

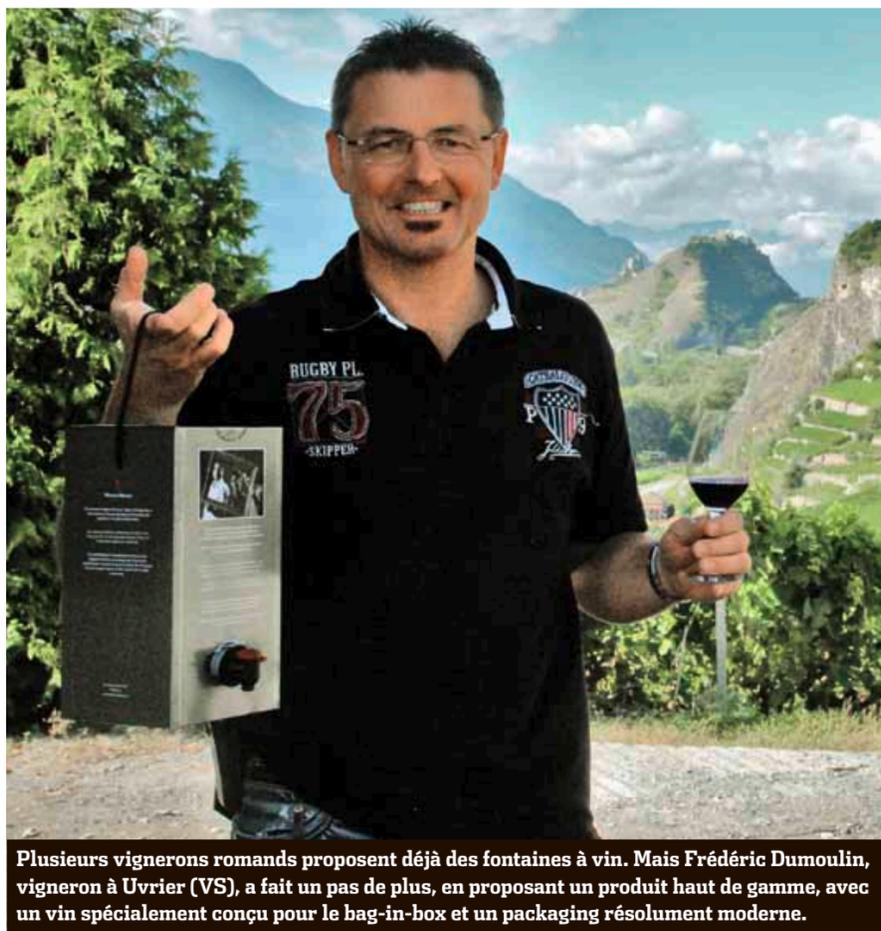
INNOVATION AGRICOLE

Un Valaisan révolutionne les fontaines à vin

«Le bag-in-box, ou fontaine à vin, c'est 30% du marché français du vin et 60% du marché suédois. Si ça fonctionne chez les autres, pourquoi pas chez nous?» Frédéric Dumoulin, vigneron-encaveur à Uvrier, a lancé un pari assez fou il y a un an, celui de commercialiser ses crus autrement qu'en bouteilles. A la tête de la Cave L'Orpailleur, le vigneron-encaveur valaisan de 46 ans réalise plus de la moitié de son chiffre d'affaires annuel en commercialisant ses bouteilles et complète son revenu en vendant du vin en vrac à quelques grands acheteurs romands. «Le marché se resserre depuis 2010, notamment pour le pinot noir et le fendant, qui constituent le cœur de notre production, et cela devient difficile de commercialiser ces vins à des prix rémunérateurs. Pour sortir de ce marasme, il faut donc trouver de nouveaux débouchés et recourir à des modes de consommation originaux», souligne Frédéric Dumoulin, qui n'a pas hésité à innover.

Un concept original

Le bag-in-box est une solution qui séduit le Valaisan, mais qui peine à démarrer en Suisse. Les consommateurs l'associent souvent à une image de vin bas de gamme, vendu à vil prix. «Revaloriser l'image du bag-in-box, montrer qu'il peut aussi être synonyme de vin de qualité et millésimé, telle a été notre démarche», résume le vigneron valaisan, qui s'est associé à deux spécialistes du marketing, Nicolas et Halima Servageon. Frédéric Dumoulin conçoit avec leur aide un emballage au format et au design originaux, se différenciant du bag-in-box classique. Mais il ne s'arrête pas là. Il crée un vin spécifique pour ce contenant. L'assemblage à base de pinot noir qu'il propose se veut très rond et moderne, afin de coller aux attentes d'un public jeune, urbain, branché, pour qui le «plop» caractéristique de la bouteille qu'on débouche n'est pas indispensable. Enfin, pour la commercialisation de ces bag-in-box,



Plusieurs vignerons romands proposent déjà des fontaines à vin. Mais Frédéric Dumoulin, vigneron à Uvrier (VS), a fait un pas de plus, en proposant un produit haut de gamme, avec un vin spécialement conçu pour le bag-in-box et un packaging résolument moderne.

il fonde La Sellerie du Vin. Pour les Classic collection rouge et rosé, le consommateur paie 49 fr. 90 le cubi de trois litres, soit l'équivalent de 12 fr. 50 la bouteille. Une année et 1800 bag-in-box plus tard, l'objectif est atteint. «On a découvert que les personnes âgées constituent aussi un public cible: elles sont attachées à la production locale et séduites par le côté pratique de la fontaine, qui permet de conserver un mois le vin entamé.» L'emballage en carton et la poche en plastique recyclable

en font par ailleurs un produit affichant un écobilan des plus positifs. «Enfin, les restaurateurs apprécient le gain de place, tout comme le fait qu'il n'y ait plus de pertes.» Pour Frédéric Dumoulin, le pari est donc gagné. Si une frange de la clientèle traditionnelle reste réticente à l'idée de consommer son vin autrement qu'en bouteille, la diversification qu'il a entamée avec ces fontaines à vin lui permet aujourd'hui d'envisager l'avenir plus sereinement.

CLAIRE MULLER ■

LE COUP DE FIL À L'ÉTRANGER

«Sans soutien étatique, nous subissons les fortes fluctuations des marchés»

L'agriculture néo-zélandaise est réputée pour ses coûts de production bas, un soutien étatique minimum et un immense marché à l'exportation. Mais, en ce début de printemps aux antipodes, la situation n'est pas si rose pour les producteurs, témoigne Pete Greenwood, qui exploite un domaine de 575 hectares près de Christchurch, dans le sud du pays.

Décrivez-nous votre exploitation.

► Nous élevons 2000 brebis de races romney et suffolk, ainsi qu'une centaine de vaches allaitantes. La tonte des moutons nous procure 15 tonnes de laine par an, destinée à la confection de tapis et de chaussettes. Nous commercialisons annuellement en moyenne 2200 agneaux pour la viande. Mais l'année dernière, à cause de conditions climatiques difficiles, nous avons dû vendre 80% de nos agneaux à des engraisseurs. Ce qui a entraîné un grand manque à gagner. Nous possédons également 100 hectares de pins et une cinquan-

taine d'hectares d'arbustes indigènes. Les pentes sont très raides à certains endroits, et seulement 50% du domaine peut être travaillé avec un tracteur.

Où en sont les travaux, à cette saison?

► Nos bêtes sont dehors toute l'année. A la mauvaise saison il faut les nourrir avec un mélange de foin, de silo d'herbe de brassacées (navets et choux). Je viens de terminer la vaccination des brebis contre une bactérie, le clostridium, et de clôturer des parcs pour les agnelages. Nous avons eu un hiver doux, mais très humide. En trois jours il est tombé 200 ml de pluie, soit autant qu'en quatre mois une année normale. Les vents très forts ont ravagé deux hectares de pins. Mais le printemps s'annonce bien. Nous allons avoir beaucoup d'herbe, bien plus que les autres années a priori. Les agnelages vont bientôt commencer. Je m'apprete à planter en semis direct les brassacées qui serviront à nourrir les agneaux sevrés.

Quelles sont aujourd'hui vos principales préoccupations?

► Les coûts de production vont croissant, notamment en ce qui concerne le carburant et les produits de fertilisation. Il faut savoir qu'en Nouvelle-Zélande, nous ne sommes pas du tout soutenus par l'Etat. De plus, nous sommes touchés de plein fouet par la volatilité des marchés, notamment celui de la viande: en 2011, nous touchions 112 dollars néo-zélandais par agneau commercialisé, mais en 2012 plus que 85 dollars. Avec la sécheresse de l'été passé, il y aura sans doute moins d'agneaux cette année sur le marché, lequel devrait par conséquent repartir à la hausse. Enfin, ma femme travaillant à l'extérieur de l'exploitation trois jours par semaine et nos enfants s'étant orientés vers d'autres professions, je vais devoir embaucher un aide pour l'été. Le travail est pénible, mais le paysage est à couper le souffle, s'il y a des intéressés!

PROPOS RECUEILLIS
PAR CLAIRE MULLER ■

L'ÉCHO DES CAMPAGNES

Chaque mois, des producteurs romands font le point sur les travaux agricoles en cours dans leur exploitation. Le bel été qui a suivi un printemps pourri a redonné le moral aux paysans. Dans les vignobles grêlés, on s'organise différemment, à quelques jours du début des vendanges.



Jenny et Michel Tille, Château-d'Ex (VD)

80 hectares en association, 4 alpages et 75 vaches laitières

«Cette semaine, avec le beau temps, nous allons effectuer notre troisième coupe d'herbe. Nos vaches passent leur dernière semaine à l'alpage, au-dessus de L'Etivaz (VD). Ces prochains jours, nous allons les laver et préparer des décorations en vue de la désalpe qui aura lieu ce samedi. S'il a commencé avec du retard, l'été à l'alpage a été exceptionnel, avec beaucoup d'herbe, d'une excellente qualité. Nous avons fabriqué à peine moins de fromage qu'en une année normale. Nous sommes donc satisfaits.»



Jean-François Cachemaille, Baulmes (VD)

35 hectares de prairies et de maïs, 35 vaches laitières

«Mes génisses sont à l'alpage, sous le col de l'Aiguillon (VD) jusqu'à la semaine prochaine. Les trois coupes d'herbe ont donné moins de fourrage que les années passées, à cause d'un printemps froid puis d'un été sec. Il faudra nourrir davantage nos bêtes avec de l'aliment cet hiver. Les maïs, que nous faucherons certainement mi-octobre pour en faire des bouchons séchés pour nos vaches, sont beaux. La récolte s'annonce prometteuse.»



Luc et Damien Mermoud, Lully (GE)

5 hectares de vigne, 16 cépages

«La grêle du 20 juin dernier a détruit nos vignes à 75%. Il y a des parcelles, comme celle de cabernet franc, où l'on ne mettra même pas les pieds. Je ne vais avoir besoin que de sept vendangeurs durant deux jours, au lieu de dix durant dix jours. Malgré ce coup dur, je reste confiant quant à la qualité. Les baies n'étaient pas encore formées au moment de la grêle et le beau temps de cette semaine va accélérer leur maturité. Et puis, je retiens de très beaux témoignages de solidarité lors de cet événement.»