



TERROIRS Du vin qui cartonne

A Morges, les Grundlehner proposent des crus de qualité dans des fontaines à vin qui permettent de conserver le goût des nectars plusieurs semaines après leur ouverture. **p. 9**

MORGES Ouverte depuis la fin du mois de mars, une échoppe ne vend que des crus de qualité, mais conditionnés en boîte.

FABIEN DARVEY

fabien.darvey@lacote.ch

Nichée au milieu de la rue Centrale de Morges, une vitrine couleur lilas attire directement le regard. Le magasin BiBoViNo, ouvert depuis la fin du mois de mars, détonne. Et pas uniquement par son apparence.

Son fonds de commerce? La vente de vin en Bag In Box (BiB), ou fontaine à vin. Une première dans la région. Bien loin du cubi d'autrefois, ce type de conditionnement est composé d'une poche en plastique souple, fermée par un robinet. Le tout est protégé par un carton, à la manière de ce qui se fait déjà pour le jus de pommes.

Pierre et Cramilda Grundlehner, les tenanciers, ont racheté la franchise pour tout le pays. Mariés depuis 29 ans, ils se sont rencontrés dans le monde de l'hôtellerie. Ils ne sont pas des inconnus dans la région. Pendant trois ans, ils ont tenu le Tapascow, à Cossonay, où le couple proposait déjà, parmi ses quarante vins à la carte, une sélection de grands crus en BiB. «Nous avons testé ce système pendant plus d'un an et nous avons été séduits», raconte Pierre Grundlehner. Les retours des clients sur la qualité des vins étaient excellents et nous avons gagné en souplesse d'utilisation.» Déjà présente dans de nombreuses villes de France, en République Tchèque et à Malte, l'enseigne s'est donc exportée en Suisse.

Balayer les idées reçues

Pour l'heure, seuls des vins français sont proposés en BiB dans l'enseigne morgienne. «Pour certains vignerons, mais surtout les consommateurs, ce type de produit

est associé à de la mauvaise qualité, regrette Pierre. Les BiB que l'on trouve en Suisse sont à 95% industriels et de qualité médiocre. Lorsque les gens poussent la porte, c'est un grand travail d'explication sur le produit, son usage.»

Cette image, l'enseigne veut la changer en commercialisant des crus renommés, comme le Condrieu de Christophe Pichon, vigneron emblématique des Côtes du Rhône, ou encore un Crozes-Hermitage et le Château Magence. «On espère élargir l'offre aux vins suisses – nous sommes déjà en discussion avec certains vignerons – et faire connaître des vins du terroir étrangers, précise Cramilda. Mais nous vendons aussi, en bouteille, les vins de la ville de Morges. C'était très important pour nous de représenter la Suisse.»

Un vigneron précurseur

Sur La Côte, certains vignerons sont réticents alors que d'autres ont rapidement été convaincus par les atouts du BiB. A Givrins, Philippe Bovet a commencé à en fournir en 2007. «Le déclic, c'est que j'étais contre l'usage des litrons. Je n'ai jamais voulu entrer dans le concept, pour des questions d'image et de mauvaise conservation, explique le vigneron. J'ai rapidement été convaincu par le système, mais il fallait prouver que ce n'était pas un contenant destiné à de la mauvaise qualité». Raison pour laquelle il a décidé de proposer tous ses vins également en BiB. Ce faisant, Philippe Bovet a dû repenser toute sa logistique. «On peut produire des quantités importantes si le marché est bien planifié. En termes de stockage, ce n'est pas pareil. Si le vin n'est pas vendu dans les six mois, on est juste bons pour percer la poche et tout est perdu.» Cette année, 7000 litres de sa production ont déjà été mis dans des fontaines à vin.

Selon lui, il existe quatre avantages majeurs: le prix, la réduction de l'espace de stockage, la facilité d'usage mais surtout la dimension

écologique des matériaux utilisés. Victime de son succès, cette offre ne figure pas sur son site, car elle «cannibalise la vente en bouteille». Pourtant, Philippe Bovet est

puis qu'il propose son vin en BiB. L'atout majeur de ce type de conditionnement? La durée de conservation des crus une fois entamés. «Il n'y pas de perte de goût



« Il fallait prouver que ce n'était pas un contenant destiné à de la mauvaise qualité. »

PHILIPPE BOVET VIGNERON-ENCAVEUR DE GIVRINS CONVAINCU PAR LE BAG IN BOX

convaincu que ce marché ne remplacera jamais le contenant en verre. «Ce n'est pas encore entré dans les mœurs. Mais j'y crois et je continuerai à y croire.» Philippe Bovet fournit d'ailleurs l'Auberge du Sapin, qui jouxte sa cave, de-

jusqu'à six à huit semaines après ouverture, garantit Pierre Grundlehner. Cela permet de servir la quantité que l'on souhaite, sans devoir jeter.» Spécificité supplémentaire, les vins en BiB ne sont pas destinés à être gardés mais plutôt

à être consommés rapidement. «Nous assurons un an de garantie tant que la première goutte n'est pas versée, ajoute le vendeur. Mais il faut bien conditionner. En un mois, nous avons vendu un tiers de notre stock, soit plus de 250 cartons. Nous n'aurons pas de problème dans la gestion des stocks.»

Aller de l'avant, toujours

Friand d'innovation, le couple aime sortir des sentiers battus. A Cossonay, il proposait déjà des crus haut de gamme grâce à la technologie Coravin. Ce système utilise une fine aiguille qui perce la capsule ou le bouchon pour accéder au vin. Ainsi, la bouteille peut se conserver plusieurs mois, sans perte, le liquide n'étant jamais au contact de l'oxygène. Les fontaines à vin garantissent également cette imperméabilité. A chaque utilisation,

la poche se rétracte, évitant ainsi l'infiltration d'oxygène à l'intérieur.

Cette durée de conservation supérieure après l'ouverture est l'un des arguments qui plaide en faveur du BiB. Mais il n'est de loin pas le seul. «C'est léger, facile d'utilisation et surtout très pratique, explique Cramilda Grundlehner. En plus, la tendance de ne pas exposer la bouteille directement sur la table est en train de revenir.» Raison pour laquelle le magasin vend aussi des carafes. Mais les tenanciers ne comptent pas s'arrêter là. Prochainement, une franchise ouvrira ses portes au Flon, à Lausanne. ◉

INFO 10.05.17

Les trouver
rue Centrale 1, 1110 Morges.
Ouvert du mardi au vendredi (10h-12h45 et 15h-18h45) et le samedi (10h-17h).

La technologie du BiB se développe à Changins

TECHNOLOGIE La haute école de viticulture et œnologie de Changins est au cœur du développement du Bag In Box. Julien Ducruet, professeur de technologie, y voit un avantage pratique, économique et aussi écologique. «*En termes de bilan carbone, un BiB de 5 litres, c'est 15 à 20 fois moins d'émissions carbone que six bouteilles en verre. Cependant, la question du recyclage pose encore problème car les poches utilisées sont composées de plusieurs types de plastique. Mais je ne doute pas qu'on puisse progresser un jour pour qu'un BiB 100% recyclable soit proposé.*»

Le carton est aussi un élément essentiel. «*Il sert à protéger tant le liquide que le film, explique Julien Ducruet. Si celui-ci est rayé, c'est portes ouvertes pour l'oxygène, comme une chambre à air percée.*» De plus, cette enveloppe est un très bon support de communication.

Autre segment de recherche de l'école: l'impact des conditions de remplissage et de stockage sur la conservation et la qualité du vin, notamment en Bag In Box. «*Aujourd'hui, on arrive à des durées satisfaisantes de plusieurs semaines, qui sont en général supérieures au temps de consommation, explique Julien Ducruet. La température idéale est de 12 degrés, mais on peut garder du vin en BiB facilement plusieurs mois au frigo.*»

L'enjeu technique majeur? Eviter que de l'oxygène ne s'infilte par perméabilité dans la poche, car cela accélère son vieillissement. «*A 40 degrés, dans le coffre d'une voiture, il pénètre 30 fois plus d'oxygène que s'il est conservé à 6 degrés.*» S'il est possible de produire des poches moins perméables aux gaz, c'est techniquement complexe et pas encore forcément viable sur le plan économique.



Julien Ducruet croit au futur du BiB en Suisse. ARCHIVES LA CÔTE

LE CAS DU CHASSELAS

Aujourd'hui, selon les chiffres de Julien Ducruet, 20% de la production mondiale est stockée en Bag In Box. Un chiffre qui ne ferait qu'augmenter. Pourtant, ce type de conditionnement souffre encore d'une réputation bas de gamme. «*Si le BiB ne s'est pas*

encore imposé en Suisse, c'est une question d'image et de tradition, affirme Julien Ducruet. Cela fait trente ou quarante ans que la capsule à vis s'est implantée, mais il a fallu du temps pour que les gens l'acceptent. En France, elle est très peu répandue et mal acceptée par les clients.» En outre, le BiB se prête mal au conditionnement du chasselas traditionnellement carbonique. Naturellement présent, le gaz peut se volatiliser et faire gonfler la poche. Qu'à cela ne tienne, l'école est en train de développer un contenant étanche, l'Ecofass, à même de stocker les produits effervescents. «*Le BiB s'est avant tout développé pour son coût réduit et donc avec des vins d'entrée de gamme mais je suis persuadé qu'on a tout intérêt à y mettre aussi des vins plus haut de gamme, pour autant que les mentalités changent. Il faut juste oser.*»

TÉMOIGNAGES DE VIGNERONS

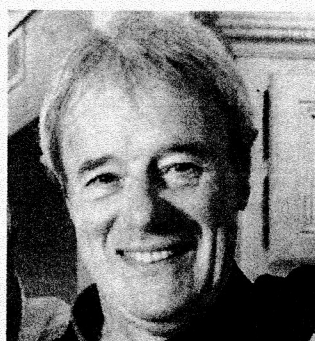


ARCHIVES LA CÔTE

«Pas notre philosophie»

Michel Cruchon (Echichens)

Ce n'est pas notre tasse de thé. Nous sommes plus branchés haut de gamme, avec des belles bouteilles et étiquettes. En plus, tous nos vins sont faits en biodynamie, ce n'est pas pour les mettre dans du plastique. Il y a des avantages mais cela ne correspond pas à l'image que l'on souhaite donner de nos produits ni à notre philosophie d'entreprise. Nos clients ne comprendraient pas. Il y a un marché pour tout, mais nous n'avons pas prévu de commencer. Nous ne sommes pas détenteurs de la vérité, chacun est libre de choisir sa ligne. ●



CEDRIC SANDOZ

«Trouver un équilibre»

Raymond Paccot (Féchy)

Sur le plan qualitatif, c'est parfait. Mais ce n'est pas encore à l'ordre du jour chez nous. C'est le même problème que la capsule à vis il y a trente ans, c'est une question d'image. Et pour l'heure, elle n'est pas super. On ne peut pas se permettre de vendre des vins trop chers dans ce type de contenants mais, en même temps, il faut proposer de bons produits. C'est une question d'équilibre à trouver. Pour le moment, ce n'est pas un marché qui nous correspond et, si on devait commencer à en produire, il faudrait trouver quelqu'un qui nous fasse la mise en bouteille. ●