

# Vins

## La cave d'Irouléguay mise sur la qualité

**SAINT-ÉTIENNE DE-BAÏGORRY (64)** En l'espace de deux ans, la cave a investi plus de trois millions d'euros

JEAN-PIERRE TAMISIER  
jp.tamisier@sudouest.fr

Le pari semblait risqué mais les responsables de la cave coopérative des vins d'Irouléguay ont trouvé un écho favorable auprès de leurs interlocuteurs financiers pour s'engager dans un programme d'investissements de trois millions d'euros depuis 2016. L'enjeu était de se doter des outils performants nécessaires – dans le cuvier et dans leur chai à barriques – pour prolonger les efforts entrepris dans les vignes, afin d'élever encore le niveau de qualité de leurs vins. Dans la foulée, la cave s'est aussi dotée d'une boutique scénographiée pour permettre aux visiteurs de découvrir l'appellation et de déguster les vins dans les meilleures conditions.

**Les vendanges sont lancées**

« C'est un effort financier très important que nous avons réalisé, reconnaît Olivier Martin, vice-président de la coopérative. Mais il était nécessaire pour mettre en place la politique de vente directe aux consommateurs



Les chais de la cave coopérative d'Irouléguay accueillent la récolte 2018. PHOTO JEAN-DANIEL CHOPIN/« SUD OUEST »

que nous développons. » La boutique, qui vient désormais compléter l'ensemble, a été conçue dans ce but. Elle représente un investissement d'un million d'euros. Pour sa réalisation, la cave a fait appel au scénographe palois, Jean-Paul Hauré. Le magasin offre un parcours immersif fait de senteurs, d'expériences cognitives, de vidéos, de jeux pour les enfants et d'un espace de dégustation soigné. La coopérative a fait le choix de délaisser le marché de la grande distribution, sauf sur son territoire, pour privilégier le lien avec le consommateur. La vente directe représente actuellement 30 % des 700 000 bouteilles produites chaque année. L'objectif est de parvenir

à 50 %. Avec 43 coopérateurs, pour une superficie de 140 hectares, la cave est présente sur 60 % de la surface totale de l'appellation (240 hectares).

« Au fil du travail accompli au cours des décennies passées, sur l'analyse des sols, sur le soin apporté aux vignes, sur la parcellisation, c'est une véritable filière économique autour du vin qui s'est constituée au Pays basque, affirme Olivier Martin. L'an dernier, nous avons versé plus d'un million d'euros à nos coopérateurs. »

Alors que les vendanges 2018 entrent dans leur phase la plus active, les remorques chargées de cagettes se succèdent à la réception, où un

conquêt vibrant monte les grappes vers l'érafloir. Le raisin est ensuite déversé par gravité dans les cuves. Les travaux de 2016 ont aussi permis la réalisation d'un chai à barriques. « Avant, il se trouvait à trois kilomètres. Le transport n'était pas une bonne chose pour le vin », rappelle Olivier Martin.

Christophe Larrouquis, œnologue de la cave, est sur le pied de guerre depuis plusieurs semaines avec la commission technique pour gérer le calendrier de vendanges. La récolte sera moindre qu'en 2017, en raison de la forte pluviosité du printemps, mais qualitative grâce à l'ensoleillement qui persiste depuis le mois d'août.

**LA BOUTEILLE DU MARDI**

**DOMAINE CAPMARTIN 2017**  
Maumusson-Laguian (32)  
Tél. 05 62 69 87 88. Prix : 6 €

**Pacherenc du Vic Bilh sec.** Situé à Maumusson-Laguian, sur la frange occidentale du Gers, en limite des



Landes et des Hautes-Pyrénées, le domaine Capmartin est une référence pour ses rouges de Madiran. Toutefois, si la famille Capmartin, qui a fait le choix du bio, maîtrise en tout point le tannat, le cépage roi du madiran, elle avance aussi avec certitude sur les blancs. Son Pacherenc sec affiche une belle exubérance marquée par un côté citronné qui signe toute la personnalité de ce vin. Le propos est

vif et incisif. Une combinaison gagnante.

**COTATION DU VRAC SYNDICAT DES COURTIER**

Prix en euros HT (tonneau de 900 l)

Source : CIVB

**RÉCOLTE 2016**

Bordeaux rouge : 1 300-1 500

Bordeaux sup. : 1 500-1 650

Côtes : 1 400-1 600

Médoc : 2 000-2 400

**RÉCOLTE 2017**

Bordeaux rouge : 1 300-1 500

**Prix moyen Bx rouge : NS**

Le faible nombre de contrats ne permet pas de procéder à une segmentation par tranche de prix.

Bordeaux rosé : 1 400-1 500

Bordeaux supérieur : 1 500-1 600

Côtes : 1 400-1 600

Graves rouge : 2 200-2 400

Médoc : 2 000-2 200

St. Émilion : 4 100-4 500

Sat. St. Émilion : 3 100-3 300

Lalande de Po. : 4 300-4 800

Bordeaux blanc : 1 000-1 250

Entre-deux-Mers : 1 250-1 350

Graves blanc : 1 700-1 950

Graves supérieures : Sans cotations

Sauternes : 6 000-6 500

Bergerac rouge : 900-1 100

Bergerac sec : 950-1 150

Côtes de Bergerac : 1 150-1 200

Monbazillac : 3 000-3 200

Vin sans indication géographique

(VSI) rouge : 70

**ÉCHANTILLONS**

« La bouteille du mardi » est ouverte à tous. Merci d'envoyer vos échantillons à César Compadre, « Sud Ouest », 23 quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex. Échantillons récents à la vente avec plaquette de présentation, fiche du produit, circuits de vente et prix.

## L'histoire du vin en BD

**LIVRE** Les BD sur la vigne se multiplient. Avec « L'Incroyable histoire du vin », on atteint le cru classé

Un travail remarquable : de la Grèce Antique au quartier bordelais des Chartrons ; de l'importance des moines pour le vin de messe aux ports d'Amsterdam et de Londres pour les expéditions sur les continents. On y découvre la création de la bouteille en verre et celle du liège pour la boucher. Les auteurs en portent la démonstration : l'histoire du vin est celle de notre civilisation. Une boisson citée des centaines de fois dans la Bible et dont les premières traces remontent à 10 millénaires, du côté du Caucase (Géorgie, Arménie). Ouvrage pédagogique, avec de belles couleurs et de l'humour dans le récit.

C.C.



« L'incroyable histoire du vin » par Benoist Simmat et Daniel Casanave. Ed. Les Arènes BD. 200 p. 20 €.

*"Achetez de la terre, on n'en fabrique plus"*  
Mark Twain

**Rustmann & Associés**

Spécialistes des transactions dans le domaine viticole.

Confiez-nous votre bien.

Confiez-nous votre recherche.

www.rustmann-et-associes.com  
+33(0)5 56 03 32 53  
contact@rustmann-et-associes.com