, les viticulteurs attendent beaucoup du 2015. Des volumes en hausse et une qualité au rendez-vous annoncent une bonne campagne

JULIEN LESTAGE

j.lestage@sudouest.fr

Durant cette semaine des primeurs en Médoc (voir encadré), l'Oenocentre de Pauillac, un laboratoire d'analyse et de conseil, qui fait partie d'un réseau de cinq laboratoires en Gironde lié à la Chambre d'agriculture, a rassemblé ses clients pour une opération dégustation. C'est au château Corconnac, cru bourgeoise de l'appellation Haut Médoc, que les professionnels se sont réunis pour ce qui représente un temps fort de la saison viticole. Rencontre avec Christophe Coupez, œnologue et responsable de cette antenne locale d'Oenocentre.

Petites et grosses propriétés

« Nous conseillons un portefeuille de 250 clients. Il y a une variété importante de propriétés. Cela va de la toute petite structure de moins de un hectare au château Larose Trintaudon qui couvre 215 hectares. Les profils de nos clients sont donc très différents. Durant cette semaine des primeurs, l'idée était d'offrir une vitrine à des viticulteurs qui font des bons produits et



Christophe Coupez : « On a la fraîcheur et la structure des 2005 et 2010 ». PHOTOS J L



méritent d'être présentés aux professionnels de la filière. Nous avons donc reçu des négociants, des courtiers, des journalistes et critiques.

À Corconnac, on a souhaité ne pas être dans la cohue et de proposer un cadre privilégié à nos visiteurs.

Un premier retour du terrain

« Le marché, on ne sait pas encore ce qu'il va donner. Mais les échos sont plutôt bons. Il semblerait qu'à l'international ce millésime 2015 soit attendu, soit désiré. Ce qui n'avait pas forcément été le cas avec le millésime 2013. Un millésime qui avait eu une mauvaise réputation.

En 2014, on a senti une reprise, mais elle était timide. Dès le départ, ce 2015 a plutôt bonne presse. Si les marchés sont demandeurs, il va maintenant falloir concrétiser les choses. Après les primeurs, les commentaires et les notes vont sortir pour les millésimes. Et à l'issue, les prix seront fixés. Ce que l'on peut dire, c'est quand même que le 2015 devrait faire du bien. 2011 et 2012 n'ont pas été des gros millésimes en terme de volume. Le cas aussi pour 2014. Les propriétés ont besoin de retrouver de l'oxygène. Les campagnes passées se font maintenant sentir dans les comptabilités. Ce qui veut dire des chiffres d'affaires plus bas alors que les charges sont constantes. Il y a vraiment besoin de redynamiser le marché avec le 2015 ».

« Ce qui est important, c'est que les rendements sont supérieurs aux années passées »

De la gourmandise

« À la dégustation, on a quelque chose de très mûr, qui est concentré. On peut positionner ce 2015 sur des millésimes comme 2005, 2009 et 2010. Il y a la gourmandise de 2009. La fraîcheur et la structure des 2005 et 2010. C'est assez complet. On a eu de beaux équilibres avec des vins colorés, avec des arômes de fruits qui dominent même dans l'élevage sous bois. Le boisé n'est pas du tout dominant. Les tanins sont très murs. Ce qui est intéressant, c'est cette belle acidité qui vient compenser des teneurs en sucre élevées. »

Et de poursuivre : « Ce 2015 est taillé pour une jolie garde. Un bon compromis entre une gourmandise immédiate et un potentiel de conservation qui va être élevé. Ce qui est aussi important, c'est que les rendements sont supérieurs aux années passées.

C'est ce qui devrait permettre aux propriétés de retrouver de l'oxygène. Les États-Unis semblent revenir en force. Une bonne nouvelle.

Les Asiatiques devraient aussi être au rendez-vous ».



Oenocentre à Pauillac conseille plus de 200 propriétés. Durant les primeurs, une quarantaine de châteaux participent

Dans la dynamique des primeurs

Les grands crus classés et assimilés (5 % à 10 % de la production bordelaise) sont mis en vente alors que les vins ne sont pas encore « définitifs » ; ils doivent encore être élevés 18 mois en barriques dans les chais des châteaux. Cette pratique, qui existe à Bordeaux depuis plus de deux siècles, s'appelle la « vente en primeur ». Elle s'effectue du château vers le négociant, qui revendra ensuite à ses clients ou à d'autres distributeurs. Durant

cette semaine, les autres propriétés (crus bourgeois, crus artisans) profitent de cette vitrine et de ce temps fort pour faire connaître leurs vins. Alors qu'une bonne partie des professionnels de la filière et des grands acheteurs sont sur place, c'est l'occasion de faire du commerce et de prendre des contacts. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'opération menée par le laboratoire Oenocentre de Pauillac au château Corconnac.