Avec une fratrie, à Wettolsheim

La vigne, l'hiver

Après la période intense des vendanges, la saison d'hiver n'est pas de tout repos pour les viticulteurs. Taille des vignes, travail en cave, visite de clients à l'étranger... Exemple à Wettolsheim, chez la famille Wunsch et Mann, où trois frères et une sœur se sont répartis les rôles.

Au bureau

Jacques prospecte l'Europe

●●● *Alors que le vin n'est pas encore terminé, il faut déjà assurer sa promotion auprès des clients. Ainsi pendant les premiers mois de l'année, Jacques rend visite aux importateurs pour leur présenter la nouvelle gamme.*

«Il y a 15 ou 20 ans, janvier et février étaient des mois calmes au niveau commercial. Ce n'est plus le cas aujourd'hui!» confie Jacques. Alors que l'effort marketing est plus fort envers les clients français en fin d'année, il est dirigé vers l'export en début d'année.

«Les clients étrangers préfèrent prendre leurs commandes à cette époque. Je vais donc les voir, aussi bien en Angleterre qu'au Danemark, Belgique, Italie...» raconte Jacques. Ces tournées de promotion sont l'occasion d'organiser des soirées accord mets-vin et de présenter les nouveaux produits.

La maison Wunsch et Mann réalise 15% de ses ventes à l'export, un chiffre inférieur à la moyenne régionale (25%). *«Nous vendons bien sur le marché intérieur»*, explique le responsable commercial. Ces parts de marché ont permis à l'entreprise de stabiliser ses ventes en 2004, alors que les vins d'Alsace en général ont vu une chute de 4%.

«Nous avons réussi à éviter les pots cassés! Mais l'avenir est incertain. Les comportements changent. Les consommateurs n'ont plus de viticulteur attitré et papillonnent de l'un à l'autre». Selon Jacques, il y a un véritable «effet Sarkozy» sur les ventes de vin: par souci de sécurité routière, les gens boivent beaucoup moins dans les restaurants. De plus, les jeunes disposent rarement d'une cave.

Dans un contexte de concurrence mondiale accrue, les viticulteurs alsaciens devront redoubler d'efforts pour développer leurs ventes. Jacques compte sur l'aide de Jean-François, son neveu, qui va rejoindre l'exploitation familiale après une école de commerce et une expérience d'un an en Afrique du Sud et Californie.

Pendant que Jacques rend visite aux clients à travers l'Europe, sa sœur Michèle assure le secrétariat et l'accueil à Wettolsheim.

A la cave

Jean-Louis et «ses enfants»

●●● *Pendant l'hiver, il faut suivre l'évolution des vins en cave, les goûter, les corriger... «Ce sont comme des enfants, ils sont parfois têtus!» estime Jean-Louis, chargé de la vinification.*

Une fois les vendanges passées, Jean-Louis ne voit plus trop le soleil. En effet, il passe l'hiver dans la cave, à surveiller les cuves. *«La fermentation dure plus ou moins longtemps selon le vin, entre trois semaines et plusieurs mois»*, explique-t-il.

Janvier est le mois de la première filtration, qui permet de clarifier grossièrement le vin. Puis Jean-Louis s'occupera de l'achat de vins, par l'intermédiaire d'un courtier, pour réaliser des assemblages. *«Cette année, je peux vendre du Gewurztraminer, car nous en avons rentré beaucoup. En revanche, j'ai besoin de Pinot Auxerrois.»*

Le viticulteur goûte régulièrement les vins et cherche à les améliorer. *«Il faut rester modeste. Le vin est un produit vivant!»* Fin février commencera la mise en bouteille, qui se poursuivra jusqu'en août. Le premier vin mis sur le marché sera un Pinot blanc «de printemps», le 1er mars, que les Hollandais apprécient particulièrement.

Ses premières impressions sur le millésime 2004? *«Ce sera un vin très équilibré, très aromatique. Le 2003 était atypique à cause de la sécheresse et de la canicule... J'étais un peu resté sur ma faim!»*

Jean-Louis, l'aîné de la famille, n'hésite pas à donner un coup de main à ses frères et sœur en cas de besoin. *«On est tous polyvalents, même si chacun a une certaine indépendance dans son domaine.»*

Le travail de Jean-Louis consiste à suivre l'évolution des vins et à les améliorer.

20 hectares de vignes à tailler pour Marc et son équipe.

Dans les vignes

Marc, l'art de la taille

●●● *La taille des vignes occupe une équipe de trois personnes, dont Marc, le troisième frère. Des saisonniers ou «tâcherons» sont également embauchés pour que tout soit fini à la St-Joseph, le 19 mars.*

Chez Wunsch et Mann, on ne se presse pas pour tailler. *«Certains viticulteurs taillent déjà en novembre ou décembre, en particulier les coopérateurs qui ne vinifient pas leur vin et qui ont donc du temps. Mais nous on préfère attendre janvier»*, indique Marc.

En effet, une taille précoce peut entraîner des plaies et des maladies du bois. *«Il vaut mieux se rapprocher de la sève montante. Sinon, on peut perdre toute une récolte»*, renchérit son frère Jacques.

Pour la taille, Marc travaille avec deux personnes, qui ont été envoyées en formation à la chambre d'agriculture. *«La taille n'est pas une science exacte. Il vaut mieux apprendre auprès de professionnels. De plus, les méthodes évoluent et ainsi les apprentis peuvent me tenir au courant!»* L'un des apprentis a d'ailleurs remporté le concours du Sécateur d'or l'an dernier.

Marc doit aussi faire appel à des «tâcherons» pour mener à bien la taille des 70 hectares de vigne. *«Depuis quelques années, il existe des mini-entreprises qui proposent leurs services. Je fais ainsi appel à une dame du village et à ses employés.»* Les saisonniers sont payés au nombre de pieds.

Marc aime cette période de l'année, moins stressante et correspondant au repos végétatif. *«Après, à partir de juin, il y a les travaux au sol, en vert...»* Et puis les journées de travail sont plus courtes en hiver! En revanche, pour la convivialité, il faudra repasser: la mode est au walkman...

Textes: Sigolène Kropp - Photos: Julien Kauffmann