

FÊTES Les ventes de vins effervescents produits dans la région décollent.

Les bulles neuchâtelaises pétillent



Dans les caves du Prieuré, à Môtiers, principal producteur de vin effervescent du canton Christine Mauler veille à la bonne position des précieuses bouteilles. RICHARD LEUENBERGER



L'œnologue des caves Châtenay-Bouvier, Janine Schaefer, en train de «dorloter» les mousseux de la maison, fabriqués artisanalement, mais selon la méthode traditionnelle. PHOTOS RICHARD LEUENBERGER

FLORENCE VEVA

La vie en rose. Au-delà des paroles de Piaf ou de Souchon, c'est selon, le rose que proposent les caves du Prieuré, à Môtiers, réjouit tout spécialement les esprits en cette fin d'année. Le mousseux rose a la cote. «Plus l'humeur est sombre, plus les gens ont envie de cette couleur symbole de bonheur», remarque Jean-Marie Mauler, patron du lieu.

Roses, les ventes le sont aussi grâce notamment au beau suc-

cès rencontré par les cuvées prestige. «Le réflexe du produit suisse est tout à fait nouveau, mais totalement tangible», relève Jean-Marie Mauler.

«Si la qualité est là, le consommateur préfère mettre le prix pour un produit d'ici. Les gens, en période de difficulté économique, ont envie, on dirait, de se tenir les coudes, de promouvoir les produits locaux plutôt que de se ruier sur du champagne» Dans les caves du Prieuré Saint-Pierre, l'ambiance n'est donc de loin pas aussi mo-

rose que l'économie ambiante.

Durant le dernier trimestre de 2012, 50 000 bouteilles de Mauler supplémentaires sont parties (dont 50% par le biais de la grande distribution) par rapport aux ventes trimestrielles habituelles (250 000 bouteilles environ). «Ça rassure les gens de se dire qu'ils peuvent encore s'offrir une bouteille de Mauler», remarque le patron des caves du Prieuré. Cette onde lumineuse se répercute, du reste, sur la presque cinquantaine d'encaveurs ro-

mands qui utilisent les installations spécifiques de la maison Mauler pour faire vinifier leurs propres mousseux.

L'optimisme est également de rigueur dans les caves Châtenay-Bouvier, à Areuse. Bien que cette petite entreprise produise environ trente fois moins de bouteilles annuellement que les caves Mauler, elle est la deuxième du canton à respecter l'usage de la méthode dite traditionnelle. Soit lorsque la seconde fermentation et la prise

de mousse se font dans la bouteille et non en cuve.

«Nous ne possédons de loin pas les infrastructures de Mauler. Chez nous, une grande part du travail se fait encore manuellement», indique Pierre-Alain Jeannet, directeur des caves Châtenay-Bouvier. Commercialisée sous l'appellation Bouvier frères, leur petite production de vins effervescents, issus de pinot noir et de chardonnay, est, en fait, un héritage des frères Bouvier, qui ont proposé leur premier mousseux en 1811.

«C'est devenu notre hobby, notre plaisir. Nous bichonnons notre petite production de mousseux», relève Pierre-Alain Jeannet. «En toute modestie», insiste-t-il, ces vins séduisent «une clientèle de fins connaisseurs». Même s'ils sont «peu connus» dans la région, ils ont obtenu dernièrement le grand prix des vins suisses. Les bouchons sauteront dans les jours à venir pour libérer moult bulles issues du terroir neuchâtelois. Santé! ○

Le mousseux familial



La famille Porret, entre ancienne et nouvelle tradition. DAVID MARCHON

«Mon grand-père proposait déjà du mousseux dans les années 60. Moi je m'y suis remis à la naissance de notre fils, vingt ans plus tard.» Patron du domaine des Cèdres, à Cortaillod, Jean-Christophe Porret produit, «en très petite quantité, juste pour proposer autre chose à ma clientèle», un mousseux blanc de blanc, alliage de chardonnay et de chasselas.

Son nectar effervescent, dont le dosage varie «en fonction des années et de la qualité du raisin», est vinifié dans les caves Mauler à Môtiers. «Il faut un équipement très spécifique pour élaborer du vin mousseux», reconnaît Jean-Christophe Porret. Il situe toutefois la différence de son breuvage à bulles dans la liqueur d'expédition choisie. LE secret bien gardé de tout producteur de mousseux suivant la méthode traditionnelle. «La cave Mauler nous en propose trois sortes chaque année et nous choisissons celle qui nous plaît.» Quant aux commandes en cette fin d'année, Jean-Christophe Porret se réjouit de régaler le public du «Dîner de cons», pièce jouée, au village, par la troupe La Claque durant les Fêtes. ○

Une nouvelle «Bombe»

Sa production de vin mousseux n'excède pas les mille bouteilles. Et encore, Jean-Claude Angelrath n'est pas d'humeur effervescente chaque année. Ce n'est que tous les deux ou trois ans qu'il lance sa «Bombe», soit un mousseux cent pour cent riesling-sylvaner. L'humeur du patron de ce domaine du Landeron étant à l'union, il a opté pour un assemblage chardonnay-riesling-sylvaner – question de donner «plus de vivacité» à son pétillant breuvage – pour sa cuvée 2011, dégustable (et peut-être autrement nommée) à partir de 2013. Pour l'heure, le breuvage travaille dans les caves de chez Mauler, à Môtiers. Ces bulles sont, à son sens, «un plus à proposer à la clientèle habituelle», mais aussi «une manière de promouvoir le riesling-sylvaner, cépage mal connu dans notre région». Si Jean-Claude Angelrath ne conçoit pas de «Bombe» chaque année, c'est qu'il doit débiter plus tôt que la normale, la vendange destinée à pétiller, la récolte devant être «acide et peu alcoolisée». Ces années là, l'encaveur landeronnais venddange un mois durant. Malgré tout «j'ai tendance à oublier de faire déguster mon mousseux», s'excuse-t-il. ○



Jean-Claude Angelrath et sa dernière bombe de l'année.

RICHARD LEUENBERGER

Le Charmat de Thiébaud



Olivier et Carole Thiébaud, patrons de la maison. DAVID MARCHON

«Nous nous sommes retirés, en 2008, de la grande distribution», annonce d'emblée Olivier Thiébaud, directeur et administrateur de la maison éponyme de Bôle, active dans la production de vin mousseux depuis 1834. «Sur les vingt millions de bouteilles constituant en Suisse, le marché des bulles, six à sept millions de mousseux seulement sont produits en Suisse», explique Olivier Thiébaud. «Du coup, dans les grandes surfaces, au niveau du milieu de gamme, la concurrence, côté prix, est féroce.» Privilégiant donc désormais la clientèle privée, la restauration, les vinothèques ou les ventes via internet, la maison Thiébaud a, selon son directeur, vu ses ventes grimper dans ces secteurs. Contrairement aux caves Mauler ou Châtenay (lire ci-dessus), Thiébaud & Co SA n'élabore pas ses vins mousseux selon la méthode traditionnelle, mais selon celle dite de Charmat. Dans ce type de procédé, la seconde fermentation et la prise de mousse sont obtenues en cuve close et non en bouteille. A l'instar de ses confrères, Olivier Thiébaud ne voit pas l'économie ternir le doré de ses bulles. ○