

# BANDOL

## FAIRE LA FOIRE OU PAS ?

Les grands noms de l'appellation boudent le rendez-vous commercial. Petits domaines et coopératives privilégient, eux, la présence en grande distribution

BANDOL (VAR) - envoyé spécial

Au faite de la colline, le regard embrasse la masse sombre des chênes et les taches plus claires des vignes. Au loin, soulignées par l'obscurité de cette belle soirée d'août, les lumières des villes côtières varoises de Bandol, Sanary-sur-Mer et Six-Fours-les-Plages. Nous sommes au point le plus haut du Château de Pibarnon, à La Cadière-d'Azur, l'un des grands noms des vins de Bandol, au Pi-Bar Ephémère, un rendez-vous estival pour déguster les blancs, rosés et rouges d'Eric de Saint-Victor, l'heureux propriétaire du domaine (52 hectares en bio depuis 2004).

Au rythme de la guitare jazz d'Emile Melençon et de la voix d'Alice Martinez, les commentaires de la trentaine de convives sur le rosé 2014 ou le rouge 2009 vont bon train. On évoque aussi le futur grand rendez-vous, la fête du millésime qui se tient chaque premier dimanche de décembre, sur le port. L'occasion pour les viticulteurs – ils sont quelque soixante-dix dans l'appellation bandol créée en 1941 – de faire découvrir leur production. Mais personne ici ne semble se soucier de l'autre événement pourtant proche : les foires aux vins qui envahiront les enseignes de la grande distribution en septembre et en octobre.

L'appellation bandol bouderait-elle cet incontournable de la rentrée ? Eric de Saint-Victor n'y va pas par quatre chemins : « Pourvu qu'on n'y soit pas ! C'est une question de positionnement et nous privilégions les caves et la restauration. » Le dynamique quinquagénaire confie même avoir fait enlever des rayons de supermarchés des bouteilles de Pibarnon quand, par hasard, elles s'y trouvaient. « Il existe un marché "gris", des grossistes indéliçables ou des restaurateurs qui vendent des bouteilles à la grande distribution à cette occasion, explique Eric de Saint-Victor. Les clients font la démarche de venir à la propriété, de nous chercher chez les cavistes et ils ne sont pas contents de nous voir en grande surface. Certains d'entre eux prennent même des photos de ces bouteilles afin qu'on puisse identifier les lots et traquer ceux qui les revendent. »

### « Pas d'approche consensuelle »

Le bandol, nectar qui honorait la table royale de Louis XV, est produit à hauteur de 60 000 hectolitres par an, quand médoc et haut-médoc en produisent plus de 550 000. Il est facile de comprendre que les grands noms du bandol, dont le prix est plutôt élevé, privilégient une image haut de gamme. Reynald Delille, à la tête du domaine de Terrebrune (30 hectares en production bio à Ollioules), dit carrément « avoir la haine » des foires aux vins. Bien campé sur les terres calcaires datant du



trias, vieilles de 200 millions d'années, Reynald Delille joue la carte de petites quantités soigneusement distribuées chez des cavistes et dans des restaurants de renom. La réputation de ses vins de grande garde, à attendre des dizaines d'années, s'y trouve confortée.

Guillaume Tari, président de l'Organisme de défense et de gestion (ODG) de l'appellation d'origine contrôlée (AOC) bandol et à la tête du domaine de la Bégude, un superbe terrain sur les hauteurs du Castellet, 500 hectares dont 20 en production, tient à peu près le même discours. Adeptes du bio et amoureux de ses restanques, ces murs de pierres qui dessinent la Provence, il est arrivé il y a une vingtaine d'années de Margaux où sa famille possédait un grand cru classé, Château Giscours. Il dit ne pas être intéressé par les foires aux vins, même si « le risque de s'y retrouver existe toujours ». Mais, en tant que président de l'appellation, il se montre plus mesuré : « Ce n'est pas un sujet dont on parle, il n'y a pas d'approche consensuelle. C'est un périmètre personnel, chacun fait ce qu'il veut. »

A Bandol, en effet, certains ne tournent pas le dos aux foires. « Les grands, en général, n'aiment pas voir leurs vins se déprécier, mais beaucoup de petits propriétaires qui se retrouvent, en fin d'été, avec un stock de rosés trouvent une solution dans ces foires aux vins », explique Pascal Pèrier, directeur de l'œnothèque des vins de bandol et coauteur d'un instructif ouvrage, *Le Bandol* (Nouvelles Editions Loubatières, 2013).

À la tête du domaine Le Galantin avec sa sœur Céline, Jérôme Pascal ne cache pas son intérêt pour ce rendez-vous commercial. « On envoie des échantillons pour y participer et on a été sélectionné dans quelques magasins, notamment au Luxembourg. C'est bien pour les gens, ils ont accès à une gamme variée, à des prix raisonnables. » Laurent Bréban, directeur commercial des Vins Bréban, à Brignoles, qui proposent quelques bandols autour de 10 euros – soit moins de la moitié du prix des bouteilles proposées par les grands noms –, se montre critique envers ceux qui boudent l'événement : « Je trouve dommage de rater cette vitrine pour les appellations, cela permet aux clients de découvrir de nouveaux vins, ce n'est pas une image dévalorisante. » Participant à ces foires, il privilégie cependant la présence de ses vins « au fond des rayons toute l'année ».

Cette stratégie est aussi celle des coopératives rivales de l'appellation, le Moulin de La Roque et les Vignerons de la Cadiérenne, 180 vigneron pour la première et 317 pour la seconde. Olivier Maquart, directeur du Moulin de La Roque, privilégie des « références permanentes » et un développement à l'export. Quant à Marc Jourdan, pour la Cadiérenne, il regrette d'être peu présent lors de ces rendez-vous : « Les grandes enseignes préfèrent sélectionner des produits nouveaux, or nous, nous sommes présents en permanence. »

Ce retrait de bandol s'inscrit dans une donnée plus large : les côtes-de-provence sont les vins les moins représentés dans les foires en France (2,2% de l'offre). Au magasin Super U de Bandol, les clients se précipitent pour acheter les derniers rosés de l'été. Dans les rayons, une quarantaine de bandols sont proposés en permanence. « Pour la foire aux vins, j'en aurai une dizaine de plus », déclare Emmanuel Diers, le directeur. Les gens d'ici ne sont pas trop intéressés par le bandol, qui est un vin trop cher, ils cherchent plutôt des côtes-du-rhône. » Le rendez-vous vient aussi trop tard, selon lui : « Les autres enseignes vont démarrer plus tôt et les clients auront déjà dépensé ailleurs. » Mais, ici comme ailleurs, la foire aux vins sera mise en scène. « C'est un incontournable, comme la rentrée scolaire. » ■

RÉMI BARROUX

## Les clés du vignoble

**Label** Le 11 novembre 1941, les vins de Bandol (Var) accèdent au rang d'appellation d'origine contrôlée.

**Surface** Le vignoble couvre 1580 hectares (sur 8 villes) que se partagent 70 producteurs déclarants et 2 coopératives principales. Ces dernières réalisent 40% de la production.

**Rosé** Il est largement dominant (75%), comme souvent en Provence, mais les bandols rosés offrent d'étonnantes capacités de vieillissement (à base notamment de mourvèdre) et une robe plus soutenue.

**Rouge** Le fougueux mourvèdre entre dans la composition des vins au minimum à hauteur de 50 %, mais souvent à 70 % voire 95% pour des cuvées de longue garde. Il est associé au cinsault et au grenache, plus tendres, mais aussi au carignan et au syrah. Les rouges représentent 22% des bandols.

**Blanc** Il correspond à 3% de la production. Il est composé de 50% à 95% de clairette, ugni blanc et bourboulenc pour les cépages principaux, mais aussi de marsanne, sauvignon, rolle...