



Priorat

La star catalane

Cette appellation s'épanouit sur de maigres sols et sous un microclimat particulier. Ses vins sont parmi les plus chers **d'Espagne**.

Ausud de la Catalogne, à 40 km de la côte méditerranéenne en allant vers l'intérieur des terres, on pénètre dans le Priorat. C'est l'une des appellations espagnoles les plus renommées et les plus petites. Elle compte 1 680 ha de vignes, 620 viticulteurs, 82 bodegas et une seule coopérative, laquelle représente 10 % des volumes. En 2008, la production s'est éle-

vée à 30 500 hl de vin en totalité vendus en bouteille par les producteurs. Du rouge pour 95 %. « *Mais la proportion de blanc est en hausse, pour répondre à la demande* », explique Jaume Josa, du conseil Régulateur de l'appellation.

Le grenache domine avec 45 % des surfaces. Vient ensuite le carignan, en chute libre. Un déclin qui bénéficie au cabernet-sauvignon, à la syrah, au merlot et au

pinot noir. Des variétés introduites à partir des années 80.

Les vignes poussent sur de maigres sols schisteux, entre 100 et 700 m d'altitude, sur de petites terrasses ou sur des coteaux pentus. La mécanisation est souvent impossible. La densité de plantation varie entre 2 500 et 4 000 pieds/ha. Chaque cep ne donne en moyenne que de 1 à 2 kg de raisins. Parfois 200 g seulement. « *Nous n'atteignons jamais le rendement autorisé de 6 000 kg/ha* », souligne Jaume Josa.

Des nuits plus fraîches que sur la côte

Les montagnes qui entourent l'appellation créent un microclimat plus frais que sur la côte, surtout la nuit. « *La région a un potentiel énorme. Il faut être mauvais pour ne pas faire de bons vins* », estime René Barbier l'un des vignerons qui a relancé l'appellation dans les années 80. Il doit son nom français à son grand-père, venu des Côtes-du-Rhône pour s'installer en Catalogne.

Puis, juste avant les jeux olympiques de Barcelone en 1992, Gault et Millau et Parker découvrent et

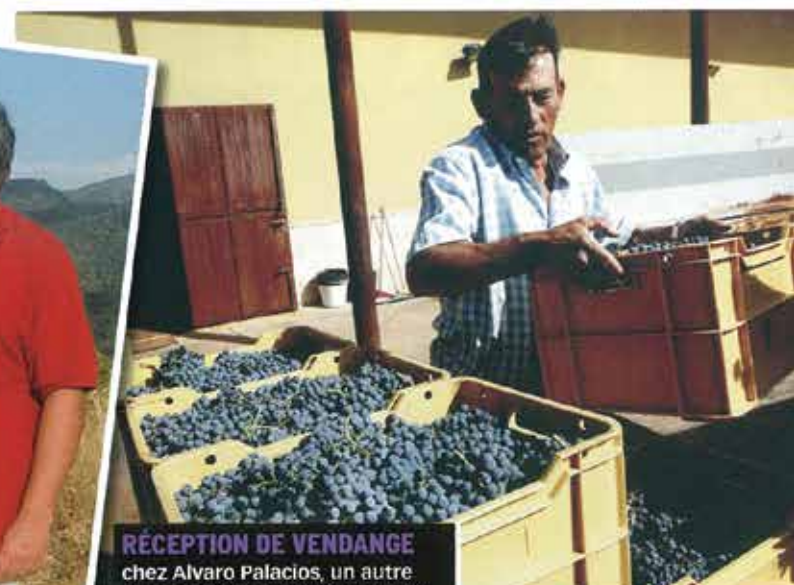
louent les vins du Priorat. C'est le début de l'engouement pour les crus puissants et délicats de cette appellation. Aujourd'hui, 50 % des vins sont exportés. Les prix démarrent entre 6 et 7 euros par bouteille, jusqu'à atteindre 300 euros!

René Barbier exploite 45 ha sur trois domaines. Le plus ancien, le Clos Mogador, fait 20 ha et produit 30 000 bouteilles par an. Des ceps de tous âges côtoient des oliviers. « *Pour moi, la vigne c'est la biodiversité, le terroir. Je n'ai jamais arraché un arbre. Je remarque que les oliviers et la vigne se protègent mutuellement des maladies et en particulier de l'esca* », explique-t-il.

Adeptes des méthodes naturelles, il traite un minimum. Contre les vers de la grappe, de loin le principal problème sanitaire, il privilégie la confusion sexuelle. Si cela ne suffit pas, il choisit l'insecticide le moins agressif ou coupe les grappes touchées. La fertilisation se limite à l'apport de compost. Quant au mode de conduite, il varie selon les lieux et les cépages : gobelet pour le carignan, palissage et taille en cordon de royat ou guyot pour les autres. « *Les vignes sont dif-*



ELEVAGE EN FÛTS chez René Barbier. Les vins séjournent au moins dix mois sous bois.



LES VIGNES

POUSSENT sur de maigres coteaux schisteux. En 2007 et en 2008, le rendement moyen de l'appellation n'a pas atteint 20 hl/ha. Le rendement autorisé est de 6000 kg/ha. Les vigneronns n'en récoltent pas la moitié.

RÉCEPTION DE VENDANGE

chez Alvaro Palacios, un autre domaine très en vue du Priorat. Sa cuvée l'Ermita provoque l'extase chez les critiques. Elle se vend plus de 300 euros la bouteille. Alvaro Palacios sélectionne très sévèrement les raisins dignes d'être vinifiés.

1ER ET 2EME VIN DU CLOS

FIGERAS vendus 48 € et 18-20 € la bouteille, ils sont exportés à 70 %.

© Photos: T. VILHELM/COVER/UPITERIMAGES, T. JOLY

RENÉ

BARBIER est l'un des vigneronns qui a relancé l'appellation dans les années 80. Son vin le plus connu est le clos Mogador, issu principalement de vieux grenaches et carignans et considéré par les critiques comme l'un des meilleurs d'Espagne, sinon du monde.

© Thierry Joly

PEU DE VIGNES SONT MÉCANISABLES.

L'essentiel des travaux est réalisé à la main, comme ici, les vendanges qui s'étalent toujours sur une longue période.



férentes chaque année. Il faut les parcourir et y passer du temps, car il est nécessaire de connaître son terroir. »

Négociant à Bordeaux, Christopher Cannan a acquis un domaine en 1997 : le Clos Figueras, dirigé par sa fille, Anne-Joséphine. Il comprend 12,5 ha de vignes, dont certaines sont irriguées au goutte-à-goutte. « C'est autorisé pour les jeunes ceps, afin que la sécheresse ne les brûle pas, mais nous y avons peu recours, car nous souhaitons qu'ils développent des racines profondes. »

L'encépagement est à 50 % en grenache et pour le reste en

carignan, cabernet, syrah et un peu de mourvèdre. Viognier, chenin blanc et grenache blanc sont également présents en petite quantité. « Nous faisons des blancs depuis trois ans, mais seulement 1 000 bouteilles sur les 18 000 que nous produisons chaque année. Par ailleurs, nous incorporons 1 % de viognier dans nos rouges pour leur apporter un peu d'acidité », révèle Anne-Joséphine Cannan.

Partout, les vendanges sont manuelles et s'étalent sur une longue période : de la fin août pour les viogniers à octobre pour les arignans. Pour un même cépage, il y a jusqu'à trois

semaines de décalage en fonction de l'altitude. Les vendanges ne commencent pas avant 9 heures du matin. « Il faut que la rosée sèche », indiquent les vigneronns. Comme ils ne sont pas récoltés à la fraîche, les raisins sont refroidis dès leur arrivée à la cave. Puis, ils passent sur des tables de tri : « Pas pour éliminer la pourriture, mais pour enlever les grains secs qui apporteraient trop de sucre et d'alcool », précise Jaume Pujol, maître de chai au Clos Figueras.

Des coûts de production très élevés

Au Clos Mogador, René Barbier effectue même deux tris. L'un avant l'égrappage, le second après. « Au total, nous affectons dix personnes à ce travail. » Il vinifie les blancs à 16-17°C après avoir extrait les jus à l'aide d'un pneumatique.

Les rouges fermentent autour de 28°C. La macération dure quinze à vingt jours, soit en cuve inox, soit dans des cuves ouvertes en bois. René Barbier presse les marcs dans des pres-

soirs verticaux, « les meilleurs », affirme-t-il. Puis il élève ses vins dix à dix-sept mois dans des fûts neufs, de un vin ou de deux vins.

Tout ce travail, allié aux faibles rendements, induit des coûts de production élevés. « 18 euros par bouteille pour notre premier cru et 8 à 9 euros pour le second », affirme Anne-Joséphine Cannan. Des vins exportés à 70 % qui sont respectivement vendus 48 euros et 18 à 20 euros, prix public au départ de la propriété.

Chez René Barbier, qui exporte 60 % de sa production, les deux crus du Clos Mogador sont à 12 euros et 23 euros par bouteille au caveau. « Si je voulais, les Américains achèteraient tout. » Un positionnement haut de gamme qui rend Jaume Josa assez l'optimisme pour l'avenir. « Nous avons une production spécifique et de qualité peu affectée par la concurrence et nous allons encore accroître la qualité en promouvant la typicité de chaque village. »

Thierry Joly

« LA RÉGION A UN POTENTIEL ÉNORME. IL FAUT ÊTRE MAUVAIS POUR NE PAS FAIRE DE BONS VINS. »