MONT TAUCH

« Les Grands Chais nous ont fait avancer »

En s'alliant aux Grands Chais de France, la cave Mont Tauch s'est assuré des débouchés pour toute sa récolte. Elle bénéficie aussi des conseils de son partenaire pour adapter ses rouges, à la demande.

ÉTIENNE LARIS ET PIERRE AMIOT, président et directeur de Mont Tauch, coopérative qui produit 40 000 hl, principalement en AOC Fitou et Corbières. © M. TRÉVOUX

Mont Tauch revient de loin. La coopérative de Tuchan, dans l'Aude, a changé radicalement de stratégie au début des années 2010. Après avoir frôlé la liquidation judiciaire en 2013, elle se recentre sur la production, limite son activité commerciale à la France et confie la distribution exclusive de ses vins à l'export aux Grands Chais de France (GCF). Quatre ans plus tard, le partenariat est étendu : GCF s'engage à acheter 85 % de la production de Mont Tauch, soit entre 35 000 et 40 000 hl par an, tandis que la coopérative ne conserve la distribution de ses vins qu'au niveau régional et dans le circuit CHR. Ce partenariat prévu sur neuf ans fixe les volumes et les prix.

Au-delà de la garantie d'écoulement de sa production, Mont Tauch bénéficie des conseils de son partenaire, qui l'oriente vers les produits réclamés par le marché : *« Ils nous ont fait avancer sur les maturités des raisins. Pour avoir de la rondeur et de la sucrosité, nous demandons à nos adhérents de pousser les maturités. Nos syrahs d'entrée de gamme sont passées de 13 à 13,8 % vol. en moyenne. Dans notre grille d'apport, nous avons augmenté le degré exigé de 0,5 à 1 % vol. selon les cuvées, les adhérents étant réticents à retarder leurs vendanges. Ils craignent les dégâts des sangliers et le mécontentement des vendangeurs quand ils leur imposent des pauses de trois-quatre jours »*, explique Étienne Laris, le président.

En février dernier, la coopérative a embauché un technicien vignoble pour peaufiner ses sélections parcellaires selon les orientations de son partenaire. En vue de mieux regrouper les parcelles de même potentiel, ce dernier a recours aux images satellitaires Œnoview, pour lesquelles GCF met la main à la poche. *« Nous segmentons de plus en plus nos productions pour coller à la demande de notre partenaire. Ils définissent les profils produits mais ne sont pas présents lors des vinifications. C'est à nous de mettre en place des itinéraires de vinification adaptés pour répondre à leurs attentes. En revanche, ils ont la main sur les assemblages. En novembre et décembre, ils dégustent toutes les cuves pour vérifier si elles sont bien dans le bon segment. Et à partir de janvier, ils attaquent les assemblages. »*

Si le partenariat fonctionne bien, il n'est pas à l'abri de soubresauts. Lors du dernier millésime, confronté à une baisse de ses ventes de fitou, GCF en a acheté moins, basculant une partie des volumes en AOP Corbières ou en IGP. *« C'est un manque à gagner pour nos adhérents, même si le prix du fitou a été maintenu et que les IGP ont été mieux payés que les cours du marché. Face à cette crise, on a pris en compte les difficultés de notre partenaire, en espérant revenir rapidement aux conditions initiales. Pour 2020, nous avons négocié un nouvel avenant avec un volume de fitou à la hausse et on se donne deux ans pour revenir aux volumes initiaux. Et n'oublions pas qu'en cinq ans, le prix de nos fitous a progressé de 25 €/ha »*, confie Étienne Laris.

Une fois par an, l'équipe de GCF rencontre les adhérents de la coopérative pour leur présenter les grandes tendances du marché. Les responsables commerciaux France et export du négoce viennent aussi régulièrement devant le conseil d'administration pour faire un retour sur la commercialisation des vins sur les différents marchés. Des échanges qui permettent aux coopérateurs de mieux appréhender les contraintes des commerciaux. *« Quand on a signé ce partenariat en 2017, on tremblait. Aujourd'hui, même les plus réticents à l'époque sont satisfaits. Dans le contexte actuel, on s'en tire plutôt bien »*, estime Étienne Laris.

Une cuvée de centenaires

C'est un projet des deux partenaires. *« Pour ce millésime, nous allons travailler de nouvelles cuvées à partir de vignes centenaires. Nous disposons d'une soixantaine d'hectares de vignes très âgées, surtout des carignans. Nous allons faire une sélection de ces parcelles et proposer aux adhérents volontaires un cahier des charges spécifique, avec des contraintes de surface foliaire, de rendement, d'état cultural... Avec ces vignes qui ne produisent pas plus de 20 à 30 hl/ha, on veut faire une cuvée très concentrée, mais avec des tannins bien mûrs et enrobés qui apportent de la structure mais pas d'astringence. Une cuvée iconique pour mettre en avant le potentiel de notre terroir et des hommes »*, soutient Étienne Laris. Cette cuvée sera commercialisée par les deux partenaires.