



## La nouvelle vague des extra bruts

Après les rosés, les extra bruts vont-ils devenir la nouvelle coqueluche du vignoble ? Ce qui est certain, c'est qu'ils bénéficient d'un effet de mode certain. Ils commencent à alimenter la réflexion sur leur positionnement.

**Ce fut l'une des grandes nouveautés** du dernier salon Vinexpo à Bordeaux : le lancement en série de champagnes extra bruts. Certes, la catégorie n'est pas nouvelle, mais elle sort de l'ombre. *C'est une mode naissante, à l'image de celle que l'on connaît sur les rosés*, souligne Bernard Rémy, viticulteur à Allemant. Il y a un an et demi, il a lancé un extra brut dosé à 2 grammes pour répondre à la demande d'un client japonais. Depuis, il le commercialise également en Norvège. *Nous avons répondu à un appel d'offre du monopole d'État*, poursuit-il. *Il recherchait un champagne de ce type pour les magasins de vente aux particuliers*. Il ajoute : *Pour l'instant, la demande se cantonne à certains pays, les Japonais, les Scandinaves sont très demandeurs. Les Russes, en revanche, préfèrent des produits beaucoup plus sucrés*. L'an passé, il a vendu un millier de bouteilles. *Nous élaborons notre extra brut à partir de notre brut standard*, indique encore le viticulteur. *Nous répondons ainsi à la demande au fur et à mesure des commandes*. Depuis cette année, il dispose toutefois d'un stock équivalent à une palette. Il souhaite en effet dévelop-

### Avec quoi les proposer ?

Aromatiques et frais, les extra bruts mettent en valeur les fruits de mer, les crustacés et toute la cuisine à base de poisson. Ils sont aussi parfaitement en phase avec la cuisine japonaise élaborée à partir de poissons crus. Même remarque avec la cuisine scandinave.

### UNE QUESTION DE DOSAGE

À chaque dénomination de champagne correspond un dosage spécifique :

- brut : 5 à 15 grammes de sucre/litre ;
- demi-sec : 25 à 60 grammes de sucre/litre ;
- extra brut : 0 à 6 grammes de sucre/litre.

Les termes « brut nature » « brut zéro » désignent des extra bruts. Il s'agit de dénominations commerciales.

per ce produit, pourquoi pas en l'étendant au rosé et au blanc de blancs, s'interroge-t-il. En attendant, il va présenter son vin dans les concours, histoire d'en augmenter la notoriété.

Alain Sacy, du champagne Louis de Sacy à Verzy, a lui aussi senti le vent venir. En février dernier, il a sorti en clin d'œil à la Saint-Valentin, la « Cuvée Nue », un extra brut exempt de liqueur de dosage, dont la bouteille est... entièrement dévêtue. Elle ne possède pas d'étiquette frontale. Les mentions légales figurent au dos et sur la collerette. Son audace a payé. Peu de temps après le lancement, il a fait pleuvoir une quarantaine d'articles dans la presse. *Nous espérions vendre 5 000 bouteilles, nous sommes pratiquement parvenus à 7 000!*, se félicite-t-il. *Le côté frais, aromatique et pur du vin a formidablement plu à la clientèle professionnelle comme aux particuliers.* Un succès qui lui a donné l'idée de continuer. Depuis cette année, il décline cette cuvée en rosé. *C'est une occasion supplémentaire de nous démarquer*, renchérit-il. *Et cela apporte de la diversité dans la gamme de nos produits.*



La démarche permet aussi de monter en gamme. *Nous commercialisons notre extra brut 8 % de plus que notre brut traditionnel et 15 % plus cher que notre premier prix*, indique Gilles Dumangin à Chigny-les-Roses. *Notre marge est aussi légèrement plus élevée car le coût de revient d'un champagne faiblement dosé est pratiquement équivalent à celui d'un brut classique.* Il s'est lancé dans l'aventure en 2003. Son extra brut représente aujourd'hui 8 à 9 % de ses ventes en valeur. *Tous les ans, la demande augmente un peu*, assure-t-il. *Nous préférons commercialiser ce produit en restauration gastronomique essentiellement. Nous l'avons d'abord proposé au marché anglais. Il a été référencé par un étoilé Michelin. Depuis, nous avons étendu sa diffusion dans ce pays et nous l'exportons également au Danemark, en Norvège, Lituanie, Estonie...* Le dosage varie en fonction de la destination : 2 grammes pour la Grande-Bretagne, 0 gramme pour la Norvège... Pour l'élaborer, il garde en cave des bouteilles qu'il dégorge deux



ans plus tard que son brut non millésimé. *Actuellement, je suis sur des vins de base de 2002*, précise-t-il. *De cette façon, mes extra bruts présentent moins ce côté mordant et acide qui peut rebuter. Ils sont plus faciles à déguster.* Malgré cela, il est persuadé qu'il s'agit avant tout de champagnes de restauration, à réserver à une clientèle d'amateurs éclairés. Hervé Dantan, chef de cave du champagne Mailly grand cru, partage cette opinion : *l'absence de sucre peut heurter le grand public*, argumente-t-il. *Ce sont des vins qu'il faut savoir déguster, apprécier et servir. En clair, ils nécessitent une prescription. Et encore, elle n'est pas toujours facile à faire. Les sommeliers sont toujours très emballés lorsqu'ils les dégustent. De retour dans leurs établissements, ils n'ont pas toujours l'auditoire auquel ils peuvent les proposer...* Et, il sait de quoi il parle. L'entreprise élabore des extra bruts depuis plus d'une trentaine d'années. Elle produit environ 20 000 bouteilles par an, soit 3 à 5 % de sa production totale. Ils proviennent d'un assemblage de très grands millésimes qui séjournent cinq à six ans en cave. *Nous recherchons l'équilibre entre la fraîcheur et la maturité*, souligne Hervé Dantan. *Nous les destinons principalement à la grande restauration.* Une façon de préserver l'une des poules aux œufs d'or du vignoble ■

Chantal Sarrazin

## Les exportations d'extra brut (en bouteilles)

	Total Export	Extra brut	% export
2003	119 273 475	138 029	0,12%
2004	123 056 480	159 267	0,13%
2005	129 304 879	150 949	0,12%
2006	140 660 196	168 543	0,12%
2007	150 922 092	183 071	0,12%

Source : Comité Interprofessionnel du Vin de Champagne