

Achat au domaine

par Philippe Margot

Achat au domaine

par Philippe Margot*
Photos: Philippe Dutoit

La visite chez le producteur apporte plus-value et satisfaction qui se répercuteront en dégustant son achat. Pour qu'une visite soit réussie, prenez rendez-vous avec le producteur, formalité utile pour être mieux reçu. En fréquentant les producteurs, l'œnophile acquiert des connaissances sur une région viticole, un terroir, la culture et la vinification.

Les viticulteurs qui pratiquent la vente à la propriété sont de plus en plus nombreux. Le contact direct avec l'acheteur individuel, le temps consacré à faire visiter l'exploitation, à déguster, à parler de leurs vins fait partie du métier. L'amateur qui, par modestie, se fait passer pour un débutant, met le viticulteur à l'aise. Puis, dans la discussion, sachant parfaitement introduire des questions générales et d'autres plus spécifiques, il obtiendra le meilleur du viticulteur. Lorsque les amateurs rendent visite en groupe à un producteur, cet accueil est plus diversement apprécié. Il représente un gain de temps, mais il est difficile d'établir un vrai dialogue. Un groupe peut devenir bruyant, inattentif, assez difficile à conduire. Avec des amateurs, même en groupe, pas de problème, les questions fusent



Le Guillon - 29



Légende à fournir

à tour de rôle et dénotent un réel intérêt.

Le vigneron qui vous consacre son temps ou celui du personnel a organisé sa journée pour vous recevoir. Prévoyez une marge suffisante pour rechercher le lieu de visite.

Avant de pénétrer dans les caves, il est prudent de s'équiper chaudement. Quelle que soit la saison, les caves sont fraîches, humides, voire glaciales. Evitez les parfums dont les effluves domineront le bouquet des vins. Ne soyez pas accompagnés d'enfants ou d'amis n'éprouvant pas un réel intérêt. Dans les grandes régions viticoles, méfiez-vous des producteurs qui, à grand renfort de publicité, invitent à la dégustation. *Le bon vin n'a point besoin d'enseigne.*

Demandez où le vin peut être craché. En plein été, lorsque les conditions de transport sont néfastes, il vaut mieux différer son achat.

Faites-vous inscrire au fichier, vous serez informés de la mise

des vins sur le marché. En réservant ceux-ci immédiatement, vous pouvez compter sur une attribution des crus rapidement épuisés.

Si vous n'avez pas l'intention de faire un achat, n'abusez pas de la générosité du producteur, écoutez la dégustation.

Enfin, lorsqu'une tradition d'achat s'est créée, il est judicieux de passer commande régulièrement, sans se limiter aux vins disponibles en quantité confidentielle. Les bons vignerons savent faire de très bons produits en petits millésimes. Si vous êtes gagnés par l'enthousiasme, évitez, dans l'euphorie, de passer commande pour une quantité dépassant vos besoins. En amateur de bons produits et en vous fondant sur votre instinct, vous aurez tôt fait de dénicher les vins qui vous plaisent. L'achat à la propriété est le moyen le plus sûr et agréable d'acquérir en dégustant et comparant. Vous apprécierez ces bouteilles avec la valeur ajoutée de votre visite. ■

* Auteur de «LE VIN, de la Bouteille au Verre», Editions Ketty & Alexandre, 1063 Chapelle-sur-Moudon

Soif de...

53

POUR CITER CET ARTICLE :

Philippe Margot, "De la bouteille au verre : Achat au domaine", Lausanne, Office des Vins Vaudois, *Le Guillon*, n° 30, printemps-été 2007, p. 51, *Cepdivin.org*, février 2008, [En ligne] <http://www.cepdivin.org/articles/leguillon/30.pdf>

