

Opération séduction pour l'Alsace

Boire mieux pour boire moins : voici la tendance de la consommation en vins des Français. L'Alsace, qui se singularise par une production de vins aromatiques de qualité, répond à cette nouvelle attente. Organismes représentatifs et opérateurs de la profession conjuguent leurs efforts d'information et de promotion.

Si les Français consomment de moins en moins de vins (-2 % en volume en 2002), ils privilégient en revanche des produits de qualité supérieure. Les vins d'Alsace, réputés pour être fins et élégants, sont commercialisés par les exploitants eux-mêmes, les coopératives, les négociants, les grandes surfaces ou les cavistes, dont les politiques de communication tendent à s'intensifier. En première ligne celle du CIVA, Comité interprofessionnel des vins d'Alsace, dont le rôle est bien plus large.

Tout savoir sur le conseil interprofessionnel des vins d'Alsace (CIVA)

Observatoire économique, assistant technique pour les producteurs, négociants et courtiers, coordonnateur pour la fixation des prix des vendanges et l'information des consommateurs, etc., les missions fondamentales du CIVA sont fixées par décret. Ses adhérents (issus des différents métiers, eux-mêmes constitués en syndicats) versent une cotisation volontaire obligatoire (fixée librement par chaque région).

«Le CIVA est un observatoire et un outil de régulation économique unique, explique son directeur, Jean-Louis Vézien. Il centralise en effet toutes les déclarations mensuelles de vente en bouteilles des différents pays, et agit en faveur de la régulation des volumes. Nous pouvons par exemple réguler la mise en marché des produits. Mais depuis dix ans, nous avons un bon équilibre au niveau de la production, notamment grâce à une meilleure maîtrise agronomique et un traitement phyto-sanitaire adapté. Actuellement, des recherches sont menées par l'INRA* et l'ITV** de Colmar pour une amélioration qualitative de la vigne et de la production du vin. Les ren-



► JEAN-LOUIS VÉZIEN

dements autorisés ont été limités à 88 hectolitres par hectare ; la diversification des appellations a joué en faveur d'une meilleure législation.»

Faire progresser le vignoble pour accroître son rayonnement

«La mise en commun des moyens des professionnels nous permet de mener des opérations de communication destinées à faciliter la pénétration des produits vins», indique Jean-Louis Vézien, dont le budget de communication a été revu à la hausse (4,8 M € sur un budget CIVA de 7,3 M € pour 2004) : «les professionnels ont décidé de s'engager dans un plan offensif, face à la concurrence accrue, notamment des vins du nouveau monde».

«Le vignoble d'Alsace est l'un des principaux vecteurs du tourisme», relève Jean-Louis Vézien. Allié de la gastronomie, il fait partie des critères de choix des visiteurs de notre

région. «Il ne faut pas négliger cette cible captive que constituent les 3 à 4 millions de visiteurs de la route des vins d'Alsace. Aussi entretenons-nous des contacts réguliers avec les pouvoirs publics, les prescripteurs que sont les restaurateurs et cavistes, et le grand public. Notre campagne presse va jusqu'à Paris et au-delà, chez nos voisins allemands et suisses. L'Amérique du Nord et l'Asie du Sud-Est sont égale-

ment des marchés en devenir. Et d'illustrer : les vins alsaciens, très aromatiques, s'associent très bien avec la cuisine épicée asiatique. L'Alsace, qui produit 20 % des vins blancs français, a d'ailleurs une position de leader dans les vins aromatiques».

Les professionnels ont cependant subi un fléchissement des ventes depuis le début 2003, lié à la conjoncture générale et à la concurrence. Cela a été la crise en Irak, la baisse du dollar, le renchérissement des produits dans la zone hors euro. «En Alsace, nous avons enregistré une baisse de 6 % depuis janvier, mais certaines régions sont en plus mauvaise posture.» ■

* Institut National de la Recherche Agronomique

** Institut Technique du Vin et de la Vigne



► GÉOGRAPHIE

L'Alsace, un jardin extraordinaire

Adossé au versant Est des Vosges, le vignoble d'Alsace profite d'un ensoleillement prolongé tout au long de la journée. Les expositions sud et sud-est, qui sont majoritaires, ainsi qu'une arrière-saison exceptionnelle favorisent la lente maturation des cépages.

La diversité des sols viticoles est sans équivalent en France : terrains argileux, calcaires, marneux ou granitiques, gneissiques, schisteux, voire volcaniques s'entremêlent. La plupart des communes viticoles sont établies sur quatre ou cinq formations différentes.

► La route des vins d'Alsace

De vals en coteaux, elle se déroule sur plus de 170 km et traverse tout le vignoble. Partout, fêtes des vins, fêtes des vignerons ou foires aux vins ravivent la tradition et célèbrent les vins d'Alsace. Pour le promeneur, c'est, à chaque étape, une découverte culinaire qui fait de l'Alsace avec la complicité des vins l'une des régions les plus gourmandes de France. La route des vins d'Alsace a fêté dignement son 50^e anniversaire en 2003 : opérations caves-ouvertes, sentiers viticoles à découvrir, pique-niques festifs, rendez-vous avec les dix confréries bachiques d'Alsace. Une carte de la route du vin est disponible auprès des offices du tourisme. ■

[Sites] www.tourisme-alsace.com - www.vinsalsace.com

► Les vignobles de la Couronne d'Or

C'est un club de 19 villages se situant aux alentours de Strasbourg qui se sont réunis autour du vin pour mieux se présenter au grand public. Attachés à la diversité de leurs structures professionnelles (vignerons-récoltants ou producteurs de raisins), ils vous accueillent dans les meilleures conditions pour vous permettre d'apprécier leurs vins.

Parmi ces sites, quatre d'entre eux ont été sélectionnés par l'INAO (Institut National des Appellations d'Origine) comme grands crus : le Steinklotz de Marlenheim, l'Altenberg de Bergieten, l'Engelberg de Dahlenheim-Scharrachbergheim et l'Altenberg de Wolxheim. S'y ajoutent des spécialités comme le Riesling de Wolxheim et le Rouge de Marlenheim. ■

[Site] www.vignoble-couronne-or.com



■ ■ ■ Suite page 38



► ERWIN MOSER

► La Cave historique des Hospices Civils de Strasbourg

Née en 1395, c'est la cave la plus ancienne de France. Elle contient un vin unique au monde, qui date de 1472. La cave appartenait aux Hospices Civils de Strasbourg, alors propriétaires de vignes. C'est en 1997 que 30 viticulteurs ont décidé de faire revivre la cave aux voûtes magnifiques. Ils en assurent son exploitation et sa promotion en véhiculant une image haut de gamme des vins d'Alsace.

Locataires des Hospices, les viticulteurs disposent chacun d'un tonneau dans lequel ils font mûrir leur vin, mis en bouteille dans la cave. Ces vins représentatifs de leurs cépages, de leurs terroirs et de leur appellation sont vendus sur place ou dans leur entreprise. La cave est ouverte aux visiteurs, lesquels peuvent obtenir des conseils personnalisés sur rendez-vous.

[Contact] 03 88 11 64 50

CHARLES WANTZ

«L'avenir est à l'export»

Au moment où nous l'avons rencontré, au début des vendanges, Erwin Moser, de la Maison Charles Wantz à Barr, se montrait inquiet par rapport à la cuvée de 2003. «*Nous sommes tributaires des fluctuations météorologiques et cette année aura été complètement atypique. Les premiers rendements en jus sont faibles. Cependant, les situations sont très différenciées. Sur une même parcelle, entre le haut et le bas d'un coteau, sur le même pied nous avons de très belles grappes alors que d'autres visiblement ont souffert d'un stress hydrique. Mais sait-on jamais, nous pouvons être agréablement surpris.*»

Erwin Moser dirige l'entreprise familiale aux origines anciennes – elle date de 1563 – depuis 1986, l'année où son beau-père Charles Wantz a pris sa retraite. Actuellement il emploie 24 personnes et possède 20 hectares de vignobles sur les communes environnantes de Barr, Mittelbergheim, Heiligenstein et Andlau. Il achète également du raisin issu de communes proches. L'ensemble de la production représente 1,7 millions de bouteilles, dont 35 % sont vendues à l'export : 20 pays sont concernés, dont les trois principaux – Hollande, Belgique, Danemark – représentent 80 % des ventes, l'Allemagne arrivant en 4^e position. Tous les cépages alsaciens traditionnels sont produits sur le domaine, de même que des grands crus en Riesling et Tokay, et les créments d'Alsace. Ceux-ci bénéficient d'un vieillissement minimum de 24 mois avant dégorgement, ce qui leur assure une finesse incomparable. Ils sont élaborés directement dans les contenants : demi-bouteilles, bouteilles et magnums.

La maison Charles Wantz a forgé sa réputation sur la qualité de ses vins secs, francs et droits, le «rouge d'Ottrott et le Klevener de Heiligenstein», auquel Erwin Moser se dit «historiquement attaché» pour avoir été implanté par un ancêtre établi à Heiligenstein. Principaux clients : les restaurateurs qui se fournissent en direct ou par l'intermédiaire de grossistes, et quelques cavistes situés aux niveaux national et international. La vente au particulier est très faible. «*Elle ne faisait pas partie de la stratégie de l'entreprise jusqu'à présent*», explique Erwin Moser. Mais celui-ci a en projet la création d'un caveau de vente avec un concept de tourisme viticole. S'il n'est pas référencé actuellement en grande distribution, la porte n'est pas fermée.

L'avenir, il le situe cependant «nécessairement à l'export, puisque le marché national est en perte de vitesse». Selon lui, la consommation de vins en France devrait encore passablement se réduire en raison d'une communication anti-alcool qu'il considère comme maladroite : «*on s'est trompé de cible, on condamne le vin qui ne contient que 10 à 12 % d'alcool. Il faut savoir qu'en l'espace de 30 ans, la consommation du vin a été divisée par deux, alors que parallèlement l'importation d'alcools forts a explosé. Notre profession ne pourra profiter que d'une consommation domestique : on boit une bonne bouteille à la maison, entre amis. Le vin est un produit convivial et culturel et il doit le rester. Il appartient à chacun de prendre ses responsabilités et de ne pas en abuser*», conclut-il. ■

[Contact] 03 88 08 90 44

► La Confrérie Saint-Étienne

«*C'est un endroit de découverte et de promotion ouvert à l'amateur averti aussi bien qu'au béotier*», indique Erwin Moser (Ch. Wantz), Grand Maître 2003 de la Confrérie de Kientzheim. Ce sont des personnes qui s'intéressent aux vins d'Alsace et à l'art de vivre alsacien : bien manger et bien boire, composantes incontournables. Elles doivent être les courroies de transmission de cet art de

vivre, et sont un levier important de promotion de l'Alsace à l'étranger. Les statuts de la Confrérie remontent à 1561, à Ammerschwir. En font partie aujourd'hui quelque 6 000 membres, avec des délégations dans de nombreux pays, y compris le Japon. Elle est organisée en chapitres ; il suffit d'être parrainé pour adhérer à la confrérie. Celle-ci fonctionne grâce

au bénévolat des viticulteurs. Elle a son siège au château de Kientzheim, qui abrite également le musée du Vignoble et des Vins d'Alsace et une œnothèque unique au monde, car elle représente la mémoire du vignoble avec 60 000 bouteilles dont les plus anciennes remontent au début du 19^e siècle.

[Contact] 03 89 78 23 84

► CARACTÉRISTIQUES ET MARIAGES CLASSIQUES

► LES GRANDS CRUS

L'appellation d'origine contrôlée d'Alsace Grand Cru met à l'honneur certains lieux-dits, d'une réputation souvent millénaire. Un grand cru c'est un terroir : l'exposition, le sol, le climat qui confèrent une très grande typicité au vin. Les vins doivent principalement leur nom aux cépages et non aux terroirs.

► SEPT CÉPAGES

Sylvaner

Vin blanc sec, frais, fruité, avec parfois un semblant de pétillant, très agréable à boire et facile à apprécier. Accompagne coquillages, huîtres et moules, escargots, poissons grillés, charcuteries.

Pinot blanc

Vin blanc sec, bien équilibré, souple et nerveux. S'accorde avec les poissons, viandes blanches et volailles.

Riesling

Vin blanc sec, fier, viril, racé, au fruité délicat et au bouquet d'une grande finesse, il est le vin d'Alsace par excellence. Servi avec les mets les plus raffinés : poissons, viandes blanches et volailles, cuisinés avec des sauces crémeuses ou au vin blanc.

Muscat d'Alsace

Vin blanc sec au bouquet caractéristique et au fruité délicieux. Il donne l'impression de croquer du raisin frais. À ne pas confondre avec les Muscats doux du Midi, c'est un apéritif, qui peut aussi être associé à une cuisine légère aux asperges.

Tokay d'Alsace ou Pinot Gris

Vin blanc capiteux, opulent et corsé, au fruité discret et sans désinvolture. Les grandes années lui confèrent un velouté merveilleux. S'accorde avec les foies gras, viandes blanches et volailles en sauce.

Pinot noir ou rosé d'Alsace

Vin rosé sec, délicieusement fruité, très apprécié pour son charme et son originalité. Accompagne les charcuteries et les viandes rouges.

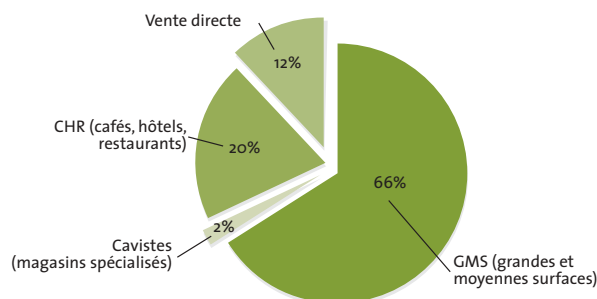
Klevener de Heiligenstein

Produit exclusif, c'est une variété moins aromatique. Vin blanc à la robe égayée de reflets dorés, son arôme velouté et discret, son caractère flatteur et particulier lui confèrent un fruité spécial.

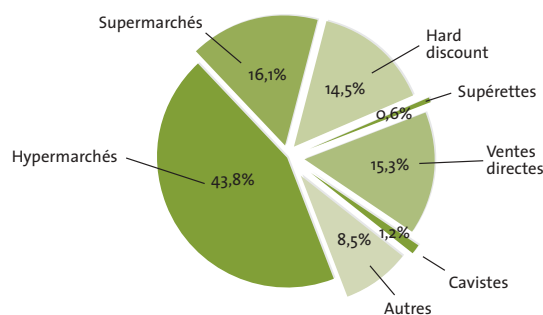
Sources : Maison Charles Wantz et CIVA

► VINS D'ALSACE

Les circuits de commercialisation



La répartition des achats par circuits



Source : SECODIP, année 2002, chiffres hors restauration

► La part des coopératives : 37 %

La mise en marché des 17 coopératives représente 37 % de l'ensemble de la production alsacienne, le négoce contrôlé 41 % de la vente et les indépendants 22 %.

Le Haut-Rhin, 60 % de la surface cultivée, affiche 70 % des ventes. La répartition des 1,2 millions d'hectolitres de vins est située entre 91 % de blanc et 1 % de rouge, rosé et pinot noir.

25 % de la production est vendue à l'export. En tête la Belgique, les Pays-Bas et l'Allemagne, suivis du Danemark, des USA, Grande-Bretagne et Canada-Scandinavie.

Les 75 % vendus en France le sont à 70 % dans la grande distribution ; le reste est partagé entre CHR, vente directe, vente sur place ou par correspondance.

■ ■ ■ Suite page 40

LE POINT ECO

Annonces
cet espace vous
est réservé !



MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

PIERRE BECHT, VIGNERON RÉCOLTANT

«Privilégier la qualité au volume»

La maison Becht existe depuis plus de 39 ans. Le père, 83 ans, produisait alors du raisin et du vin en vrac, ceci jusqu'en 1976. Actuellement, il donne quelques coups de main à son fils Pierre, qui gère l'exploitation agrandie avec son épouse et son fils. «L'entreprise s'est développée à partir des années quatre-vingt-dix, raconte-t-il, augmentant la surface et les plantations. J'ai constaté que les consommateurs étaient de plus en plus avertis et recherchaient les bons vins, c'était le moment de privilégier la qualité au volume», indique Pierre Becht.

Ce vigneron récoltant produit tous les cépages alsaciens et le crémant, qui représente 30 % de ses ventes (pour l'Alsace ce taux est de 10 %) et des eaux de vie (quelque 500 bouteilles issues de la production). Cépages traditionnels (Sylvaner, Pinot auxerrois, Riesling, et autres Edelzwicker), les vins sont vendus à des premiers prix avoisinant les 4 à 5 €. Les crus qu'il nomme les «Alsace Douceurs» (Riesling et Gewurztraminer, vendanges tardives et grains nobles) franchissent la barre des 17 €. Vous trouverez également des crus intermédiaires, comme le «Stierkopf» qui fait l'objet d'une demande de classification par l'AVA (Association des viticulteurs d'Alsace) dont Pierre Becht est le vice-président. «Notre syndicat s'attache à légaliser les usages, nous devons, avec le CIVA, garantir la qualité et la notoriété de nos vins pour assurer la pérennité du métier. Il s'agit aussi de motiver les viticulteurs d'Alsace. Nos 15 000 hectares doivent rester en AOC».



► PIERRE BECHT

La maison Becht détient 15 hectares de vignes, répartis sur les bans de Dorlisheim et Mutzig. Les vins sont mis en bouteille dans les caves de l'entreprise, qui vient de s'étendre sur 800 m². La vente se fait au caveau, essentiellement aux particuliers, conquis par le bouche à oreille. Une dizaine de restaurants du coin viennent également s'y fournir. Pierre Becht gère un fichier de 1 000 clients situés hors Alsace : «ils arrivent de toute la France, ce sont des touristes venus déguster les vins pendant leur séjour (à Noël, ils viennent

avec leurs projets de recettes), et qui nous restent fidèles». À proximité, Mutzig, ville de garnison, a généré une clientèle de familles de militaires. Pierre Becht a également quelques clients à l'export, grâce à un importateur. Les coups de cœur successifs au guide Hachette (92, 98, 2000) ont fait connaître l'entreprise qui par ce biais vend quelque 100 000 bouteilles par an. Cette année, exceptionnelle du point de vue climatique (d'abord très humide avec des orages associés de grêle, puis la sécheresse), aura été marquée par un avancement de la date des vendanges au 1^{er} septembre pour les crémants. Pierre Becht espérait une petite pluie pour parfaire la maturité des autres parcelles. «Sur terre profonde, il n'y a pas eu de problèmes, mais certains coteaux ont souffert de la sécheresse. En tout état de cause, 90 % de la récolte devraient être exceptionnels, à condition de se montrer soigneux et de trier correctement les raisins».

Le caveau de Pierre Becht est ouvert à la dégustation tous les jours sauf le dimanche : «c'est mieux qu'un catalogue, nous arrivons à faire déguster des vins qui ont plus de concentration et à spécialiser la clientèle qui tend vers le haut de gamme. Nous lui conseillons des accords mets et vins. Cela nous prend beaucoup de temps, mais nous sommes gagnants car nous valorisons notre production.» ■

[Contact] 03 88 38 18 22

► APPELLATIONS D'ORIGINE CONTRÔLÉES (AOC)

Tous les vins d'Alsace bénéficient de l'une des trois appellations d'origine contrôlées (AOC)

► L'AOC ALSACE

Les vins de l'AOC Alsace, dont le cépage figure habituellement sur l'étiquette, proviennent à 100 % de ce cépage. Lorsqu'il n'est pas indiqué, il s'agit d'un assemblage de plusieurs cépa-

ges parfois dénommés Edelzwicker, quelquefois également «Gentil» ou portant un nom de marque. L'AOC Alsace représente 83 % de la production totale dont 91 % de blancs.

► L'AOC D'ALSACE GRAND CRU

Ne peuvent être utilisés que des cépages Riesling,

Gewurztraminer, Tokay Pinot gris ou Muscat. Outre le cépage et le millésime, leur étiquette mentionne obligatoirement le nom de l'un des 50 lieux-dits définis par la législation.

► L'AOC CRÉMANT D'ALSACE

Les vins effervescents de l'AOC crémant d'Alsace sont obtenus par application à une sélection

de cépages d'Alsace de la méthode traditionnelle de fermentation en bouteille.

Ils sont élaborés à partir d'un ou plusieurs cépages. Seuls sont autorisés les Pinots blanc, gris et noir, le Riesling et le Chardonnay.

Le crémant rosé est issu du Pinot noir.

► Le vignoble d'Alsace en chiffres

► 15 000 hectares de vignes produisent une récolte moyenne de 1,2 millions d'hectolitres par an de vins d'Alsace AOC, soit plus de 160 millions de bouteilles. Les vins d'Alsace représentent :

► 40 % du produit agricole total de la région (plus de 50 % pour les seules productions végétales)

► 19 % de la production française de vins blancs AOC hors effervescents

► 5 700 viticulteurs, dont 1 900 disposent de plus de 2 hectares, exploitent 87 % de la surface totale du vignoble

► 1 000 opérateurs vendent leurs vins en bouteilles, dont 230 commercialisent environ 87 % des volumes. Ils se répartissaient en 2002 comme suit :

- vigneron récoltant : 22 % des ventes
- coopératives vinicoles : 38 % des ventes
- producteurs négociants : 40 %.

► Le marché français des vins d'Alsace en 2002

115 millions de bouteilles vendues

► circuits alimentaires : 80 %

► restauration : 20 %

► les achats de vins d'Alsace blancs en cols 75 cl ont régressé de 8 %

► 23 % des ménages ont acheté des vins d'Alsace. Moyenne des achats par ménage : six bouteilles, soit 19 % des achats moyens de vins fins (toutes couleurs confondues).

► DOCUMENTATION

- Le marché du vin
 - Commerce de détail de vins
- Études Xerfi, 2002

[Contact CCI]

Monique Siffert, 03 88 75 25 50
information@strasbourg.cci.fr

► SITES

www.onivins.fr
office national interprofessionnel des vins

www.vinternet.net
cavistes indépendants

www.vinsalsace.com
CIVA

► LA MAISON DES VINS D'ALSACE À COLMAR

Centre d'information sur les vins et le vignoble, elle propose carte panoramique interactive du vignoble, animations sur les associations mets-vins, jeux interactifs... Son centre de dégustation organise régulièrement des initiations ou perfectionnements à la connaissance des vins pour des groupes de professionnels ou le grand public.

Les vendanges se déroulent généralement de la fin septembre à la fin octobre. Ces dates varient d'année en année en fonction de l'évolution de la maturité des raisins.

■ ■ ■ Suite page 42

LE POINT ECO

*Annonces
cet espace vous
est réservé !*

**PERFORMANCE
MEDIA**

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr

ANDRÉ HAGMEYER, LA CAVE DU ROI DAGOBERT

Les vins d'Alsace s'adressent à des connaisseurs

Viticulteur à Balbronn, André Hagmeyer est le président de la coopérative «La Cave du Roi Dagobert» à Traenheim depuis 1987. Son investissement pour le produit vin est très fort, puisqu'il est également le président de la fédération des Coopératives viticoles d'Alsace (17 caves viticoles) et qu'il exerce des fonctions au sein de l'association des Viticulteurs d'Alsace, laquelle regroupe les syndicats viticoles. «Ces derniers mois, l'ensemble de la profession a connu une légère régression au niveau des ventes, liée à la conjoncture générale et à une stagnation du commerce alimentaire. Les vins d'Alsace, vendus à un coût relativement élevé comparé à d'autres régions françaises, s'adressent à des connaisseurs, qui sont passés de l'achat purement alimentaire à l'achat plaisir, devenu plus occasionnel. Jusqu'à présent l'Alsace s'en sortait bien, mais un nouveau paramètre conjoncturel est à prendre en compte pour les prochaines années, c'est la concurrence avec les pays du nouveau monde, très actifs sur nos marchés traditionnels. Pour la saison 2003, les prix seront sans doute à la hausse, mais pour des produits d'exception. Nous aurons un millésime extraordinaire à condition de prodiguer les soins nécessaires, mais il y aura aussi des secteurs où l'on va souffrir».

La Cave du Roi Dagobert regroupe 300 adhérents représentant près de 800 hectares de collecte de raisins originaires de 20 bans de communes, de Molsheim à Marlenheim, de Balbronn à Furdenheim et l'îlot de Kienheim-Gimbrett. Tous les cépages sont représentés, issus de terrains argilo-calcaires. «Nous avons quatre Grands Crus : le Steinklotz de Marlenheim, l'Engelberg de Dahlenheim-Scharrachbergheim, l'Altenberg de Bergbieten et de Wolxheim. Les créants représentent près de 7% de la production».

Du pressoir au caveau

Les raisins arrivent, ils sont pressés et vinifiés sur place. Une partie est mise en bouteilles à Traenheim, l'autre à Obernai. Dans les Caves de Turckheim, des produits spécifiques sont conditionnés pour Carrefour, notamment les riesling, dans le cadre d'un marché global. Les clients du Roi Dagobert sont la grande distribution (60% des vins d'Alsace), la restauration et la vente au caveau, ouvert à des groupes adeptes de dégustation. Ce sont des clients réguliers du secteur, mais aussi des touristes tous azimuts, anglais, néerlandais... qui apprécient le haut de gamme.



► ANDRÉ HAGMEYER

Les vins référencés dans le Guide Hachette sont très prisés. Une petite partie est vendue à l'export, soit en direct comme pour l'Allemagne, soit par le biais d'importateurs en Hollande, Belgique, Angleterre. Née en 1952, l'entreprise s'est agrandie progressivement, accueillant de nouvelles cuves et de nouveaux pressoirs. De 170 hectares et 70 adhérents à l'origine elle est passée à 800 hectares et 300 adhérents. Vingt et une personnes y travaillent, dont deux ingénieurs œnologues, chargés de la vinification et du suivi de culture. L'embauche de saisonniers est un casse-tête pour André Hagmeyer, qui aimerait pouvoir recruter des personnels plus stables. Il souhaite s'entourer de collaborateurs compétents et formés (BTA pour les cavistes, BTS pour le secrétariat et la force de vente). Le personnel doit avoir des connaissances en vins et spiritueux qui lui permettent de procéder à des dégustations. André Hagmeyer souhaite que son personnel puisse consacrer plus de temps à conseiller les clients. Un projet d'investissement du vendangeoir et de réaménagement du point de vente sont en cours. À ce moment, une fois conseillés, les clients choisiront eux-mêmes leurs vins en libre service. ■

► Les alliances mets et vins

► «VINS D'ALSACE ET CHOCOLATS»

Tenue fin septembre à la cave des Hospices Civils de Strasbourg, une soirée dégustation réunissait les viticulteurs et l'union régionale des chocolatiers confiseurs d'Alsace. Au menu, une alliance vins d'Alsace et chocolats concoctée par Christophe Meyer (pâtisserie Christian, Strasbourg) qui excelle à en tirer tous les accords, et l'œnologue du syndicat collectif regroupant une trentaine de viticulteurs.

[Site]

http://voilà.fr/parole_de_chocolat/

► «FROMAGES ET VINS» SÉMINAIRES DE DÉGUSTATION

Les 10 et 17 octobre au château de Kientzheim

Organisées par la Confrérie Saint-Étienne, ces dégustations thématiques s'adressent aux Confrères, œnophiles et amateurs désireux de découvrir ou d'approfondir leurs connaissances des vins d'Alsace.

Le 10 octobre à 17h30 : 10 Gewurtztraminer et le 17 octobre 10 Tokay Pinot gris (décennies 1970-1980).

Coût : 40 € par personne.

Durée : 1h30 environ, dégustations accompagnées de pain, kougelhopf.

Des dégustations peuvent être organisées à la demande.

[Renseignements et inscriptions]

03 89 78 23 84

chancellerie@confrerie-st-etienne.com

► Chacun y va de ses dégustations

Régulièrement, le CEFPPA organise des après-midi découvertes. Dernière en date, les vins de prestige en restauration mettaient à l'honneur les Bourgogne. Une occasion pour les participants de découvrir tous les secrets des vins : particularisme, sélection, achats, stockage, accords mets et vins.

[Contact] 03 90 40 05 10

► Les cavistes aussi...

multiplient les dégustations, à l'instar des journées découvertes grands crus et nouveaux millésimes organisées par le Domaine du Vin à Schiltigheim. Un rendez-vous convivial pour les connaisseurs et amateurs de bons vins.

[Contact] 03 88 33 17 28

► Ouvrage

La dégustation des vins, par Yves Meunier et Alain Rosier, aux Éditions Nathan (1998) : pour tout connaître de la vinologie. Le professionnel y trouvera de précieux renseignements, l'amateur y approfondira ses connaissances. Y figure la déclaration de Louis Pasteur, père de l'œnologie : «*Il y a plus de philosophie dans une bouteille de vin que dans n'importe quel livre. Le vin peut être à bon droit considéré comme la plus saine et la plus hygiénique des boissons.*» Ajoutons : à consommer avec modération.

► Jeux de pistes dans le vignoble

Une façon ludique d'entrer dans l'univers de la gastronomie et des vins d'Alsace : des rallyes pédestres proposés de mars à décembre par «Aglaré, La Coccinelle rusée» (Urmatt).

Trois itinéraires : **Obernai** et l'histoire de la gastronomie alsacienne, les accords vins et mets ; **Dambach-la-Ville** et la vigne, sa culture et la fabrication du vin ; **Turckheim** et la dégustation des vins (technique et vocabulaire). Chaque équipe part avec un itinéraire. Il suffit pour retrouver son chemin de résoudre des énigmes et charades. Des jeux sont adaptés aux enfants de 6 à 12 ans. Accueil de groupes ou séminaires à la carte.

[Contact] 03 88 47 36 71
<http://coccinellerusee.free.fr>

► L'histoire du vin d'Alsace

Dans son étude sur l'histoire de la viticulture en Alsace, le Chanoine Barth révèle que des documents antérieurs à l'an 900 mentionnaient déjà plus de 160 localités où la vigne est cultivée. Les maisons de style Renaissance que l'on rencontre encore dans

maintes communes viticoles témoignent de la prospérité de ce temps où de grandes quantités de vins d'Alsace s'exportaient dans toute l'Europe grâce aux transports fluviaux.

La guerre de Trente ans, le pillage et la peste ont eu des conséquences catastrophiques sur les autres activités économiques de la région. La paix revenue, la culture de la vigne a repris son essor.

L'évolution du vignoble alsacien vers une production de vins fins se concrétise par la reconnaissance de l'AOC Alsace par l'Institut national des appellations d'origine en 1962. D'autres appellations rejoignent ensuite l'AOC d'Alsace : en 1975 l'AOC Alsace grand cru et en 1976, l'AOC crémant d'Alsace. ■

LE POINT ECO

www.point-eco.com



Le seul magazine qui vous assure

100% de présence

TOUS LES THÈMES DES DOSSIERS ET TARIFS 2003

auprès de toutes les entreprises du Bas-Rhin



performance
MEDIA

Contactez Nathalie Bohl
Tél. 03 88 78 47 73
Fax. 03 88 78 87 50
n.bohl@performance-media.fr