



## CAVE DE SAUMUR

## 60 cuvées nées de terroirs qualifiés

**Valoriser au mieux le potentiel de chaque parcelle, pour répondre aux marchés, c'est le programme de qualification des terroirs mis en place à la cave de Saumur.**

■ « Chaque client est différent, nous avons créé un vin pour chacun d'entre eux ». La Cave de Saumur vinifie un tiers du vignoble saumurois. Elle se positionne clairement sur une démarche de segmentation pour

être en adéquation avec les goûts et demandes des consommateurs. Elle propose désormais quatre grandes gammes, destinées à quatre familles de consommateurs du vin, qui sont ressortis d'une étude de deux ans : les « découvreurs », auxquels est proposée la gamme initiation, des vins souples à forte intensité aromatique. Public visé : urbain, jeune et féminin. Les « hédonistes », consommateurs de vin plutôt occasionnels, pour lesquels sont élaborés des vins avec plus de longueur en bouche. Troisième famille, celle des « initiés », consommateurs plus fré-

quents, et quatrième celle dite des « festifs », à qui sont destinées les bulles. « Les 100 000 hectolitres vinifiés chaque année sont maintenant divisés en 60 cuvées différentes », résume le directeur Dominique Breton.

Ce travail de segmentation commence bien en amont de la vinification. Il repose sur une cartographie des terroirs réalisée entre 2004 et 2007 pour la coopérative par la Cellule des terroirs viticoles (Université d'Angers) et l'Inra. Pas moins de 4 000 parcelles de vigne, sur une surface de 2 000 hectares, ont été répertoriées,

caractérisées : roche mère, profondeur du sol, réserve en eau, topographie, vigueur et précocité induite par le terroir. Ces informations sont couplées avec la connaissance du matériel végétal en place. « A partir de ces données, chaque parcelle va être orientée vers le type de vin le plus approprié : effervescent, rosé, rouge de printemps léger et fruité, rouge de garde plus structuré, lieu-dit, haut de gamme », explique Marie Gilson, responsable vignoble. « Certaines cuvées seront issues de la vigne d'un seul apporteur et seront valorisées dans la gamme "Terroirs". Elles porteront le nom d'un lieu-dit ou d'un terroir ». D'autres cuvées seront constituées d'assemblages et seront identifiées sur la bouteille par la signature du maître de Chai. Une parcelle est affectée à une gamme, mais cette affectation peut être réajustée jusqu'au dernier moment, comme l'explique Marie Gilson : « en 2009, un tiers des affectations de parcelles a changé pendant les trois semaines avant les vendanges ». A son arrivée au chai, chaque remorque de raisin est soumise à un bilan colorimétrique (système Qualiris muni d'un appareil photo) analysant objectivement la maturité et le potentiel de la vendange. Pour les vins



« Les 100 000 hectolitres vinifiés chaque année sont maintenant divisés en 60 cuvées différentes », résume le directeur Dominique Breton.

hauts de gamme sélectionnées sur des terroirs d'exception, des vendanges en vert sont faites en juillet et le rendement est limité à 40 hl. La date de vendange est prévue pour obtenir une maturité très avancée, avec vendanges manuelles en caisses et tri sur table. « L'idée est d'aller jusqu'au bout du potentiel, de tirer le maximum de valeur ajoutée », souligne Dominique Breton.

Anjou Agricole  
S. Héloray

## SIVAL BIO

## Le vent en poupe

**Après un réel succès du bio pour l'édition 2009, le SIVAL reconduit sa volonté de développer le sujet à travers des conférences, des visites guidées ou encore le répertoire de tous les exposants fabricant du bio.**

■ Le salon et la Chambre régionale d'agriculture des Pays de Loire proposent ainsi des conférences bio jeudi 14 janvier 2010 (horaires, lire page I).

• **Bio maraîchage, « du champ à l'assiette en collectivité ».** La restauration hors domicile introduisant les produits bio connaît un essor sans précédent. Pour autant, l'offre agrobiologique est-

elle suffisamment organisée pour que la filière dans sa globalité puisse répondre à cette attente sociétale ? Au travers d'expériences vécues par les différents maillons de la chaîne, du champ à la cuisine collective, les conférenciers chercheront à éclairer les stratégies à privilégier, les pièges à éviter ou les incontournables. En partant d'un opérateur, le cuisinier d'une cantine de lycée par exemple, « du champ à l'assiette » proposera de mettre en évidence les conditions de réussite de la mise en œuvre. Des opérateurs historiques de la région, Bio Loire Océan ou Manger Bio 44, démontrent la nécessité de la planification et de la concentration de l'offre. Des opérateurs économiques de poids comme La rosée des Champs en 4<sup>ème</sup> gamme, routinier de la RHD, s'adaptent aux exigences de la bio. Enfin, autour des comités techni-

ques (CDDL, CDDM, GDM 85 ou Gabb) comment les producteurs trouvent l'accompagnement leur permettant de répondre aux exigences exprimées ? « Du Champ à l'Assiette » ou en quoi l'exigence de la constitution d'un repas se répercute jusqu'aux conditions de culture est là pour démontrer la faisabilité de l'introduction des produits bio dans notre alimentation.

• **Bio Viti : la maîtrise de l'enherbement en viticulture bio.**

La mise en œuvre des orientations du Grenelle de l'environnement et du plan écophyto 2018 rend l'usage des produits phytosanitaires des plus contraignants. En viticulture, les produits dont l'impact est le plus visible sur la qualité de l'eau sont les herbicides. Par voie de conséquence, le premier levier d'action pour rencontrer les objectifs de ces plans d'actions environnementaux serait de se passer d'herbicide en s'inspirant des pratiques utilisées en agriculture biologique.

Au travers de témoignages de viticulteurs, de préconisations de techniciens et d'expérimentations conduites par l'IFV (Institut Français de la Vigne), les intervenants apporteront un éclairage sur les pratiques, les choix d'outils, les conséquences à gérer sur le fonctionnement de la vigne, du fait de la mise en œuvre de pratiques de tontes et de travail du sol.

Avec la collaboration de l'IFV et du GDDV

• **Un répertoire bio :** Distribué sur le salon, ce répertoire fournit la liste des exposants présentant un matériel à destination des productions biologiques ou ayant un rapport direct avec cette production.

**informatique**

Logiciels spécifiques :  
caisse gestion commerciale productions

Ordinateurs  
Portables  
Ultra-portables  
Pda et smartphones  
Périphériques  
Vidéo surveillance  
Internet  
Wimax

**ACI**  
solutions informatiques

**Présent au Sival**  
Amphitéa - M 348

**02 41 33 66 61**

**Bâtiments Viticoles  
Agricoles et Industriels**

**Charpente**  
**Couverture**  
**Bardage**  
**Isolation**  
**Maçonnerie**

**Charpentes bois  
et métal**

**Chais**  
**Stabulations  
libres**  
**Hangars à  
matériels**  
**Bâtiments  
de stockage**  
**Bâtiments  
industriels**

N'hésitez pas à nous consulter. Nous étudierons vos projets.

**Sarl Georges MOREAU**  
GRÉZILLÉ - 49320 BRISSAC  
Tél. 02 41 74 10 90  
Fax. 02 41 74 10 99

Présent au Sival  
Grand Palais E52