OBJECTIF 40

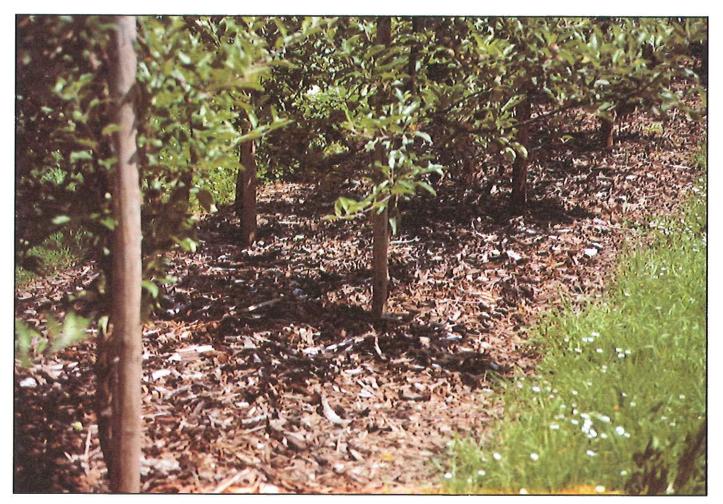
MARS 1994

JOURNAL DES ANCIENS DE L'ÉCOLE SUPÉRIEURE ET ÉCOLE D'INGÉNIEURS ETS EN VITICULTURE, ŒNOLOGIE ET ARBORICULTURE DE CHANGINS - 1260 NYON

 RÉDACTEUR RESPONSABLE:
 G. CORNUT
 TÉL. (021) 801 52 52
 IMPRESSION:
 TIRAGE: 2000 EX.

 PRÉSIDENT:
 V. BINDITH
 TÉL. (038) 42 35 94
 IMPRIMA-PUBLIDÉE
 1012 LAUSANNE

 SECRÉTARIAT:
 N. MIAUTON
 TÉL. (022) 363 40 70
 Vuachère 83 • Tél+Fax
 (021) 728 68 34



Photos: Ch. Blaser

Des méthodes d'entretien du sol qui réservent quelques surprises...

(voir article à la page 5)



STELVIN®

CRÉÉE PAR DES PROFESSIONNELS POUR DES PROFESSIONNELS

NOTRE TECHNICITÉ

POUR VOTRE SÉCURITÉ

FAIT LA DIFFÉRENCE!

STELVIN® LA MARQUE RÉFÉRENCE **PECHINEY EMBALLAGE ALIMENTAIRE «CEBAL»**

IMPORTATEUR GENERAL POUR LA SUISSE, SERVICE TECHNIQUE ET ENTRETIEN, DEPOSITAIRE **ZALKIN**: SUBER. SA 1261 BURTIGNY

Tél: (022) 366 33 66 Fax: (022) 366 34 12

LE MESSAGE DU PRÉSIDENT



VINCENT BINDITH

l'heure où la taille ne sera plus qu'un souvenir ravivé par les pleurs de la vigne, à l'heure où les préfigurations épanouissent le souvenir de l'année 93, estompant les incertitudes des vendanges, c'est avec plaisir que votre association se présente sous la couverture du 40e Objectif.

Après la visite en Lavaux, où l'accueil de nos collègues fut digne de leurs réputations.

Il est temps de prendre en main notre avenir et se pencher sur les menaces de notre profession.

L'hiver fut prolixe en manifestations, qu'elles soient organisées par la production intégrée, par la profession pour la défense des prix de ces produits ou pour la nouvelle réglementation de l'ODA, par la vulgarisation pour l'application de la rationalisation des exploitations, ou encore par la recherche professionnelle, désireuses de présenter des solutions aux problèmes et devant absolument maintenir son potentiel de recherches.

Souvent, dans tous les discours, on a entendu "dans ces temps difficiles" ou encore "dans ce monde en pleine mutation", termes repris par ce journal. Inutile donc de le répéter, tout le monde l'avait bien compris, il se passe ou il va se passer quelque chose.

Pour nous, à l'heure du nouveau départ de la saison, une chose est certaine: - les récoltes se feront cet automne. Il faudra être formé et informé pour au mieux les engranger. Le cours des choses se poursuit donc sans grande révolution. Certes un moment d'inquiétude nous aura parcouru lorsque devant notre plantation, faite pour 20 ans, nos interrogations nous auront renvoyés à nos livres pour tenter de connaître ou de risquer l'avenir. Ces interrogations n'étaient-elles pas les mêmes pour ceux qui plantèrent la parcelle que nous avions arrachée quelques mois plus tôt? Vague d'incertitude quand tu nous tiens...

Soyons donc un peu confiants, osons concevoir l'espérance. A toute époque et pour chacun, il y a un effort, une recherche, une démarche à entreprendre.

Grâce à nos bases solides, grâce à une formation dynamique, nous avons les atouts pour agir en conséquence.

Il ne reste, somme toute, qu'à les jouer au bon moment et cela, c'est l'affaire de chacun.

N'est-ce pas le but d'une formation que celui d'être perfectionné?

Alors bons messages à tous pour 1994.

LE BILLET **DU RÉDACTEUR**



GILLES CORNUT

Chers Lecteurs,

a séance d'information "Vendre son vin" organisée de main de maître par notre école a connu un franc succès. Elle fut relatée par de nombreux journaux et c'est avec étonnement que l'on pouvait lire certains commentaires.

Ainsi, selon le Nouveau Quotidien, la Suisse des vins découvrirait maintenant le marketing et devrait rendre plus performante la qualité de ses produits.

Sous-entendu: "Jusqu'à présent, vous n'avez fait que de la piquette, dès ce jour, il faut changer et mettre sur le marché un produit de qualité irréprochable".

Allons, allons, n'est-ce pas ce que nous avons fait jusqu'à présent? Certains cantons anticipant sur ces diverses réalités ont pris les choses en mains et ont instauré des AOC, zonifié, codifié les pratiques de manière à mieux profiler leurs produits.

Durant l'exercice 1992-1993, il ne s'est jamais vendu autant de vin en Suisse. Si l'on analyse les raisons pour lesquelles la consommation de vins suisses a augmenté, on s'apercevra vite que la qualité du vin n'est nullement en cause, mais bien au contraire, le bradage de lots à tous prix dû à la surabondance de l'offre a maintenu la consommation des volumes de vins suisses au profit des importations.

Toutefois, pas de quoi se réjouir, la vive concurrence interne a laissé des séquelles dans bien des bilans.

La viticulture et l'œnologie ne sont pas nées de la dernière pluie, il faut admettre que l'on ne peut du jour au lendemain modifier ces bases de production que sont nos sols et nos climats.

La remarque d'un participant à cette journée était assez éloquente: "On légifère en 6 mois alors qu'il faut plus de 20 ans pour sélectionner un nouveau cépage et oser le proposer aux vignerons sans risque si ce n'est de le faire connaître".

Il est important de créer de nouveaux marchés et sur ce point, la journée "vendre son vin" a apporté quelques réponses. Selon M. Lehmann dans son remarquable exposé, les synergies sont à créer. Par exemple en liant notre vin avec nos fromages présents dans les nombreuses expositions que parcourent nos représentants en produits laitiers... etc.

Les réponses aux nombreuses questions posées ont été collationnées par Philippe Dupraz et Nicole Miauton; un sincère merci pour le travail que vous trouverez en page 13 et suivantes. Un merci également aux différents orateurs pour la synthèse faite après cette journée.

Le succès des journées d'informations tant en arboriculture qu'en viticulture, à Changins, ou lors des foires, montrent bien que nos professionnels sont à la recherche d'éléments nouveaux.

Le monde agricole change, mais la volonté de survie dans nos campagnes persiste et c'est heureux, il faut encore que l'opinion comprenne que nos branches sont des entités économiques viables et qu'elles tiennent à le rester.



Vous avez besoin d'une bonne couverture:

Cultures et terrains assurés contre la grêle et d'autres forces de la nature!

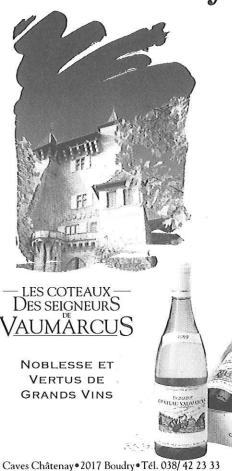
Chez nous, toutes vos cultures et terrains cultivés sont automatiquement assurés contre d'autres forces de la nature - sans supplément de prime!



Suisse Grêle Case postale, 8023 Zurich

Tél.: 01 251 71 72 Fax: 01 261 10 21

Caves Châtenay







TURBO 561-H: Haute couronne de buses et guidage parfait de l'air pour application précise.

3/4013

FISCHER

FISCHER SA, Fabrique de machines, 1809 Fenil s/Vevey, tél. 021/921 32 43 Filiales: 3400 Burgdorf, tél. 034/221211

8552 Felben-Wellhausen/TG, tél. 054/651821



Label de qualité depuis 1871



Bouchon

Bouchons en liège SCHLITTLER... la solution pour l'environnement et la méthode classique et naturelle pour les vins de garde

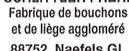




...et la capsule à vis ALUSTEL pour conserver la jeunesse et la fraîcheur des vins de qualité à consommation rapide

TOUS DEUX par

E.& H. SCHLITTLER FRÈRES SA



88752 Naefels GL Tél 058/ 341 150 - Fax 058/ 344 580



Bureau Suisse romande: Ph. MONNIER, av. de Traménaz 5, 1814 La Tour-de-Peilz Tél. (021) 944 46 22 ÉTUDE DE L'INCIDENCE DE LA TECHNIQUE D'ENTRETIEN DU SOL SUR LA LIGNE D'ARBRES (SOL NU, PAILLIS PLASTIQUE, COUVERTURE D'ÉCORCES) SUR LE PROFIL D'ENRACINEMENT DE DIVERS ASSEMBLAGES, VARIÉTÉ-PORTE-GREFFE (MAIGOLD M27, ELSTAR M9, ELSTAR M26) ET DE LA RELATION AVEC LE COMPORTEMENT VÉGÉTATIF ET LA PRODUCTION.

RÉSUMÉ DU TRAVAIL DE DIPLÔME DE FOURNIER FABIEN, ING. ETS "ANCIEN".

En arboriculture fruitière moderne, les techniques d'entretien du sol font appel à l'engazonnement de l'interligne et au maintien de la ligne d'arbres libre de concurrence par l'emploi d'herbicides.

L'utilisation d'herbicide étant de nos jours de plus en plus controversée pour différentes raisons environnementales, des techniques palliatives à l'emploi d'herbicide, tels que les paillis organiques ou plastiques ont été développées ces dernières années.

Bien que relativement récents (1987 pour les plus anciens), les essais conduits en Suisse romande nous renseignent déjà sur bon nombre d'effets engendrés par ces différentes techniques sous nos conditions. Les différents types d'entretien du sol sur la ligne influencent fortement divers facteurs tels que: le régime hydrique, la dynamique de l'azote et le comportement du matériel végétal: vigueur, rendement et qualité de la production, précocité de l'aoûtement, absorption des minéraux...

L'incidence sur l'occupation du sol par les racines est un facteur qu'il convenait de cerner de plus près "thème de ce travail", afin de mieux comprendre le comportement végétatif et nutritionnel lié à ces techniques.

1. Matériel et méthodes

Réalisée sur la base d'un essai d'entretien du sol sur la ligne d'arbres mise en place au centre d'arboriculture et d'horticulture des Fougères - VS en 1987, cette étude a porté sur trois combinaisons variété/porte-greffe différentes, soit : Maigold M27, Elstar M9 et Elstar M26.

Dans cet essai, trois procédés d'entretien du sol sur la ligne d'arbres étaient comparés:

- le sol nu (témoin) avec utilisation exclusive d'herbicides foliaires
- un paillis d'écorces de conifère, épandu à la plantation
- un paillis plastique (PE noir, imperméable), posé à la plantation

Les systèmes racinaires ont été étudiés par l'intermédiaire de profils d'enracinement, dont la forme, les dimensions et le positionnement par rapport à la ligne de plantation étaient définis pour chaque combinaison variété/porte-greffe.

L'observation des racines sur la face des profils s'est réalisée dans des mailles de prospection d'un dm2 (10x10cm). Pour chaque maille, 2 types d'observation ont été réalisés: 1. le comptage de toutes les racines dont le diamètre est inférieur au mm, caractérise le système absorbant. 2. la mesure du diamètre de toutes les racines dont celui-ci dépasse le mm, pour en tirer la section totale en mm2, caractérise la charpente racinaire.

2. Résultats et discussion

Ces résultats reposent sur 15 profils réalisés pour chacune des combinaisons Maigold M27 et Elstar M9, soit 5 par procédé et 9 profils pour Elstar M26 soit 3 par procédé.

2.1 Combinaison Maigold M27

Le tableau 1 nous montre un développement racinaire significativement supérieur (pour les 2 composantes du système racinaire) des 2 procédés Écorce et Plastique par rapport au témoin sol nu.

Tableau 1: Résultats Maigold M27 (profils de 160x80cm) *

	Système absorbant Nbre total de racines/profil	Charpente racinaire Section totale en mm2/profil
M	713.0 C	576.5 A
PLASTIQUE	1002.6 B	644.5 B
ÉCORCE	1229.6 A	963.9 B

2.2 Combinaison Elstar M9

Pour cette combinaison variété/porte-greffe, le tableau 2, nous indique qu'aucune différence significative n'a été mise en évidence. On peut toutefois constater un développement global supérieur surtout pour le paillis d'écorces.

Tableau 2: Résultats Elstar M9 (profils de 160x80cm) *

	Système absorbant Nore total de racines/profil	Charpente racinaire Section totale en mm2/profil
M	828.2 A	1102.4 A
PLASTIQUE	820.2 A	1232.4 A
ÉCORCE	923.8 A	1288.5 A

2.3 Combinaison Elstar M26

Le tableau 3, met en évidence une différence significative unique, pour la charpente racinaire sous paillis d'écorces, mais cette différence doit être approchée avec prudence compte tenu de plusieurs facteurs (seulement 3 profils réalisés, développement de grosses racines à partir des zones de broussins développées sur M26).

Tableau 3: Résultats Elstar M26 (profils de 190x80cm)

	Système absorbant Nore total de racines/profil	Charpente racinaire Section totale en mm2/profil
M	755.7 A	737.5 A
PLASTIQUE	908.7 A	931.9 A
ÉCORCE	910.9 A	1767.6 B

2.4 Provenance des différences d'enracinement et répartition des systèmes racinaires

Une étude précise de la provenance des différences d'enracinement entre les procédés a été réalisées pour toutes les combinaisons variété/porte-greffe. Celle-ci ne peut être détaillée dans le cadre de ce résumé. On peut toutefois souligner, que pour le système absorbant les différences entre procédés sont en général bien réparties sur l'ensemble du profil. Alors que pour la charpente racinaire, les différences sont moins bien réparties et se concentrent très souvent dans les quelques 20 premiers cm à partir du tronc et cela dans les horizons les plus superficiels (0 à 20 cm de



Le signe du bon goût.

PROVINS VALAIS - Rue de l'Industrie 21 - 1950 SION - Tél. (027) 21 21 41

CHAILLOTAS A

CONDITIONNEMENT & EMBALLAGE
KELLEREIBEDARF

Oenologie - Filtration - Machines Fermetures - Capsules - Habillages Bouchons en liège naturel.

A la Gare — 1165 ALLAMAN Tél. 021/807 41 71 - Fax. 807 41 21



profondeur).

L'étude de la répartition des systèmes racinaires exprimées en % pour les différents horizons et par rapport à l'éloignement du tronc n'a pas permis de caractériser un enracinement type pour un mode donné d'entretien du sol sur la ligne.

3. Conclusions

3.1 Influence du système d'entretien du sol sur la ligne d'arbres

En règle générale, la croissance du système racinaire a été influencée par le type d'entretien du sol, toutefois cette influence ne s'est pas souvent avérée significative.

C'est la couverture d'écorces qui a provoqué le développement du système racinaire le plus important dans tous les cas. Mais c'est en particulier dans le cas de la combinaison M27 que celle-ci provoque un enracinement significativement différent des autres procédés pour la charpente racinaire et le système absorbant. Pour les autres combinaisons l'effet a été moins important. On peut donc déduire que la technique du paillis d'écorces paraît surtout influente sur les porte-greffes de très faible vigueur.

Les différences enregistrées avec le paillis plastique ne semblent pas comparables avec celles du paillis d'écorce. Mais c'est aussi pour la combinaison Maigold M27 que la différence a été la plus importante (significative pour la charpente racinaire seulement).

3.2 Relations entre les différents paramètres observés (croissance du système racinaire, croissance végétative, production)

Tableau 4: Représentation des principaux paramètres sous forme

(Les valeurs de base "indice 100" = valeur du témoin sol nu)

Combinaison s	Procédés	Indice du développeme n t végétatif	Indice du système racinaire	Indice de production
	M	100.00	100.00	100.00
Maigold M27	PLASTIQUE	108.97	126.20	164.00
1/25	ÉCORCE	175.00	169.83	188.88
	M	100.00	100.00	100.00
Elstar M9	PLASTIQUE	91.68	99.03	103.21
	ÉCORCE	120.00	113.50	122.85
	M	100.00	100.00	100.00
Elstar M26	PLASTIQUE	112.07	123.29	122.00
	ÉCORCE	178.95	180.11	177.00

Indice du système racinaire = moyenne des indices charpente racinaire et système absorbant

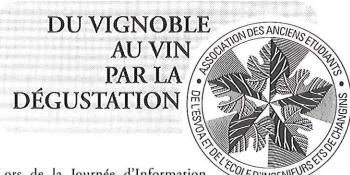
Indice du développement végétatif = section du tronc à 20 cm au-dessus du point de greffe

Indice de la production = production cumulée de premier choix

Le tableau 4 met en évidence les points suivants :

- · La couverture d'écorces semble avoir influencé les différents paramètres de manière assez homogène, cela pour toutes les combinaisons variété/porte-greffe.
- · L'effet du paillis plastique paraît lui, plus homogène pour les combinaisons Elstar M9 et Elstar M26. L'influence sur la combinaison Maigold M27 semble par contre moins régulière surtout pour l'indice production.

Ces constatations vont dans le sens des connaissances sur les interrelations entre parties aériennes et parties souterraines des plantes, ainsi que de la relation connue entre volume de couronne et volume de production.



Lors de la Journée d'Information

"Vendre son Vin" organisée par

notre École en novembre dernier, il est clairement apparu que le succès de nos vins sur le marché indigène dépendait, entre autres, de la capacité des consommateurs à apprécier à leur juste valeur les principales qualités de ces vins.

Force et de constater qu'aujourd'hui, ces consommateurs sont toujours plus nombreux à désirer acquérir, au travers de la dégustation, les éléments indispensables à une meilleure connaissance des vins.

Pour répondre à cette demande, notre École a décidé de mettre sur pied, dès janvier 1995, un

COURS SPÉCIAL DE DÉGUSTATION

Ce cours, qui débutera par des séances d'initiation à la dégustation proprement dite, aura ensuite pour originalité d'intégrer cette connaissance des vins au contexte dans lequel ceux-ci auront été produits : la culture de la vigne, sa protection, les terroirs, les cépages, la vinification...

Le cours prévoit deux niveaux d'enseignement :

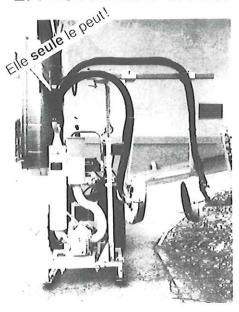
- le niveau 1, sous forme d'un module unique de 8 séances d'une heure et demi, s'adressant à toute personne profane ou désireuse de redécouvrir les principes de la dégustation.
- le niveau 2, sous forme de plusieurs modules spécialisés d'environ 4 séances d'une heure et demi, élaboré comme suite logique du niveau 1 ou comme cours de perfectionnement pour amateurs avertis. Ces différents modules pourront être suivis à choix sous forme d'un tout.

Par la mise sur pied d'un tel cours, l'École de Changins espère contribuer à une dynamisation des échanges entre producteurs et amateurs de bons vins.

Dates à retenir :

- vendredi 11 novembre 1994 à 14h.15: cérémonie de clôture et de remises des diplômes à Changins
- jeudi 24 novembre 1994 dès 08h.30: journée d'information sur un thème œnologique

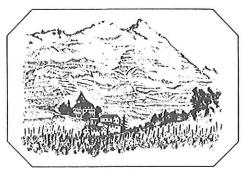
EFFEUILLEUSE GALVIT



- Intervention précoce
- · aère tôt les grappes
- · facilite les traitements
- · nettoie les grappes
- aide la lutte antibotrytis
- Pour tracteur ou enjambeur
- Six ans d'expérience en Suisse



1242 SATIGNY 022/782 13 30 1438 MATHOD 024/ 59 17 71



DOMAINE DU

Pépinières viticoles



Héli Dutruy

Cb. du Lac 2 1297 Founex Tél. 022/776 16 39 Fax 022/776 64 24

Depuis 3 générations, nous participons à l'évolution du vignoble suisse par:

la production de plants de vignes de baute qualité

la sélection des meilleurs clones et souches de cépages nobles

> la production de nos propres porte-greffes

> > un service digne de ce nom.

COURTAGE EN VINS



Avenue des Mayennets 12 1951 SION Téléphone 027/22 11 67 Fax 027/22 83 91

Trois générations au service du vin

Wíllíamíne Fine eau de vie de poire William MORAND



WALDNER S.A.

3, chemin de la Damataire CH-1009 PULLY-LAUSANNE Téléphone: (021) 729 64 66 Téléfax: (021) 729 48 67

Votre spécialiste pour l'installation de vos laboratoires

Connaissezvous

les produits de notre maison?

Demandez notre prix courant de 1994! HORTIMA SA, 5212 Hausen, (056) 41 57 39 Matériel pour cultures fruitières, arboriculture, pépinières, horticulture, etc...

Étiquettes adhésives détachables à l'eau

rêve ou réalité?

1ère partie - PAR O. FLACTION ET DR. P. SCHWALLER

Introduction

epuis plusieurs années, le verre à plusieurs usages a fait ses preuves dans de nombreux secteurs alimentaires. La remise en circulation des bouteilles vides répond à une demande aussi bien économique qu'écologique. L'étiquette autocollante peut-elle s'adapter à ce circuit sans en perturber le bon fonctionnement?

Actuellement, environ 15 millions de bouteilles de vins étiquetées avec étiquettes adhésives se trouvent sur le marché suisse et seront soit lavées, soit cassées.

L'étiquette adhésive comporte de nombreux avantages, qui ont suffi à persuader le viticulteur à abandonner l'étiquetage traditionnel. Malheureusement, plusieurs facteurs négatifs, dont en particulier le lavage des bouteilles, ont été totalement minimisés, voire ignorés.

Pionnière en matière de recyclage du verre, la société Pro UVA à Sierre, grossiste en verre neuf et usagé, possède un centre de lavage d'une capacité de traitement de 15'000'000 de bouteilles par année. Depuis quelques mois, malgré une machine à laver les bouteilles très performante, nous avons constaté que de nombreuses étiquettes

restent collées à la bouteille (même après deux passages dans la machine), et qu'il s'agit, à chaque fois, d'étiquettes adhésives. Comme aucune connaissance spécifique n'existait sur ce problème, le service qualité de la société PRO UVA a entrepris une étude complète et approfondie sur ce sujet. Nos efforts se sont portés sur le thème «Détachable à l'eau», tout en sachant que de nombreux autres paramètres sont aussi importants lors de l'achat d'étiquettes adhésives.

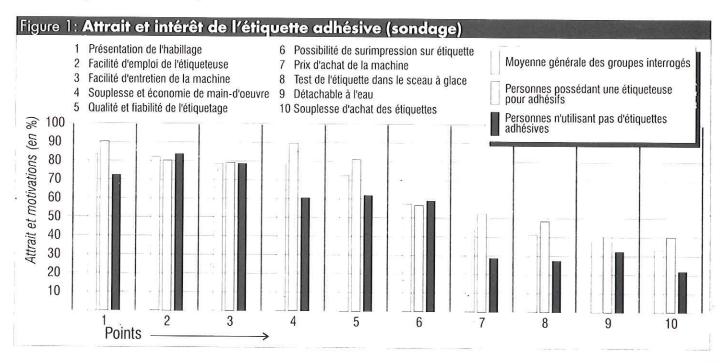
Historique

L'autocollant existe depuis la fin du siècle passé. Avery, fabricant de papier aux U.S.A., fut un des pionniers. Il développa la technologie de l'étiquetage, qui a pour principe la séparation du papier (frontal) de son support (protecteur) grâce à l'effet d'un angle vif. Dès ce moment, tous les fabricants de machines à étiqueter ont repris systématiquement ce même principe.

Les premières applications de l'étiquette adhésive se sont concrétisées aussi bien comme étiquettes de prix, pour les produits cosmétiques, les shampooings, les produits de nettoyage, mais aussi pour l'étiquette apposée sur votre valise lors d'un voyage en avion. Elles s'appliquent indifféremment sur des matériaux divers, tels que le papier, le carton, le plastique, le verre, le métal, les fruits, etc..

La première apparition de l'étiquette adhésive dans le milieu du vin a eu lieu en Australie il y a 15 à 20 ans, grâce à une machine en bois et à entraînement manuel de marque "Avery". Son développement, toujours dans le secteur du vin, n'a commencé qu'en 1984, suite à l'exposition Vinitech de Bordeaux, où le même fabricant exposait pour la première fois une machine automatique pour étiquettes adhésives.

Dès 1985, plusieurs fabricants français d'étiqueteuses à usage vinicole ainsi que certains fabricants d'étiquettes adhésives développèrent de nouvelles machines pour répondre à ce marché naissant. Vu le succès (en France) de l'étiquette adhésive, les constructeurs allemands et italiens leur emboîtèrent le pas 2 à 3 ans plus tard. Les commerces vinicoles français ont passé rapidement à l'étiquette adhésive. Les nombreux imprimeurs en étiquettes adhésives tout usage présents sur le marché eurent beaucoup de peine à s'adapter à l'étiquette adhésive pour le vin. Le prix de



l'étiquette adhésive baissa, ce qui favorisa grandement son développement.

En Suisse, il existe quelques imprimeurs d'adhésifs dont certains sont établis depuis 1935; ils ont suivi la même évolution qu'en France. Il est cependant très rare que l'on imprime sous le même toit de l'étiquette traditionnelle et de l'étiquette adhésive. Les machines et les exigences sont totalement différentes.

Pourquoi passe-t-on à l'étiquette adhésive?

Les petites et moyennes entreprises ont passé à l'étiquetage adhésif, car cette nouvelle technique est facile d'emploi, souple d'utilisation, garantit une qualité de travail régulière et demande peu de manutention et d'investissements pour les différents changements de type de bouteilles et d'étiquettes.

Les grandes entreprises équipées de machines performantes et à haut rendement ne trouvent que peu d'intérêt pour l'étiquette adhésive. Les nombreuses étiquettes composant leur gamme, leur souplesse d'achat, le prix de revient des adhésifs et le fait qu'ils apposent souvent l'étiquette du client sur leur vin sont pour eux des arguments majeurs justifiant le maintien de leur méthode d'étiquetage traditionnel.

Résultat d'une enquête menée auprès de 250 viticulteurs et commerces de vins de Suisse

Afin de mieux connaître l'avis des viticulteurs suisses sur le domaine de l'étiquetage, nous avons soumis un questionnaire, qui a été rempli par 250 personnes de la branche viticole. Les résultats ont été évalués statistiquement et reportés graphiquement dans la figure 1.

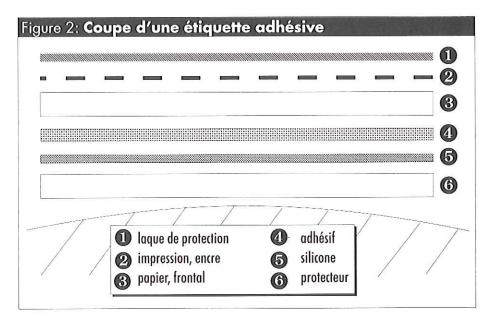
Les principaux attraits exercés par l'étiquette adhésive sont groupés dans la partie gauche de la figure.

Points 1 & 5: Présentation et qualité de l'étiquetage sont 2 arguments importants dans le choix de l'étiquette adhésive.

Points 2, 3 & 4: Souplesse, facilité d'emploi et d'entretien de l'étiqueteuse sont des aspects pratiques, séduisants, en faveur de cette technique.

Point 6: Bien que plusieurs viticulteurs ne connaissent pas cette technique de surimpression, elle répond à une certaine demande.

La partie droite de la figure groupe les aspects qui n'ont pas éveillé l'intérêt des



gens de métier, qu'ils possèdent ou non l'étiquette adhésive.

Point 7: Le raisonnement est différent pour une petite ou une grande entreprise.

Point 8: Intéresse peu l'utilisateur d'étiquette adhésive, car ce procédé est peu courant.

Point 9: «Détachable à l'eau» n'est pas une préoccupation des deux groupes interrogés. Un viticulteur a répondu (avec humour): «J'espère!». Ceci illustre bien la difficulté du problème et la relative incapacité de la part de l'utilisateur d'étiquettes adhésives de le maîtriser.

Point 10: Comme il n'y a aucun avantage par rapport à l'étiquette traditionnelle, cette question sort logiquement dernière.

Qu'est-ce qu'une étiquette adhésive ?

Afin de mieux comprendre le fonctionnement d'une étiquette adhésive, nous avons disséqué les différentes couches qui la composent, ce qu'illustre la figure 2.

A noter que dans une étiquette traditionnelle, on ne retrouvera que les points 1, 2 & 3.

① Laque de protection:

que l'on appelle aussi laque Flexo ou vernis de protection, est appliquée sur demande. Cette laque a pour but, tant en étiquette traditionnelle qu'en adhésive, d'augmenter la résistance de l'étiquette aux chocs et aux traitements de la mise en bouteille à haute cadence, de la manutention et des transports. Dans certains cas, elle est utilisée pour maintenir l'or ou le noir abondant imprimé sur le papier ou pour l'esthétique finale du sujet de l'étiquette. On peut comparer cette laque à un film imperméable.

Dès qu'elle est utilisée en imprimerie sur une étiquette, cette dernière devient difficilement décollable, car il n'y a plus de possibilité pour l'eau de pénétrer à travers le papier. Ce procédé ne permet pas la surimpression et le thermotransfert.

② Encre, impression:

Il y a plusieurs types d'encres (liquides, grasses, à l'alcool) utilisées selon les types d'impression. Après impression à l'encre, on peut rajouter, par transfert à chaud, un texte, un millésime, un motif en couleur, en or, en bronze ou en argent sur la base d'un film plastique.

Quelque soit le type d'impression utilisé, il y a des encres plus recouvrantes que d'autres telles le noir ou le rouge, couleurs pour lesquelles le pouvoir de pénétration de l'eau est particulièrement faible.

Les différents types d'impression utilisés dans l'étiquette à vin sont les suivants :

TYPO: Procédé d'impression directe, l'encre étant déposée par la forme en relief (clichés) sur le support d'impression.

Applications: imprimés comportant plus de texte que d'illustration.

OFFSET: Procédé d'impression indirecte, la forme encrée (plaques) déposant l'encre sur un cylindre intermédiaire, qui reporte à son tour l'impression sur un cylindre encreur.

Applications: prospectus, affiches, étiquettes.

FLEXOGRAPHIE: Procédé d'impression à l'aide de clichés flexibles, mais limité dans sa finesse d'exécution.

Applications: cartonnages, sets de table.

SÉRIGRAPHIE: Procédé d'impression semi-artisanal. Un cadre, tendu de soie synthétique, laisse passer directement l'encre sur le support à imprimer.

Applications: t-shirts, verres, métaux, etc..

L'impression d'étiquettes adhésives en bobine utilise un peu tous ces procédés, mêlant parfois flexo et typo, voire offset et transfert à chaud.

3 Papier, frontal

Dans l'étiquette traditionnelle, on l'appelle "papier", tandis que dans l'adhésif on le nomme "frontal" pour ne pas le confondre avec la base (figure 1, point 6: protecteur). Pour l'étiquette à vin, le poids se situe en général entre 75 et 85 g au m2, tant en traditionnel qu'en adhésif.

La fabrication de rouleaux d'étiquettes adhésives consiste à enduire de l'adhésif (colle) sous forme liquide sur un protecteur siliconé (figure 1, points 5 & 6) et de le transférer sur le frontal.

On trouve pratiquement les mêmes papiers en adhésif qu'en traditionnel. En voici les plus courants :

Papier nature:

papier sans traitement ultérieur.

Papier satiné: papier très légèrement brillant grâce à un procédé de frottement lors de la fabrication.

Papier couché: application d'une couche "mat" ou "brillant" bouchant les pores du papier, de grammages différents.

- Le papier nature se retrouve sous des appellations

Vergé, Antique. etc.

Le papier couché se retrouve sous des appellations

Mat / brillant / super-brillant / Vino-Cote/ Vino-Cast

Prestokote / Chromoluxe / Eco-blanc, etc.

Tout ces papiers peuvent être fabriqués R.E.H. (voir définition) et anticryptogamiques. Ils sont résistants aux moisissures et aux alcalis. Dans l'état actuel, plus aucun professionnel du vin ne devrait accepter que son étiquette moisisse, qu'elle tire de l'humidité ou qu'elle se détruise dans la soude.

4 Adhésif

Les étiquettes adhésives peuvent être de 2 compositions chimiques différentes, à base de caoutchouc ou d'acryliques.

Quelques définitions :

Tack: \[\int \] Propriété qui rend un adhésif capable d'adhérer à une surface après un très court temps de contact et sous faible pression.

Release: Force nécessaire utilisée pour séparer l'autocollant du protecteur ou vice-versa.

R.E.H.: Résistant à l'état humide

Leur technique d'étendre l'adhésif se pratique sur base de solvants, d'émulsions ou thermofusibles (voir figure 3).

Voici les principales caractéristiques pratiques qui différencient les adhésifs à base de caoutchouc et acrylique :

Adhésif à base de:

caoutchouc: acrylique:
*Tack plus élevé Tack moins élevé
Faible résistance au
vieillissement Bonne résistance
Prix moins cher Prix plus cher.

* voir définition

Les nombreuses techniques de préparation, la complexité des matières premières ainsi que les nombreux secrets de fabrication ne peuvent pas être développés plus amplement dans le cadre de cette publication, car la haute technologie qu'elles impliquent n'est pas à la portée de l'utilisateur.

(5) Silicone

Le silicone est un produit anti-adhésif à base de silice.

Il existe différents types de silicone

- sans solvant
- à base de solvant
- en émulsion

Son application et son choix sont très importants pour la parfaite utilisation du rouleau sur la machine à étiqueter.

Protecteur

Papier gras et résistant, que l'on enduit de silicone sur la face qui recevra l'adhésif. C'est la base et le support de l'étiquette adhésive.

Son assemblage se mesure par son "release" (voir définition) à basse et à haute vitesse.

Détachable à l'eau

Dans le secteur vin, champagne, cognac etc., on utilise 2 types d'étiquettes adhésives dites "PERMANENTE" et "DÉTA-CHABLE À L'EAU".

PERMANENTE

Étiquette adhésive appliquée sur les bou-

teilles de Cognac, Armagnac, Champagne et vins de garde. L'étiquette adhésive doit avoir une belle présentation, adhérer sans se détériorer dans la cave, sur le bar ou dans le sceau à glace. Comme ces bouteilles ne rentrent pas dans le circuit de récupération pour le lavage, elles donnent entière satisfaction. Il n'a pas été difficile de la mettre au point car elle répond aux exigences de la majorité des adhésifs traditionnels utilisés depuis 30 ans. Chaque fabricant de papier en possède dans sa gamme. Les premières étiquettes adhésives pour le vin étaient en «permanent». Toutes les bouteilles de 70 et 75 cl étaient cassées.

DÉTACHABLE A L'EAU

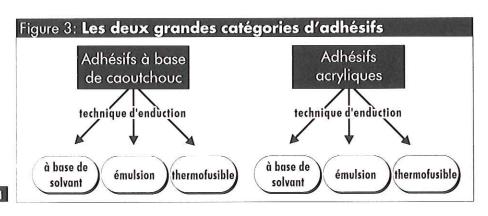
A la demande des viticulteurs et des commerces de vin qui récupéraient leurs bouteilles ou qui appliquaient l'étiquette adhésive sur des verres de circulation 10/10, 5/10, "Désirée", les imprimeurs durent rapidement fournir une nouvelle génération d'étiquettes adhésives satisfaisant aux critères du «permanent» mais répondant également aux contingences des étiquettes "Détachable à l'eau".

Pour répondre à la demande croissante de lavage de bouteilles originellement à usage unique dans le but d'une réutilisation après lavage, l'entreprise PRO UVA a mis au point un concept de lavage inédit, illustré dans la figure 4. Il est clair que la faculté pour les étiquettes adhésives de pouvoir se détacher est un critère impératif et d'une actualité brûlante.

Situation actuelle

On trouve sur le marché européen une centaine de préparateurs d'adhésifs, dont une dizaine fabriquent de l'étiquette adhésive pour le secteur vin.

Comme chaque imprimeur achète ses rouleaux d'adhésifs chez différents fabricants, il apparut très rapidement sur le marché tous les types "étiquettes adhésives détachables à l'eau", d'autant plus que ces derniers modifient souvent la composition et l'appellation de leurs produits. Cette "prolifération" d'étiquettes adhésives ne permet pas de faire une analyse rapide du thème



"Détachable à l'eau".

Le tableau 1 énumère divers points de comparaison entre l'étiquette adhésive et traditionnelle.

Notre propos n'est pas de favoriser un type d'étiquette particulier par rapport à l'autre, mais de mieux faire comprendre que les caractéristiques de fabrication, d'utilisation et de lavage sont totalement différentes. De nombreux autres paramètres interviennent dans le choix d'un type d'étiquettes.

Conclusion

Bien que l'étiquette adhésive trouve ses origines dans la fin du siècle passé, elle est cependant utilisée couramment pour l'étiquetage des vins depuis moins de 10 ans. De nombreux viticulteurs ont été récemment conquis par cette technique nouvelle. La présentation et la qualité de l'étiquetage, la souplesse d'utilisation ainsi que la facilité d'entretien de l'étiqueteuse apparaissent comme des éléments prioritaires dans le choix de l'étiquette adhésive. Par contre, la faculté pour l'étiquette de se détacher lors d'un lavage ultérieur de

la bouteille n'a, jusqu'à présent, pas été considéré comme un facteur prépondérant. Cet élément est même dans la plupart des cas totalement ignoré.

D'autre part, on assiste depuis peu à la création de concepts originaux visant à favoriser le recyclage du verre. Dans le cas de Pro Uva à Sierre (Suisse), les bouteilles, originellement destinées à un usage unique, sont récoltées, triées, lavées, contrôlées et palettisées, pour être ensuite réutilisées par les viticulteurs. Dans un tel cas, il apparaît clairement que le détachement de l'étiquette pendant le cycle de lavage de la bouteille devient une priorité majeure. Or, dans la pratique, des étiquettes adhésives dites détachables lors de l'opération de lavage, ont réservé des surprises fort désagréables.

Afin de mieux comprendre les réactions des étiquettes adhésives au lavage, nous avons mis en place toute une série de tests ainsi qu'un programme de recherche. Cette étude fera l'objet du second volet de cette publication.

Nous y développerons en détail les différents paramètres de lavage d'une étiquette adhésive ainsi que les précautions à prendre lors de l'achat de ces dernières.

Figure 4: Le concept Pro Uva par rapport au cycle Usine/verrier production de bouteilles Embouteilleur Embouteilleur Consommateur Consommateui Collecte Collecte des bouteilles du verre Refonte Lavage des bouteilles Fabrication CYCLE HABITUEL CYCLE "PRO UVA"

Tableau 1: Divers points de comparaison entre l'étiquette adhésive et l'étiquette traditionnelle

Facteurs	Etiquette adhésive	Etiquette traditionnelle
Laque de protection	idem	idem
Qualité de l'impression	irrégulière	qualité constante
Papier	choix limité	choix étendu
Commercialisation	en rouleaux	en paquets de 500 pièces
Choix de la colle (adhésif)	choix limité	large et adapté
Tack - prise initiale	pas de choix possible	colles lentes ou rapides
Malière première	protecteur, adhésif, silicone, frontal, encres	papier, encres
Fabrication	assemblage des matières sur le rouleau	néant
Impression	imprimeur	imprimeur
Imprimeurs	Peu d'expérience du secteur du vin	spécialisé dans l'étiquette traditionnelle
Utilisation	facile, propre	délicate, lavage de la machine
Conditions de stockage	capital	important
Cadence d'étiquetage	lente	rapide
Lavage des bouteilles	difficile à impossible	maîtrisé
Lavage après stockage à l'extérieur	difficile à impossible	maîtrisé
Perte et déchets	40 % du produit	10 % du produit
Prix	nombreux matériaux nécessaires cher	peu de matériaux bon marché

L'OFFICE DE PLACEMENT COMMUNIQUE...

JEUNE CAVISTE ŒNOLOGUE

cherche emploi dans le secteur du laboratoire œnologique ou comme assistant du chef d'exploitation.

Tél. 025/26 49 55

dès 18h.30

66 VENDRE SON VIN 99

JOURNÉE D'INFORMATION DU 15 NOVEMBRE 1993, ORGANISÉE PAR L'ESVOA ET L'ÉCOLE D'INGÉNIEURS ETS DE CHANGINS

a dernière journée d'information organisée par notre École a permis de cerner quelques changements qui se dessinent dans le contexte de la viticulture suisse.

L'application des accords du GATT, ainsi que l'arrivée de nouveaux vins sur le marché suisse, vont augmenter la concurrence.

A l'avenir, il ne s'agira plus de vendre ce que l'on produit mais de produire ce que l'on peut vendre. Pour cela, il faudra prendre en compte les attentes de la clientèle. Celles-ci étant diverses, il s'agira de les répertorier, de segmenter le marché et développer le marketing.

Pour mieux suivre l'évolution future du marché, l'interprofession devra se donner les outils nécessaires. En effet, les seuls chiffres existant à ce jour sur les habitudes de consommation et sur les canaux de vente dans notre pays, appartiennent à des instituts spécialisés du domaine privé qui les font payer chèrement à leurs commanditaires.

Pour compenser d'éventuelles pertes de marché à l'intérieur du pays, l'exportation pourrait être renforcée. Celle-ci peut être envisagée sur deux fronts : l'exportation lointaine facilitée par des structures encore à mettre en place, et l'exportation frontalière, plus ponctuelle, et plus accessible à nos vignerons-encaveurs. Les procédures administratives devront encore être simplifiées à l'avenir.

L'exportation sera facilitée si l'interprofession serre les rangs en développant une image précise des vins suisses (logo, forme de bouteilles, etc..) qui serait mise en avant à l'étranger par un marketing de longue haleine. Ce travail qui demande des moyens financiers importants concerne tous les partenaires de la profession et pourquoi pas ceux d'autres branches de l'économie en recherchant des synergies (marketing d'alliance).

Nous reprenons maintenant les questions restées en suspens à l'issue de cette journée. A l'origine, adressées à un conférencier précis, nous les avons élargies aux autres intervenants qui souhaitaient y répondre.

Questions à l'attention de P. Spahni ①

Question: Il faut s'adapter au désir du consommateur. Entre le traditionnel et la nouveauté, que désire-t-il ? Deux exemples:

1° La forme de la bouteille. Faut-il jouer la nouveauté, l'origi-

nalité, ou bien valoriser des formes régionales typiques ? (ex. bout. vaudoise, neuchâteloise)

2° Le cépage. Chasselas (particularité locale) ou cépages universels (parfois banalisés) ?

Réponse: Cela dépend. Le traditionnel ou la nouveauté peuvent avoir leur place selon les cas. Ce qui compte c'est de se distinguer d'une façon ou d'une autre du produit du concurrent. Pour le choix du cépage d'avenir (chasselas ou spécialité) cela dépendra du consommateur que l'on vise. Il me semble que les nouveaux consommateurs de vin sont moins attirés par le chasselas que les consommateurs traditionnels.

M. Simon:

Forme de la bouteille:

- forme classique pour vin classique :
- éventuellement forme nouvelle pour un produit nouveau mais avec grand battage de publicité.

Cépage: Miser sur les particularités locales, en réservant une (petite) niche à des spécialités. Lorsque le Chardonnay sera devenu un cépage universel, c'est le meilleur rapport qualité-prix qui l'emportera, donc pas nécessairement le Chardonnay suisse!

- Q. Certains vins s'identifient déjà par la forme de la bouteille (ex: Bordeaux, Bourgogne, Alsace, etc...), la Suisse devrait-elle se fixer sur une seule forme typique pour l'exportation (p. ex. la bouteille vaudoise)?
- R. Pour véhiculer l'image des vins suisses en dehors du pays, il me paraît important de s'en tenir à une seule forme de bouteille reconnaissable. La profession devra choisir.

M. Simon:

Forme de la bouteille: il me semble nécessaire d'avoir une bouteille unique, pour les vins blancs de Chasselas destinés à l'exploitation

Questions à l'attention de Ph. Hunziker 2

- Q. L'introduction de la TVA va-t-elle permettre la mise en place d'une véritable statistique du marché du vin ? Sinon, que faudrait-il entreprendre et à qui en revient la responsabilité (interprofession, État) ?
- R. Théoriquement, la TVA devrait permettre d'améliorer

Pour notre offre spéciale

PLANTS + PLANTATION = GARANTIE TOTALE

Demandez nos prix avantageux!

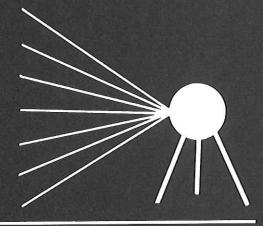


Pour le vignoble suisse de l'an 2000

pour tout cépage et porte-greffe, les clônes les mieux adaptés aux exigences d'aujourd'hui:

production régulière, rendement modéré, qualité optimale.

machine à planter la vigne à alignement laser.



Pépinières viticoles Roger Burgdorfer

sensiblement les informations statistiques du marché du vin. Ne connaissant pas les projets de l'Office fédéral de la statistique dans ce domaine, il me semble indispensable que l'interprofession discute ses besoins et cherche une solution, si nécessaire sur une base privée.

- Q. Comment expliquez-vous la différence de parts de marché entre les grandes surfaces anonymes (65%) et les producteurs (10%) chez qui le contact est plus personnalisé?
- R. Le consommateur moyen de vins correspond vraisemblablement au client moyen des grandes surfaces : il s'agit d'une personne qui fait une, voire deux fois par semaine, ses courses et pour cela, elle se sert de sa voiture et se rend à une place où elle trouvera tout ce qui répond à ses besoins. Le contact personnel avec celui ou ceux qui ont cultivé la vigne et vinifié le produit final n'est pas assez important pour ces gens-là et ne surmonte pas l'avantage de pouvoir acheter tout sur place en peu de temps. Si l'amateur averti se rend volontiers chez le vigneron-encaveur, ce dernier doit peut-être se poser la question si, pour une autre catégorie de clients potentiels, il ne vaudrait pas la peine que lui se déplace.

M. Simon:

Chaque consommateur ne connaît pas un producteur!

- Q. Comment voyez-vous l'influence de la récession sur la consommation du vin en Suisse ? Peut-il y avoir des reports de marché ?
- R. Selon les chiffres dont nous disposons, la récession n'a pas eu une influence significative sur la consommation globale de vin. Cependant, on peut constater que les vins à prix élevés se vendent plus que péniblement et que pour le consommateur moyen, le prix limite a nettement baissé. Ainsi, la quantité consommée de vins bon marché a certainement augmenté.
- M. Simon : Je vois plutôt une baisse probable de la consommation, pour toutes les catégories.

Question à l'attention de D. Duc ③

- Q. Quel sera selon vous, l'effet de la libéralisation du contingentement des vins blancs étrangers ?
- R. Étant donné que le vin blanc a la particularité d'être issu du cépage Chasselas et que nous sommes les seuls à le vinifier, nous osons espérer que la Suisse, étant donné la typicité du produit, lui restera fidèle.

Cependant il faut distinguer entre les niveaux de qualité: Moyenne et haute gamme : ce segment du marché ne pourra être que difficilement remplacé par les vins blancs étrangers.

Qualité courante et bas de gamme : Certainement le cré-

neau où le vin blanc étranger aura le plus de chance de concurrencer nos vins indigènes. Dans le "bon marché", nous serons toujours trop "cher".

Il n'est pas exclu qu'au niveau de la distribution, certaines grandes sociétés chercheront à se positionner en faisant des actions très marquées avec le vin blanc étranger. Il est relativement difficile d'établir actuellement un pronostic réaliste en la matière.

M. Simon: Davantage de blancs étrangers sur les tables des restaurants, mais peu de changement au niveau des buveurs de trois-décis (expérience des vins blancs importés en 80-81). Risque de voir certains vignobles étrangers produire des vins blancs type Chasselas ? pas exclu! (Italie ...?)

Question à l'attention de A. Petralli @

- Q. Comment expliquez-vous la demande croissante des vins blancs et rosés ?
- R. Il faut d'abord souligner que la demande de vins blancs et rosés varie considérablement selon les différentes régions. Il faut aussi ajouter que malheureusement la récapitulation des stocks de vins auprès du commerce concessionnaire au 30 juin, ainsi que les données de consommation de vin en Suisse ne mentionnent pas séparément les vins rosés. En d'autres termes, on ne peut pas chiffrer la demande de vins rosés, mais on peut sous certaines réserves signaler une tendance à l'augmentation des ventes de ce type de vins. Au niveau national, les vins blancs ont, quant à eux, subi un recul de la demande et une baisse de prix.

Au contraire, au Tessin, on constate un accroissement de la demande de vins blancs d'origine locale. Ces spécialités blanches concurrencent facilement les meilleurs blancs suisses ou étrangers. A l'heure actuelle, l'offre est inférieure à la capacité d'absorption du marché, il est donc possible d'intensifier cette diversification de la production.

Le succès commercial obtenu par cette diversification doit être attribué aux habitudes et aux goûts du consommateur, au désir d'identifier une région par un produit, à la bonne qualité et au bon rapport qualité-prix.

M. Simon: C'est une question de mode!

Question à l'attention de J. Humbert ⑤

- Q. Craignez-vous que la TVA complique les ventes des vignerons encaveurs ?
- R. Non, parce que cela ne modifiera pas la situation de concurrence des vignerons encaveurs.
- M. Simon: Sans doute; ce ne seront pas les négociants qui s'en plaindront...

Questions à l'attention de M. Rochat 6

- Q. Connaît-on le coût réel à l'exportation pour une bouteille de Chasselas ?
- R. Cela varie beaucoup d'un pays à l'autre
- Q. A l'avenir, les vignerons-encaveurs pourront-ils s'affilier à la Société des exportateurs de vins suisses ?
- R. Oui, dès qu'un système de contrôle valable sera mis en place.
- Q. Pouvez-vous apporter quelques détails sur l'utilisation des 2 millions de francs mis à disposition par le Fonds vinicole ?
- R. Utilisation du subside fédéral: 20 % Foires et expositions
 - 35 % Promotion Allemagne
 20 % Promotion USA
 25 % Autres marchés
- Q. Les vins suisses exportés, vers quels pays?
- R. 45 % Allemagne 14 % France 12 % Belgique• 7 % USA 6 % Japon
- Q. A l'avenir, votre Société va-t-elle mettre l'accent sur une image unifiée (p.ex. logo, étiquette, etc..) des vins suisses ou poursuivre sur l'exportation de vins identifiés surtout sur le plan régional?
- R. Étant donné que ce sont les entreprises qui exportent, il s'agit avant tout de vins identifiés sur un plan régional mais nous cherchons un logo permettant leur identification rapide.
- Q. Si elle en recevait les moyens, votre Société serait-elle en mesure de superviser dans les pays d'exportation :
- l'étude de marché sur place ? le positionnement du vin suisse sur ce marché ? - l'effort de création et de promotion d'une image ? - le suivi technique jusque sur les points de vente ?
- R. Oui, la Société serait en mesure d'effectuer ces diverses tâches, ceci d'autant plus que nous avons dans les principaux marchés un correspondant sur place.
- Q. A votre avis, l'exportation ne concerne-t-elle que les entreprises intéressées ou est-elle l'affaire de l'interprofession tout entière ?
- R. L'exportation concerne l'ensemble de la profession.
- M. Simon: Si l'exploitation doit devenir réalité, elle doit concerner toute l'interprofession.

Questions à l'attention de F. Rothen 7

- Q. Peut-on espérer qu'une seule législation viticole commune pour tous les cantons voit une fois le jour ?
- R. Peut-ètre dans un avenir lointain. Rappelons que lors de l'élaboration du nouvel arrêté sur la viticulture, le fédéralisme a souvent été invoqué. Berne ne devait faire qu'une législation cadre et le cantons, d'entente avec les organisations professionnelles, devaient mettre en place les lois spécifiques.

Si pour certains domaines une législation commune est possible (contrôle de la vendange, limitation de la production, étiquetage, etc.) pour d'autres, en particulier pour les appellations d'origine contrôlées fortement liées aux régions géographiques, une loi commune allant dans le détail n'est pas possible.

Il appartiendra finalement aux organisations professionnelles et aux cantons de se prononcer sur le sujet lors de la prochaine révision de l'arrêté.

- M. Simon: La marge de manœuvre des cantons est de plus en plus étroite...
- Q. Avec les Comités interprofessionnels, nos voisins français ont une organisation qui semble donner satisfaction. Formation des prix, surveillance du marché, techniques, promotion d'une image, etc..., tout passe par cet organisme paritaire. Un tel système est-il souhaitable et possible en Suisse?
- R. Je suis d'avis, et je n'engage que moi-même, que les Comités interprofessionnels constituent la solution d'avenir. La Confédération devrait se limiter dès lors à une législation cadre, donnant aux Comités les pouvoirs nécessaires leur permettant de prendre les décisions qui s'imposent à une majorité de 2/3 ou de 3/4, voire même à l'unanimité. L'État se contenterait alors de ratifier les décisions telles quelles, dans la mesure que ces dernières correspondent au droit fédéral. La réflexion à ce sujet est engagée et un colloque sera organisé prochainement dans le cadre de l'AUIV.
- M. Simon: Souhaitable, mais il faut que ces comités aient un pouvoir réel!

Questions à l'attention de B. Lehmann ®

- Q. A partir de quel volume disponible à la vente le marketing d'alliance fait pour une appellation régionale se justifie-t-il ?
- R. L'exportation, pour qu'elle puisse être rentable devra représenter un certain volume ; une limite ne se laisse pas déterminer. Toutefois l'on peut dire que les charges fixes peuvent être assez importantes (distribution, relations publiques et publicité sur place) si bien qu'il me paraît important de répartir cet effort sur plusieurs partenaires. En

outre le marketing d'alliance permet aux exportateurs d'être plus intéressants par un assortiment plus large et varié.

- Q. Pour maintenir des vins de haut de gamme et sur la base des coûts de production, ne serait-il pas possible de créer un prix plancher minimal payé aux producteurs, ceci pour éviter leur faillite en cas de sous enchères ?
- R. Il faudrait dans ce cas limiter la production (ou la vente) à un volume donné. Un prix plancher avec des volumes libres n'est pas réaliste et ne correspond pas au mécanisme régulateur d'un marché.
- M. Simon: Qui va garantir ce prix plancher? Impossible en économie libérale.
- Q. L'exportation vous paraît-elle possible pour les vignerons-encaveurs ? L'obligation d'assurer la même quantité de bouteilles chaque année représente-t-elle un obstacle ?
- R. L'exportation par des vignerons-encaveurs me paraît possible dans la mesure où elle s'inscrit dans le cadre de marketing d'alliance. Les variations de récolte, de certains viticulteurs peuvent être mieux neutralisées.
- M. Simon: Oui, mais la clientèle sera la même qu'en Suisse, c'est-à-dire privée et personnalisée.
- Q. On parle de stratégie et d'image communes pour les vins suisses à l'avenir, mais que penseriez-vous d'une région qui, se sentant suffisamment forte avec plus d'atouts que les autres, déciderait de partir seule au combat ?
- R. Ceci est tout à fait envisageable. Une stratégie d'alliance n'est pas quelque-chose de figé. Je pourrais imaginer qu'une région (avec ses producteurs et encaveurs) participe d'une manière différente à une stratégie d'alliance qu'une autre région. Si les atouts et le potentiel d'une région sont suffisants, alors pourquoi pas "partir seul".
- M. Simon: Risque évident. En pratique, seul le Valais pourrait jouer ce jeu. Allégerait le marché global des vins indigènes, pour autant que la région qui exporte ne plante pas des vignes pour répondre à la demande...



Rappel des exposés:

- Mécessité de segmenter le marché des vins suisses à l'avenir et Le vignoble suisse et l'exportation par Pierre Spahni, Associé de recherches au Scottish Agricultural College d'Edimbourg
- Segmentation du marché et canaux de vente actuels des vins suisses par Philippe Hunziker, Directeur de la Commission fédérale du commerce des vins

- 3 Attentes et comportement du consommateur par Daniel Duc, directeur général Société Vinicole de Perroy SA
- Qu'attend votre client ? par Adriano Petralli, directeur Cantina Giubiasco
- ⑥ Un Institut pour développer l'image des vins suisses ? par Marcel Rochat, vice-président de la Société des exportateurs de vins suisses
- ② L'exportation est-elle à la portée de tous ? par Frédéric Rothen, chef du service fédéral de la viticulture
- Le marketing vu par Bernard Lehmann, professeur EPFZ



HUMOUR:

L'antiquaire et le chat

Un antiquaire lausannois fait la tournée des villages du Gros-de-Vaud, dans l'espoir de trouver quelque pièce rare.

Il lui arrive même de faire halte dans de petites fermes où, sous prétexte d'acheter un œuf, il regarde le mobilier du coin de l'œil.

Un jour, il tombe en arrêt, chez un paysan, devant un objet rarissime: un vieux bol du Moyen-Age qui semble ne servir qu'à donner du lait au chat. Il retient son souffle et il dit au fermier:

- Il est mignon votre petit chat! Je voudrais l'acheter pour l'offrir à mon petit garçon. Vous seriez d'accord?
- Pour sûr, dit le plouc.

Alors le gars paie le chat et il ajoute:

- Je vais prendre son vieux bol avec, puisqu'il a l'habitude de boire dedans ...
- Ah, non! grogne le paysan. Le bol, vous le laissez. Il m'a déjà fait vendre douze chats depuis le mois dernier ...

Les petits détails ont toute leur importance.



Rue Antoine-Jolivet 7 1211 GENEVE 26 Tél. 022/343 79 43 Fax: 022/343 63 23

MICHEL GAUD
BOUCHONS · CAPSULES · ARTICLES DE CAVE

Domaines réputés



OBRIST SA Av. Reller 26 - 1800 Vevey Tél. (021) 921 12 62

PLANTS DE VIGNE

Nombreuses variétés, Choix de porte-greffes

La qualité fait la différence!



PÉPINIÈRES VITICOLES

J.-P. ROSSET - ROLLE

CH. de JOLIMONT 6 TÉL. 825 14 68



Pour la culture sur fil: VIGNES, VERGERS, PETITS FRUITS

- Piquets en acier galvanisé"VŒST"
- Fil de fer galvanisé avec revêtement plastique "FILOPLAST"
- Fil inoxydable
- Matériel d'ancrage
- Pinces à attacher, colliers et liens en matière plastique

PLUMIETTAZ SA

1880 BEX

TéL. (025) 63 26 46 - Fax. (025) 63 30 58

LE REMONTAGE PAR INJECTION DE GAZ

Compléments d'information

JUDITH GÉTAZ, ÉCOLE DE CHANGINS GIANNI BERNASCONI, ING. ŒNOLOGUE DIPL. ETS PATRICK HIPPENMEYER, ÉCOLE DE CHANGINS

INTRODUCTION

e remontage par diffusion de gaz est une technique qui devrait permettre un gain de temps important par rapport au cuvage traditionnel à chapeau flottant. De plus, cette technique est facile à mettre en œuvre. Depuis 1989, le remontage par injection de gaz à été comparé, à l'École de Changins, à deux autres techniques de cuvage: le remontage à chapeau flottant et par système autoarrosant. Les comparaisons ont porté sur les cépages gamay, pinot noir et merlot. Nous aimerions résumer ici nos expériences.

MATÉRIEL UTILISÉ

Le diffuseur utilisé, d'une longueur de 22 cm, est un embout en métal fritté. Il se visse sur la canne de brassage. La canne d'injection est reliée au système de distribution du gaz par l'intermédiaire d'un détendeur qui permet de régler la pression d'injection du gaz. L'injecteur est introduit dans le robinet de tirage au clair équipé d'une vanne à boule. Étant coulissant, cet injecteur peut être introduit plus ou moins profondément dans la cuve.

CONDITIONS D'INJECTION DU GAZ

Pour le cépage gamay, le temps d'injection du gaz dans le liquide a été de 2.5 minutes à une pression de 2.5 à 3 bars. Ces mêmes conditions de travail se sont révélées être insuffisantes pour les cépages pinot noir et merlot. Le gaz avait en effet de la peine à fendre la motte de marc et la surface du chapeau lessivé était insuffisante. Différentes conditions de travail ont alors été testées (1) pour ces deux cépages et nous avons constaté:

- qu'une injection à une pression supérieure (6 bars) diminue encore l'efficacité du brassage et augmente inutilement la consommation de gaz
- qu'une pression d'injection plus faible permet aux bulles de gaz de s'élargir davantage avant d'entrer en contact avec le marc. La surface lessivée est ainsi légèrement plus importante
- ▼ qu'un temps d'injection plus long (3 minutes), associé à une pression plus faible (2 bars) donne, dans nos conditions, les meilleurs résultats.

TYPE DE GAZ UTILISE

Nous avons constaté (2) que les remontages à l'azote pur induisent des caractères de réduction en fin de cuvage, caractères qui sont par ailleurs réapparus lorsque les vins ont été sur lies. Plusieurs soutirages et aérations ont alors été nécessaires pour corriger ce défaut. L'origine du problème pourrait être imputable au fait que la cuve n'a jamais subi d'aération au cours de la macération. Dans le but de vérifier cette hypothèse, nous avons comparé l'injection d'azote pur à des mélanges d'azote et d'oxygène. La composition des gaz a été:

- ▼ 98% d'azote et 2% d'oxygène
- ▼ 90% d'azote et 10% d'oxygène

Cette dernière variante tend à se rapprocher de la composition de l'air puisque celui-ci se compose d'environ 79% d'azote et 21% d'oxygène.

Nous avons constaté que l'utilisation de mélanges de gaz comprenant de l'azote et de l'oxygène a permis d'éviter des problèmes de réduction. Comme le montrent les résultats ci-après, la présence d'oxygène n'a pas conduit à une oxydation supérieure des polyphénols ni à une diminution de l'intensité tannique et colorante des vins.

QUANTITÉ DE GAZ UTILISÉ ET COUT D'UN REMONTAGE

La quantité de gaz nécessaire pour le remontage de la vendange est fonction essentiellement du volume de vendange à remonter. Pour des volumes de cuves de 10 hl, la consommation estimée (1) de gaz est d'environ 9.6 m3/h (soit 0.96 m3/h hl) alors que pour des volumes de 200 hl (3), la quantité de gaz nécessaire est de 20 m3/h (soit 0.1 m3/h hl). On le constate, plus les volumes de cuves sont importants plus faible est la consommation de gaz.

Nous donnons ci-dessous un exemple de calculation du coût du remontage au gaz (azote) pour des volumes de cuves de 200 hl.

Coût du matériel:

1 canne de brassage environ Frs 1700.-1 manomètre N₂ 0 - 10 bars environ 112.-Total: Frs 1812.-

Consommation de gaz:

pour des cuves de 200 hl 20 m3/h (pour des pressions de

2.8 - 3 bars) 2.5 min.

durée de brassage 2.5 mir nombre de brassage/jour 2 durée du cuvage 6 jours

Prix du gaz : Frs 52.- pour une recharge de 10

m3 d'azote

2.5 min./brassage x 2 brassage/jour x 6 jours de cuvage = 30 min. /cuve $20 \text{ m3/h} \times 30 \text{ min.}$ = 10 m3 pour une cuve de 200 hl

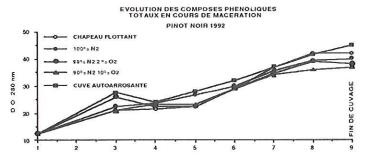
60

10 m3 x 5.20.-/m3 = 52.-/200 hl soit: Frs 0.26.-/hl

Du point de vue économique, le remontage au gaz est particulièrement intéressant pour des cuves de relativement grande capacité, puisque les quantités de gaz nécessaires au remontage sont beaucoup plus faibles que pour des faibles volumes de cuverie. De plus, cette technique permet une économie de main d'œuvre.

POLYPHENOLS TOTAUX EXTRAITS PENDANT LA MACÉRATION

D'une manière générale, on constate que la cinétique d'extraction des polyphénols est comparable entre les variantes (voir graphique ci-dessous). Cependant, les techniques de remontage utilisées conduisent, en fin de cuvage, à des différences d'extraction des polyphénols totaux. Ces différences ne vont cependant pas toujours dans le même sens. Si, pour le pinot noir, la variante avec remontage traditionnel (à chapeau flottant) présente une extraction quelque peu plus élevée par rapport aux variantes "gaz", la situation est, par exemple, inversée pour le merlot. En effet dans ce cas-là, la teneur en polyphénols totaux est la plus faible pour le remontage traditionnel et la plus élevée pour la variante 98% N2 2% O2..



ÉVOLUTION DES POLYPHÉNOLS TOTAUX EN COURS DE VINIFICATION

La quantité de polyphénols totaux extraits en fin de cuvage est une chose, la stabilité de ces derniers au cours de la vinification et du vieillissement en est une autre. Nous avons vérifié si, dans ce cas-là, des différences de comportement sont perceptibles.

On constate, sur cépages gamay, pinot noir et merlot, une baisse de polyphénols en cours de vinification, et ceci pour toutes les variantes (tableau ci-après). A nouveau, ces diminutions ne vont pas toujours dans le même sens. Il n'est pas possible, au vu des résultats obtenus, d'affirmer que l'une ou l'autre des variantes permette une meilleure tenue des vins.

Il est par contre important de relever qu'un mélange de gaz comprenant 10% d'oxygène ne conduit pas à une oxydation des polyphénols en cours de cuvage, ni à des vins moins phénoliques en fin de vinification. Cela a pu être vérifié avec les 3 cépages: gamay, pinot noir et merlot.

Pinot noir 1992: polyphénols totaux (DO 280 nm)

 Variante	Vin d'assemblage après pressurage	41 jours après la mise sous verre
chapeau flottant	49	41
100% N ₂	46	43
	46	43
98% N ₂ 2%O ₂ 90% N2 10%O2	46	42

INTENSITÉ COLORANTE DES VINS EN FIN DE MACÉRATION

Des analyses ont été effectuées sur les vins d'écoulure, de presse et d'assemblage. Les résultats obtenus sont très intéressants puisque nous observons que, à l'exception d'une variante, les vins de presse ont des intensités colorantes inférieures à celles des vins d'écoulure (tableaux ci-contre).

Pinot noir 1992: intensité colorante IC (IC = 420 + 520 + 620 nm)

Variante	vin d'écoulure	vin de presse	vin d'assemblage
chapeau flottant	0.78	0.75	0.79
100% N2	0.77	0.69	0.76
98% N2 2%O2	0.79	0.70	0.79
90% N2 10%O2	0.74	0.70	0.75

Merlot 1992: intensité colorante IC

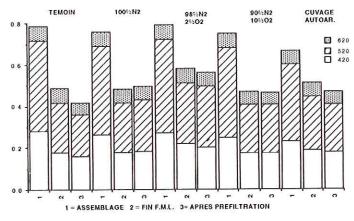
Variante	vin d'écoulure	vin de presse	vin d'assemblage
chapeau flottant	1.10	1.19	1.01
100% N2	1.39	1.16	1.15
98% N2 2%O2	1.50	1.03	1.27
90% N2 10%O2	1.50	1.19	1.30

Pour le merlot, on enregistre une diminution marquée de l'intensité colorante des vins après assemblage des fractions vins d'écoulure et de presse. De plus, nous avons remarqué que l'apport, en polyphénols totaux, des vins de presse au vin d'assemblage est souvent négligeable et cela même avec des rendements au pressurage de 75%. Si ces résultats sont confirmés (par des expérimentations ultérieures), et sachant que les vins de presse présentent en général une acidité plus basse et contiennent souvent des tanins de moindre qualité, on peut se demander à quel prix nous continuons de les exploiter.

ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ COLO-RANTE EN COURS DE VINIFICATION

D'une manière générale, on constate une baisse importante de l'intensité colorante depuis le pressurage jusque après stabilisation chimique et aération des vins. Par la suite, jusqu'à la mise sous verre, on constate une stabilisation de la couleur (voir graphique ci-dessous).

Pinot noir 1992:



Les pertes de couleur (entre le vin d'assemblage et le vin après préfiltration) ont été plus importantes pour le pinot noir que pour le merlot. A nouveau, il n'est pas possible d'affirmer que l'un ou l'autre des systèmes de remontage donne des vins de meilleure stabilité colorante. On pourra cependant remarquer que pour le merlot, la plus faible perte de couleur relative est obtenue avec la variante 90% N2 10% O₂.

En soumettant les vins après mise sous verre à un collège de dégustateurs et en leur demandant de donner un classement des vins selon leur intensité colorante, nous avons obtenu, pour le pinot noir et le merlot, des classements concordants avec les valeurs analytiques (de l'intensité colorante). Les différences entre les variantes ont donc été décelables à l'œil.

plnot noir merlot

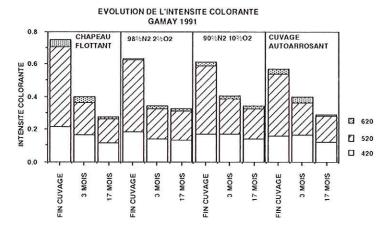
Variantes les plus colorées 98% N2 2% O2 90% N2 10% O2

Variantes les moins colorées témoin témoin

A nouveau, on remarque que les variantes remontage au gaz comprenant de l'oxygène ne conduisent pas à une perte de couleur des vins, bien au contraire. Ceci pourrait être expliqué par la formation, en présence d'oxygène, de laisons anthocyanes - tanins plus stables et plus intensément colorés. Cette hypothèse doit encore être vérifiée. Nous pensons que dans ces conditions, il serait intéressant de tester le remontage à l'air comprimé. De tels essais ont par ailleurs déjà été entrepris en France (4). Cela aurait le grand avantage de diminuer fortement les coûts du remontage.

ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ COLORANTE AU COURS DU VIEILLISSEMENT

Le graphique ci-après confirme qu'une intensité colorante élevée en fin de cuvage n'est pas un gage d'une meilleure tenue des vins au cours de la vinification et du vieillissement. Après 17 mois de bouteilles, la tenue des vins remontés au gaz est, dans cet exemple, meilleure que celle du témoin. La perte relative de couleur de la variante 90% N2 10% O2 est de 30% (perte la plus faible), alors que la perte du témoin est de 47% (perte la plus élevée). Remarquons qu'après 17 mois, les différences d'intensité colorantes des vins entre les variantes sont très faibles et ne sont pas décelables à l'œil (5).



RÉSULTATS DE DÉGUSTATION

Nous constatons en général, après la mise sous verre des vins, peu de différences significatives entre les variantes. Lorsque des différences apparaissent, elles ne vont pas toujours dans le même sens. Dans les essais réalisés sur le cépage gamay (pour lequel nous avons maintenant un recul de 4 ans), certaines tendances sont devenues perceptibles: les vins remontés à l'azote pur sont plus phénoliques et ont des arômes plus murs (cerise, fumé).

EN CONCLUSION

Le remontage des vins rouges par diffusion de gaz présente une efficacité comparable au cuvage à chapeau flottant tout en permettant un gain de temps important et une mise en œuvre facile.

L'utilisation de mélanges de gaz comprenant de l'azote et de l'oxygène permet d'éviter l'obtention de vins réduits en fin de cuvage. Des essais complémentaires seront effectués dans nos conditions avec l'utilisation d'air comprimé. De tels essais ont déjà été réalisés en France notamment et ont donné satisfaction. Le coût des remontages serait alors fortement diminué.

Avec la technique de l'injection de gaz, dans nos conditions d'expérimentations, seul environ un tiers de la surface du chapeau de marc est mouillé. Cela ne semble pas représenter un grave inconvénient puisque les analyses ont mis en évidence qu'un bon remontage ne nécessite pas forcément un lessivage de tout le chapeau.

Bibliographie:

- I) Gianni Bernasconi: Étude des incidences des techniques de cuvage par remontage au gaz et par système autoarrosant sur la composition analytique des vins et sur leur qualité organoleptique. Mesure du pouvoir tannant des vins en cours de cuvage et de vinification; Travail de diplôme, 1993, École d'Ingénieurs de Changins.
- 2) Judith Gétaz et Sébastien Fabre: Comparaisons de trois techniques de cuvage, Objectif N0 32
- 3) I.T.V.; La Jasse de Maurin, Maurin, Équipements de vinification en rouge. Techniques du remontage par diffusion de gaz. Étude comparative d'embouts diffuseurs; Décembre 1991
- 4) Nathalie Chinaud, Ph. Broussous, G. Ferrari: le remontage par injection de gaz en vinification. Revue française d'œnologie N0 138; septembre/octobre 1992
- 5) Judith Gétaz; Étude des incidences des techniques de cuvage par remontage au gaz et par système autoarrosant sur la composition analytique des vins et sur leur qualité organoleptique. Mesure du pouvoir tannant des vins en cours de cuvage et de vinification; 10e Symposium International d'Œnologie; Montreux, Mai 1993.

Nous adressons tous nos remerciements à M. A. Petralli de la Cantina de Giubiasco et M. Ph. Corthay d'Uvavins pour la mise à disposition de vendanges destinées à l'expérimentation.



Statistiques Fédérales

OFFICE FÉDÉRAL DE L'AGRICULTURE

Résultat des vendanges 1993

- Le volume des vendanges 1993 s'est élevé a environ 117 millions de litres. La récolte est ainsi inférieure de 18 millions de litres aux pronostics publiés à fin août. Rappellons qu'en 1992/93 la consommation de vins suisses a été de 137 millions de litres, sont 79,1 millions de litres de vins blancs.
- Le rapport annuel définitif sur le volume et la qualité de la récolte par canton et par cépage principal sera publié au début de 1994, dès que nous serons en

possession de toutes les données cantonales nécessaires.

- La situation du marché des vins s'est légèrement améliorée en ce qui concerne les volumes à disposition. Cependant, la situation économique reste assez tendue.
- Malgré les conditions climatiques défavorables qui ont caractérisé la période des vendanges, le millésime 1993 est plaisant et de bonne qualité, ceci grâce au tri très sévère du raisin entrepris par les vignerons et les encaveurs.

RAPPORT SUR LES VENDANGES 1993 (résultats par cantons)

Kanton	Weinmost in hi	- Moûts en hi				Weinmost	in hI pro ha	 Moûts er 	hl par ha		Taleltrauben in q		T
Canton	Total 1)	Europäische Rei	bsorten	Direktträger		Gesamt-		he Rebsorte	A		Total	Rote	Weisse
		Cépages europe	Sennes .	Hybrides P.D.		mittel	Cépages	européennes	Hybrides F	P.D.		Gewächse	Gewächse
		Rote	Weisse	Rote	Weisse	Moyenne	Rote	Weisse	Rote	Weisse		Cépages	Cépages
		Rouges	Blancs	Rouges	Blancs	générale	Rouges	Blancs	Rouges	Blancs		rouges	blancs
ZH	32 658.0	20 272.0	12 386.0	0.0	0.0	52	51	52	0	0	0.0	0.0	
BE Thunersee/Laufental	845.1	255.9	589 2	0.0	0.0	52	42	57	0	0	0.0	0.0	
w	685.7	220.1	456.4	9.2	0.0	45	40	47	61	0	5.0	0.0	
SZ	1 212.8	618.7	594.1	0.0	0.0	47	49	45	0	0	0.0	0.0	
WM	4.5	2.5	2.0	0.0	0.0	24	26	21	0	0	0.0	0.0	
GL	43.2	36.2	7.0	0.0	0.0	40	46	23	0	0	0.0	0.0	
ZG	34.3	5.5	28.8	0.0	0.0	70	59	73	0	0	0.0	0.0	
so	90.0	60.0	30.0	0.0	0.0	38	42	32	0	0	0.0	0.0	
BL	4 646.0	3 046.0	1 535.0	55.0	10.0	53	53	55	38	37	0.0		
BS	212.1	81.5	130.6	0.0	0.0	65	65	65	0	0	0.0		
SH	28 000.5	22 544.0	5 456.5	0.0	0.0	56	57	53	0	0	0.0	0.0	
AR	73.3	37.0	36.3	0.0	0.0	21	18	24	0	0	0.0		
Al	13.7	0.0	13.7	0.0	0.0	21	0	21	0	0	0.0	0.0	
SG	7 979.8	6 334.2	1 636.4	9.2	0.0	37	36	39	46	. 0	0.0	0.0	
GR	17 604.3	15 114.3	2 490.0	0.0	0.0	47	46	48	0	0	0.0	0.0	0.0
AG	17 100.0	10 805.0	6 175.0	120.0	0.0	45	48	40	36	0	0.0	N N N N N N N N N N N N N N N N N N N	
TG	14 583.9	9 332.3	5 194.9	41.1	15.6	54	51	60			0.0		
Deutschschweiz	125 787.2	88 765.2	36 761.9	234.5	25.6	50	50	50	32	17	5.0		
Misox (GR)	1 128.5	1 025 2	42.8	60.5	0.0	42	40	59	107	0			
TI	48 885.4	44 695.4	1 787.9	2 365.8	36.3	59	58	3 47	128	60	487.6		
Svizzera italiana	50 013.9	45 720.6	1 830.7	2 426.3	36.3	58	57	47	0	0	487.6		
BE Lac de Bienne	11 415.1	3 082.7	8 332.4	0.0	0.0	51	43	55	0	0	0.0	0.0	
FR	7 766.8	1 405.1	6 361.7	0.0	0.0	69	57	7 72	0	0	0.0	0.0	0.0
VD	343 430.7	78 672.6	264 689.5	68.6	0.0	91	78	95	79	0	239.7	0.0	
VS	484 878.6	258 028.0	226 850.6	0.0	0.0	92	90	95	0		8 370.8	0.0	8 370.
NE	32 745.0	11 601.0	21 144.0	0.0	0.0	54	47	7 58	0		63.1	0.0	63.
GE	113 109.1	52 529.5	60 428.7	150.9	0.0	84	80	87	101	0	0.0	0.0	0.0
JU	84.8	51.9	32.9	0.0	0.0	49	45	5 58	0		-		
Suisse romande	993 430.1	405 370.8	587 839.8	219.5	0.0	87	83	91	93		8 673.6		
SCHWEIZ/SUISSE	1 169 231.2	539 856.6	626 432.4	2 880.3	61.9	79	72	2 86	100	29	9 166.2	487.6	8 678.

Y compris le jus de raisin

SURFACE VITICOLE DES CANTONS EN 1993

•,

		-1											Tossis and Misous Countries Consentations of the Consentation of t
0.2	99.8	3 093.7	7	211.4	93	2 882.3	1 472 626.8	49	725 892.3	51	746 734.5	1 475 720.5	SCHWEIZ/SUISSE
0.0	100.0	238.2	_	1.8	8	236.4	1 135 882.2	57	647 870.2	43	488 012.0	1 136 120.4	Suisse romande
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	172.0	83	57.0	67	115.0	172.0	
0.1	99.9	150.0	0	0.0	8	150.0	135 094.0	52	69 608.0	48	65 486.0	135 244.0	GE E
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	61 135.5	60	36 587.9	40	24 547.6	61 135.5	K
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	526 905.4	46	239 826.2	54	287 079.2	526 905.4	VS
0.0	100.0	88.2	N	1.8	98	86.4	378 851.0	73	277 733.3	27	101 117.7	378 939.2	6
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	11 336.4	78	8 878.9	22	2 457.5	11 336.4	3
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	22 387.9	8	15 178.9	32	7 209.0	22 387.9	BE Lac de Bienne
2.3	97.7	1 970.8	ω	60.7	97	1 910.1	83 947.0	ഗ	3 912.5	95	80 034.5	85 917.8	Svizzera italiana
2.3	97.7	1 914.0	ω	60.7	97	1 853.3	81 336.4	ഗ	3 839.8	95	77 496.6	83 250.4	
2.1	97.9	56.8	0	0.0	1 00	56.8	2 610.6	ω	72.7	97	2 537.9	2 667.4	Misox (GR)
0.3	99.7	884.7	17	148.9	83	735.8	252 797.6	29	74 109.6	71	178 688.0	253 682.3	Deutschschweiz
1.1	98.9	303.1	37	113.1	ස	190.0	26 879.6	32	8 683.6	8	18 196.0	27 182.7	ТС
0.9	99.1	330.7	0	0.0	100	330.7	37 938.9	41	15 368.1	59	22 570.8	38 269.6	AG
0.1	99.9	45.1	20	9.0	80	36.1	37.705.2	14	5 194.1	86	32 511.1	37 750.3	GR
0.1	99.9	20.0	0	0.0	9	20.0	21 739.5	19	4 191.3	8	17 548.2	21 759.5	SG
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	66.0	100	66.0	0	0.0	66.0	A
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	354.0	42	150.0	558	204.0	354.0	AR
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	49 759.0	2	10 283.0	79	39 476.0	49 759.0	왚
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	324.7	ខ	200.0	38	124:7	324.7	BS
2.0	98.0	170.8	16	26.8	2	144.0	8 560.6	32	2774.9	68	5 785.7	8 731.4	BL
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	235.7	40	94.1	60	141.6	235.7	80
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	49.0	ᅈ	39.7	19	9.3	49.0	ZG
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	108.0	28	30.0	72	78.0	108.0	EL
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	19.0	50	9.5	50	9.5	19.0	WW
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	2 606.1	ন	1 331.5	49	1 274.6	2 606.1	SZ
1.0	99.0	15.0	0	0.0	0	15.0	1 519.0	2	968.0	36	551.0	1 534.0	E
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	1 633.3	8	1 025.8	37	607.5	1 633.3	BE Thunersee/Laufental
0.0	100.0	0.0	0	0.0	0	0.0	63 300.0	37	23 700.0	83	39 600.0	63 300.0	ソ ア
	eurpéennes		%	blancs	%	rouges		%	Cépages blancs	%	Cépages rouges		
Hybrides/P.D	Cépages	Total	in/en	weisse	in/en w	rote	Total	in/en T	Weisse Gewächse i	in/en	Rote Gewächse	Surface viticole	
9	Rebsorten					Hybrides/P.D.				nes	Cépages européennes	Rebfläche	
Direktträger	Europäische					Direktträger				rten	Europäische Rebsorten		Canton
טונטון (וויו/פוי	vernalitiis/Froportion (in/en %)												

23

Le MICROSTAR -

une garantie pour une filtration économique



"Le MICROSTAR convient parfaitement pour le chasselas; cépage délicat et subtil. Il en fait ressortir le floral et la finesse du fruit".



Le MICROSTAR a un débit horaire de 1000 l jusqu'à 1400 l. D'autres installations de MICROSTAR sont livrables pour des débits de 500 l jusqu'à 3500 l. Grâce au système de rinçage automatique des membranes et à la construction compacte de ce filtre, cette installation de filtration tangentielle est idéale pour les chefs cavistes qui s'orientent pour filtration rationelle, économique et écologique. Demandez notre documentation ou des renseignements

Demandez notre documentation ou des renseignements par téléphone.



FILTROX-WERK AG CH-9001 St-Gall/Suisse

Tél. 071 299 111 Fax 071 279 462 Plaques filtrantes Installations de filtration Installations de filtration-Engineering

8564.3/2.94/Flkp ASW

La pagina ticinese

MICHELE CONCEPRIO

Influenza del Clima e del Suolo sul vitigno Merlot in Ticino

erché e in che modo un vitigno può dare vini differenti? Come mai certe parcelle producono vini più interessanti di altri? Se facciamo astrazione delle tecniche enologiche impiegate per trasformare le uve in vino ci si rende conto che la nozione di suolo e clima diventa importante per definire le caratteristiche organolettiche di un certo tipo di vino, quale il nostro Merlot.

I fattori climatici, le propietà fisiche deli nostri suoli e le condizioni naturali di alimentazioni idrica determinano la qualità delle uve e dei vini. Purtroppo lo studio dei diversi ecosistemi dove ritroviamo il vitigno Merlot non può essere esaustivo, ma può essere un principio importante per spiegare le grandi differenze esistenti nei vini ticinesi

Rilievo e Clima del Cantone Ticino

Geograficamente il Canton Ticino é situato sul versante centromeridionale dell'arco alpino, che si estende da sud-ovest a nord-est. Esso ne occupa una piccola superfice di circa 480 Km2 di forma triangolare paragonabile ad un grande piano inclinato da nord a sud, con la base che appoggia sul massiccio del San Gottardo ed il vertice che si incunea nella pianura padana.

Il vitigno Merlot é oggi coltivato in una zona assai ristretta rispetto alla superfice del Cantone. Il caso vuole che il territorio che ospita i vigneti corrisponda all'Insubria. zona occupata in tempi antichi dagli Insubri, popolazione venuta dalla Gallia.

La geografia del territorio insubrico ticinese comprende quasi tutto il Sottoceneri, caratterizzato dai tormentati rami del Ceresio, e le zone limitrofe del ramo svizzero del Verbano. L'influsso insubrico si fa sentire, attenuandosi, lungo le bassi valli del Ticino fino alla gola della Biaschina, in Blenio fino Acqua rossa, nel Moesano fino a Mesocco e nella valle della Maggia fin quasi a Bignasco.

Questo tipo di clima può essere caratterizzato come segue:

- I laghi hanno un effetto moderatore sulle variazioni di temperatura;
- rispetto al Nord delle Alpi godiamo di temperature medie annue più miti e l'escursione termica é più limitata;
- l'inverno é mite, ma nel Sud del Mendrisiotto si risente l'influsso della Pianura Padana, che ha un clima più caldo d'estate e più freddo d'inverno;
- le precipitazioni sono molto importanti soprattutto da maggio a ottobre e più scarse nei mesi invernali. Questa caratteristica che diversifica il nostro clima da quello mediterrane, contraddistinto da una siccità estiva importante.

Alcune caratteristiche locali

Il rilievo, il clima, la confermazione del suolo e le differenti rocce madri, sono gli elementi che conferiscono alla vegetazione di una determinata zona il suo aspetto specifico. Il rilievo del Canton Ticino particolarmente tormentato, il brusco dislivello esistente tra fondo valle e le cime delle montagne, i venti locali, la presenza o meno dei laghi, la maggiore o minore quantità di precipitazioni tra una regione

e l'altra, a cui si può aggiungere la diversa conformazionedel suolo e l'orientamento delle valli,contribuiscono a creare nel Cantone, tutta una serie di microclimi molto diversi fra loro.

La misura del percorso solare effettuata nei tre Comuni viticoli ticinesi di Gudo, Giornico e Mezzana ci indicano una differenza soprattutto durante i mesi invernali da ottobre a marzo mentre durante il periodo vegetativo della vite non esistono grandi differenze.

Il parametro climatico che differenzia le tre zone vitivinicole sono le precipitazioni. Gudo é soggetto a precipitazioni irregolari elevate ma spostandosi verso Nord-Est queste si attenuano, tanto che a Giornico si registra un microclima più secco.

A Mezzana più influenzata dal clima della vicina pianura Lombarda, il microclima é caratterizzato da mesi estivi caldi e più secchi dei due comuni sopracitati.

Cenni generali sulla geologia del Canton Ticino

Il Cantone Ticino e il Moesano presentano, dal punto di vista geologico, una grandissima varietà di elementi. Questi trovano spiegazioni nei fenomeni di formazione del territorio e nelle modifiche successive, come ad esempio l'erosione fluviale, le glaciazioni, i dilavamenti, le frane e i depositi alluvionali.

La maggior parte del Cantone é costituita da rocce di tiäpo siliceo e percio acide. Soltanto nella parte meridionale del Sottoceneri ed in una piccola fascia vicino al massiccio del San Gottardo si estendono zone formate da calcari, dolomi, calcari selciosi, Marne e sedimenti carbonatici che sono rocce a reazione basica.

Il territorio delle coltri Pannidiche dove sono situati i Comuni di Gudo e Giornico é essenzialmente gnessico, anche se qua e là, compaiono piccoli giacimenti di rocce basiche sotto forma di vene o di filoni.

Mezzana é invece situata nella zona delle Prealpi calcaree meridionali. Geologicamente il luganese e una picola parte del Locarnese si trovano sullo zoccolo cristallino antico.

I suoi viticoli ticinesi sono caratterizzati da queste differenze geologiche.

La qualità del vino non sembra essere legata al tipo di tessitura di un terreno, bensi alla sua struttura fisica.

Un elevata macroporosità, che permette un rapido drenaggio delle acque ed evita una stagnazione a livello delle radici, é molto importante per la vite. La macroporosità dipende dal tipo e dai tenori di humus, dall'argilla, cosí come dal tasso di calcare che riscontriamo in un terreno a vocazione viticola.

Comparato al clima, il suolo costituisce una componente molto complessa. Le sue caratteristiche fisiche, come la granulometria, la sua composizione chimica e il suo tenore d'acqua conferiscono al vino la propia personalità e tipicità.

Il miglior suolo a vocazione é spesso definito come un terreno in pendenza, poco fertile e ben drenato, atto a produrre una quantità moderata di uve con tasso elevato di zuccheri. Ad ogni tipo di suolo corrisponde un determinato tipo di vino.

Conclusioni

E certo che i fattori naturali hanno un ruolo importante sul carattere finale del vino ma é difficile evidenziarlo in modo sicuro.

L'analisi delle condizioni climatiche e topografiche permettono però di individuare il carattere di una zona viticola.

Lo studio del suolo e del regime idrico dovrebbero aiutarci a distinguere i migliori vini all'interno di una zona viticola. Pure con questi elementi base, dipendenti dalla natura, resta sempre all'uomo di compito esaltante di produrre ed elaborare vini di qualità.

Valais: cépages et qualité des vins



MICHEL PONT

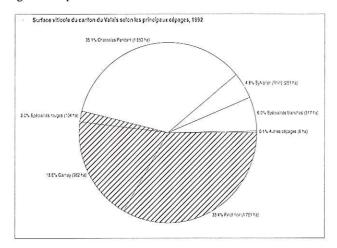
e Valais viticole, par ses aptitudes climatiques, pédologiques et la diversité de ses cépages possède les potentiali-Ités qualitatives des grands vignobles. L'élaboration d'un vin de qualité dépend d'innombrables facteurs dont certains peuvent être appréciés (altitude, pente, exposition, nature du sol, stades phénologiques du cépage etc.) et d'autres échappent encore à la science agronomique, mais que l'expérience acquise au cours du temps permet d'appréhender. Faire du vin est un exercice simple mais faire un excellent vin avec ses caractéristiques organoleptiques propres devient un art qui met également en jeu la notion de terroir (adéquation sol-cépage-climat) et l'homme. Penser une politique d'encépagement pour un développement des cépages très bien adaptés aux conditions locales et qui permettent l'élaboration de vins de qualité est la meilleure manière d'instaurer une viticulture plus compétitive et plus économique et d'améliorer les conditions de vie des vigne-

Une commission cantonale pour l'encépagement du vignoble travaille depuis 1989. Elle s'est fixé deux objectifs prioritaires :

- inventorier les cépages cultivés par propriétaire et par commune de situation des parcelles
- élaborer des secteurs d'encépagement (secteurs homogènes de production) dans les communes viticoles.

Le premier objectif est réalisé avec le registre des vignes. Ce document constamment tenu à jour au gré des mutations foncières et des reconstitutions (encépagement nouveau) est d'une grande utilité pour la gestion actuelle et future du vignoble. Les cépages rouges couvrent plus de la moitié du vignoble valaisan (2'847 Ha, soit 54%). Dans le Haut-Valais, les cépages

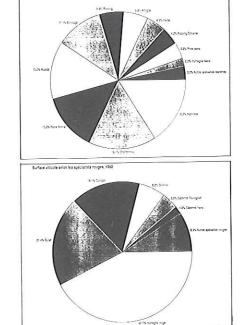
rouges occupent 70% de la surface viticole, dans le Valais



romand 52%. Seuls deux districts cultivent une majorité de cépages blancs : Sion (54%) et Conthey (52%).

Les 45 cépages - identifiés - cultivés en Valais laissent supposer une grande diversification des cépages. Cependant il faut relever que quatre cépages restent très répandus, le chasselas-fendant (35%), le pinot noir (33%),gamay (19%) et le sylvanerjohannisberg (5%) qui couvrent ensemble 92% de la surviticole face cantonale.

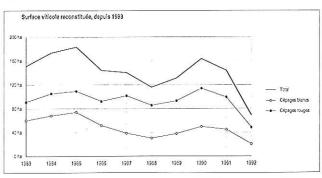
Parmi les spéc i a l i t é s blanches, (6% de la surface viticole totale



ou 13% de la surface en blancs), la malvoisie, le chardonnay, la petite arvine et le muscat sont les plus répandus. Parmi les spécialités rouges (2% de la surface viticole totale ou 4% de la surface en rouges), l'humagne rouge, la syrah et le cornalin dominent.

Reconstitutions

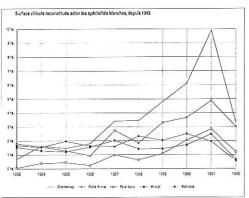
Depuis l'introduction des limitations de production, les reconstitutions de vignes s'effectuent plus pour des raisons d'adaptation de l'encépagement aux conditions pédoclimatiques locales et économiques (diversification de l'encépagement), que pour des raisons de pure technique culturale. En effet, on assiste à un intérêt croissant pour la plantation des spécialités blanches et rouges typiquement valaisannes (petite arvine, cornalin, humagne rouge) ainsi que des spécialités venues d'ailleurs, telles que pinot blanc, chardonnay, syrah, cabernet-sauvignon. Cette





réalité ressort de l'analyse des surfaces reconstituées en 1991 et 1992, où sur une moyenne de 100 Ha reconstitués,

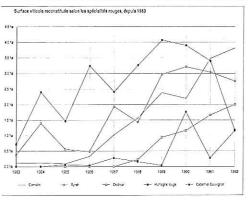
28 Ha sont des spécialités, bien qu'elles ne représentent à ce jour



que le 8% de l'encépagement valaisan.

Le registre cantonal des vignes a permis également l'application des législations 1990 à 1993, celle-ci influencée par l'arrêté fédéral de la viticulture du 19 juin 1992.

Il a surtout fait ressortir l'existence d'anciennes sélections. L'Office cantonal de la viticulture en collaboration avec les sta-



tions fédérales de recherches agronomiques de Changins et la société des pépiniéristes-viticulteurs valaisans a mis sur pied dès 1991 un programme de sauvegarde de ce patrimoine génétique viticole dont les buts essentiels visent à :

- préserver la variabilité génétique des cépages traditionnellement cultivés en Valais
- offrir aux pépiniéristes des greffons sélectionnés à partir de ces anciennes vignes
- permettre la reconstitution du vignoble avec un matériel végétal susceptible d'améliorer l'authenticité, la typicité et la qualité des vins.

Le deuxième objectif fixé par la commission cantonale d'encépagement est l'élaboration des secteurs d'encépagement (secteurs de nature homogène) dans chacune des 69 communes viticoles du canton. Ce travail est en train de se concrétiser au niveau communal grâce à une commission désignée à cet effet. On procède donc à l'esquisse sur des plans parcellaires ou des photos aériennes des secteurs d'encépagement en fonction des expériences acquises. A l'intérieur de ces secteurs, un ordre de priorité d'encépagement (cépages les mieux adaptés aux conditions locales) est conseillé. Au fur et à mesure des connaissances nouvelles, la délimitation de ces secteurs pourra être affinée et certains "nouveaux" cépages qui ne figurent pas encore sur les plans introduits.

En quelque sorte, après la connaissance des cépages existants, il s'agit de réaliser l'inventaire de ce que l'on sait ou de ce que l'on a expérimenté au cours des années. Le but essentiel est de donner au vigneron un conseil sur le ou les cépages les mieux adaptés et aptes à produire les meilleurs vins dans un secteur considéré et éviter sinon abolir par exemple l'implantation d'un cépage exigeant dans une zone d'encépagement marginale du vignoble.

La connaissance de l'encépagement du vignoble par l'introduction d'un registre des vignes, l'établissement à moyen terme de secteurs d'encépagement propres à recevoir les cépages les mieux adaptés, la sauvegarde du patrimoine génétique d'anciennes sélections de vignes contribueront à améliorer la qualité de nos vins et à développer la curiosité légitime du consommateur.

CÉRÉMONIE DE REMISE DES CERTIFICATS FÉDÉ-RAUX DE CAPACITÉ AUX APPRENTIS CAVISTES

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE CHANGINS

Remise des certificats fédéraux de capacité aux apprentis cavistes

e lundi 30 août 1993, a eu lieu, à l'École supérieure et École d'Ingénieurs ETS en viticulture, œnologie et arboriculture de Changins sur Nyon, en présence de la Commission d'apprentissage, des parents et amis, la cérémonie de remise des certificats fédéraux de capacité de cavistes à 2 apprentis ainsi qu'à un professionnel qui s'est présenté à l'examen de capacité en vertu de l'article 31 de l'ordonnance sur la formation professionnelle en vue de la préparation à la maîtrise de caviste.

M. Gros, président de la Commission vaudoise d'apprentissage,

M. André Stäubli, directeur de l'école,

M. Charles Bovy, président le l'Association des Maîtres cavistes de Suisse romande leur ont apporté leurs félicitations et vœux de succès.

Palmarès:

1er LANDRY Christophe, 5,6, - 5, rue du Quarre - 2108 Couvet - Uvavins - 1131 Tolochenaz.

Prix d'excellence du Conseil professionnel paritaire de la branche des vins,

Prix spécial de travaux pratiques de l'Association des maîtres cavistes de Suisse romande.

2e BORLOZ Joël, 4,3 - Le Bachillon, - 1853 Yvorne, Association vinicole - 20, rue du Village - 1802 Corseaux.

Reçoit le Certificat fédéral de capacité de caviste, en vertu de l'article 31 de l'OFPA:

BRUSCAGIN Didier, 5,7 - 10 B - rue des Alpes - 1196 Gland.







DEPUIS 1885



Les Murettes Fendant pétillant Dôle des Monts

ROBERT CILLIARD SA - SION - GRANDS VINS DU VALAIS



Jean Angelrath SA

Emballages en gros

Rue de la Gare 20-22 Tél. 038/51 37 95 - Fax 038/512 912 CH-2525 Le Landeron

Egrappeuse inox horizontale avec fouleuse et pompe volumétrique inox, 4 à 5 t/h. Fr. 13500.-



CUVES À CHAPEAU FLOTTANT INOX et polyester

DÉCAPSULEUSES manuelles ou pneumatiques

MINI-FILTRES 20 × 20 avec pompe incorporée

POMPES À VIN

PIQUETS DE VIGNE ET ÉCHALAS PVC

CARTONS pour bouteilles (camion, CFF et PTT)

MACHINES À COLLER LES CARTONS

EXPOSITION PERMANENTE Dépôt Le Landeron



Notre spécialité: L'OENOLOGIE

- MAITRISE DES TEMPERATURES ET DES FERMENTATIONS CUVE PAR CUVE
- DRAPEAUX ECHANGEURS CHAUFFAGE
- REFRIGERATION CLIMATISATION -RECUPERATION D'ENERGIE

Liste de références et documentation détaillée sur demande Service après-vente dans toute la Suisse romande

1053 CUGY/Laus. 3976 NOES/Sierre 1214 VERNIER/GE Rte de Morrens 8 Rte de la Fraternité Ch. Coquelicots 16 (021) 731 26 26 (027) 55 07 30

(022) 341 31 60

3210 CHIETRES Krommenmatte 8 (031) 755 52 95



Le coin des lecteurs



A propos de l'Australie ...

Lors de la 43e assemblée générale des anciens organisée à Grandvaux, notre rédacteur, Gilles Cornut, invitait les lecteurs à donner leur point de vue sur les textes publiés dans le Journal Objectif. Ces propos tenus par le responsable des articles est tout à fait légitime et correspond à un besoin de toute personne se préoccupant du bien-être des autres et de l'écho des publications auprès d'un public cible. Le retour d'informations est quelquefois l'occasion de dégager des tendances et peut fournir de précieux renseignements sur les intérêts des lecteurs.

Aussi, c'est avec plaisir que je saisis cette opportunité pour remercier Gilles de son initiative. Gageons que d'autres abonnés suivent ses conseils.

Dans le dernier numéro du journal, j'ai lu avec une joie particulière les "Reflets d'Australie", rédigés par M. Pierre-Alex Miauton. Ce texte, par son style alerte, enjoué et riche en renseignements sur un pays certes assez éloigné du nôtre et pourtant qu'à un petit bond de kangourou, force mon admiration. Merci donc à l'auteur de nous avoir rapporté toutes ses émotions si délicatement relatées. A sentir (quasiment avec les narines) son plaisir sous-jacent, nous n'avons pas de peine à partager son séjour dans "le paradis sur terre" et ses merveilleuses découvertes trop nombreuses pour être contées.

Pour ce moment d'évasion et de rêves partagés, pour cette invitation à la découverte et pour la fraîcheur de la prose qu'il sied de relever, je me permets, au nom de tous les autres qui ont ressenti le même plaisir, de féliciter le chroniqueur de service. Puisse-t-il encore nous relater ces récits de voyage qu'aucun guide touristique ne restitue.

Avec lui, Merci l'Australie!

Philippe Mathis



"L'esprit de clocher

aura-t-il raison de la viticulture suisse ?"

La protection de la viticulture suisse mise en place après la guerre a eu bien des avantages. La prospérité, le niveau technique des vignerons et des œnologues, la qualité des vins, en sont les principaux fruits. Mais elle a eu aussi au moins un inconvénient, celui de faire des régions viticoles de notre pays des concurrentes, plus que des partenaires.

L'évolution actuelle du monde économique est au démantèlement de tous les protectionnistes. Que va-t-il arriver à la viticulture suisse? L'ouverture progressive des portes et des fenêtres du pays va-t-elle l'exposer au grand courant d'air du marché mondial du vin? Il est bien difficile d'y répondre tant les données sont multiples et complexes. Mais peut-on se permettre d'attendre la réponse des faits?

Qui peut prétendre que le risque d'une pression accrue des vins étrangers entraînant l'arrachage de vignes en Suisse soit nul? On se dit peut-être que cela n'arrivera qu'aux autres, ou bien que le ménage se fera avec l'élimination de vignes qui n'auraient jamais dû être plantées! N'y aurait-il pas d'attitude plus dynamique à opposer à cet attentisme?

Lors de la dernière journée d'information de notre École ("Vendre son vin"), il est ressorti que la mise en place d'une véritable politique d'exportation pourrait faire office de défense de notre viticulture. Elle impliquerait la création et la diffusion d'une véritable image de nos vins à l'étranger. En plus, d'aucuns pensent qu'une notoriété accrue de nos produits à l'extérieur représenterait le meilleur marketing pour le marché intérieur.

Mais voilà, le travail qui est à faire nécessiterait une mise en commun des idées et des moyens sur le plan national, ce qui ne correspond pas du tout aux habitudes prises par notre profession depuis des dizaines d'années. Chez nous tout est pensé au niveau régional. Il n'y a qu'a voir la multiplicité des applications du nouvel arrêté sur la viticulture! Dans certains cantons, les vignerons-encaveurs et les membres des coopératives n'arrivent pas à s'unir pour la promotion des vins de leur région! Il y aurait encore d'autres exemples.

Alors à qui reviendrait la responsabilité de rassembler notre viticulture? Cette question souligne un autre vide significatif. Nous n'avons jamais ressenti le besoin d'une organisation faîtière sur le plan national jusqu'à ce jour.

Si rien ne se fait dans ce sens, les régions bénéficiant du meilleur potentiel viticole tenteront de sauver les meubles en partant seules au combat, et les plus faibles souffriront, comme dans la jungle...

Cela serait dommage, car chacune des régions viticoles de notre pays est à même de mettre en avant au moins un vin typique et de haute qualité.

Ph. Dupraz, prof. ESVOA

Si d'autres personnes étaient intéressées par le sujet, notre École serait disposée à poursuivre la réflexion, et pourquoi pas l'action.



Qui veut un bon cru,

obte pour des plants de qualité, soit, les cépages et porte-greffes des

Pépinières André Lapalud & Fils,

au service de la viticulture depuis 1902

1163 ETOY - Téléphones (021) 808 76 91 et 808 75 71







VINITEC SA.



Tout ou presque pour votre cave.

Mise en bouteilles Clemens Etiqueteuses adhésives Clemens Centrifugeuses IMMA Filtration VELO - S

Clemens ives Clemens IMMA VELO - Strassburger

NOUVEAU

Technique chaud et froid, cuve par cuve: T. G. V.

Bureau: Richard Eric, (ancien) — 1180 Tartegnin — Tél. (021) 825 27 85

Fax. (021) 825 44 85

Atelier: Aebi Gilbert — 1182 Gilly — Téléphone: (021) 824 15 61

Atelier de Mécanique Oenologique

Cérémonie de remise des diplômes et des prix le 26 novembre 1993

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE CHANGINS

Vendredi 26 novembre 1993, l'École supérieure et École d'Ingénieurs ETS de Changins sur Nyon a célébré les promotions de la volée 1992-1993 du cours supérieur de viticulture, d'œnologie et d'arboriculture ainsi que de la volée 1990-1993 des Ingénieurs ETS, en présence de Monsieur P. Siegenthaler, Conseiller d'État, chargé du Département de l'Économie publique du canton de Berne.

M. Éric BEURET, président du Conseil de Direction, dans son allocution, s'exprime sur les points suivants :

- · S'il est légitime de féliciter les lauréats pour la réussite de leurs examens, il faut aussi préciser qu'un diplôme n'est pas une fin en soi, mais surtout un capital qu'il importe encore de faire fructifier.
- · les points marquants de cette année viti-vinicole sont autant d'ordre juridique (mise en application des limitations de récolte, A.O.C., modification du statut du vin), que d'ordre technicocommercial (premiers labels "Vinatura") ou encore d'ordre climatique (intempéries de l'automne).
- · Le problème des limitations de production imposées par l'Arrêté fédéral sur la viticulture est un sujet délicat qui n'a pas fini de susciter des réactions diverses et contradictoires. Il lui paraît cependant important de bien distinguer l'intérêt général de la viticulture de l'intérêt particulier de tel ou tel producteur : ces limitations sont certes des contraintes parfois difficilement acceptables, mais elles sont de nature à sauvegarder l'essentiel, c'est-à-dire le maintien de productions de qualité dans l'ensemble du pays, et une certaine sécurité sur les prix par une meilleure adaptation de la production à la consommation.
- · Le Chasselas est assurément une spécialité intéressante pour l'exportation. Pour cela, il doit cependant pouvoir être présenté sous ses multiples facettes, puisqu'il s'agit d'un cépage neutre qui ne révèle toute sa richesse que dans la diversité des productions des nombreuses régions dans lesquelles on le cultive. L'intérêt général de la viticulture de notre pays est de faire connaître le Chasselas pour ce qu'il est réellement, c'est-à-dire multiple et varié, et non en offrant sur les marchés extérieurs un seul produit, fut-il excellent.
- · La formation professionnelle est en pleine mutation, en particulier avec la création des futures Hautes Écoles Spécialisées (HES). La place de l'École de Changins doit se redéfinir dans ce nouveau contexte d'enseignement supérieur.

M. André STÄUBLI, Directeur de l'École, relève que :

· Les conditions difficiles dans lesquelles se sont déroulées les vendanges 1993 pour une bonne partie de la Suisse romande, ont montré à quel point une maîtrise technique parfaite de la produc-

- tion d'une part, celle de la vinification d'autre part, étaient primordiales pour valoriser au mieux ce millésime. Seuls des viticulteurs, cavistes et œnologues, au bénéfice d'une formation professionnelle optimale, ont été à même de maîtriser certains problèmes rencontrés.
- · Les restructurations indispensables, voire même inévitables, que devront subir nos économies viti-vinicoles et arboricoles, liées notamment à la libéralisation des marchés et à l'âpre concurrence qui s'en suivra, nécessiteront une formation technique et économique toujours plus poussée des professionnels de la branche, à
- · Pour les exploitants, notre école supérieure de viticulture, d'œnologie et d'arboriculture conservera, à n'en pas douter, tout comme la maîtrise d'ailleurs, un rôle central et moteur dans cette nouvelle conjoncture où les mots d'ordre seront : qualité, rationalisation, regroupement des forces, diminution des frais de production, compétitivité... etc.
- Dans ce même contexte il s'agira de former des concepteurs et des décideurs de haut niveau en matière de technique, de gestion et de marketing. Notre école d'Ingénieurs se prépare également à relever le défi du 21e siècle, qui approche à grand pas. Pour ce faire, elle envisage de passer du statut d'École technique supérieure (ETS) à celui de haute école spécialisée en viticulture, œnologie et arboriculture, de niveau universitaire et Euro-compatible.
- · Cette nouvelle forme d'enseignement supérieur devra mettre l'accent sur le travail personnel des étudiants, la recherche et le développement ainsi que la formation postgrade.
- · L'année scolaire 1992-1993 a été très animée, avec, outre des effectifs complets à l'ESVOA, 2 volées d'ETS et des cours donnés à 3 maîtrises simultanément. Les cours de marchands de vins de printemps et d'été ont été très bien fréquentés.
- · Au terme des études, l'ESVOA a décerné 23 diplômes d'œnologie, 12 diplômes de viticulture, et 6 diplômes d'arboriculture.
- L'École d'Ingénieurs ETS décerne, au terme de 3 ans d'études, 11 diplômes de viticulture-œnologie et 4 diplômes de productions agricoles spéciales (arboriculture-viticulture).

Pour conclure,

Monsieur le Conseiller d'État P. SIEGENTHALER a apporté aux lauréats les compliments et les encouragements des autorités de la Fondation de l'École supérieure et École d'Ingénieurs ETS en viticulture, œnologie et arboriculture de Changins.

PALMARÈS DES INGÉNIEURS ETS VOLÉE 1990-1993

ALTENRIED	Alexandre	VILLENEUVE	VITI-ŒNO
BAGNOUD	Xavier	CORIN SUR SIERRE	VITI-ŒNO
BERNASCONI	Gianni	CHARDONNE	VITI-ŒNO
BESSE	Gilles	VETROZ	VITI-ŒNO
BLAGUI	Nizar	TUNIS	ARBO-VITI
BLANC	Frédéric	VERSVEY	VITI-ŒNO
DE MONTMOLLIN	Alexandre	COLOMBIER	VITI-ŒNO
DERUAZ	Jean-François	TARTEGNIN	VITI-ŒNO
EMERY	Antoinette	SPIEGEL	VITI-ŒNO
FAVRE	Raphy	VEX	ARBO-VITI
FONJALLAZ	Louis	EPESSES APROZ BASSE-NENDAZ PAZZALLO CORIN SUR SIERRE	VITI-ŒNO
FOURNIER	Fabien		ARBO-VITI
MARIETHOZ	Jimmy		ARBO-VITI
PELOSSI	Sacha		VITI-ŒNO
REY	Christophe		VITI-ŒNO

es organisateurs de la 43e assemblée générale à GRANDVAUX remercient les généreux sponsors et donateurs de leur soutien pour avoir contribué à cette magnifique journée à Lavaux:

Charles SA Cully
Landi - Puidoux
Vetropack SA St-Prex
Vinitec SA Tartegnin
Unifroid SA Gugy
Filtrox St Gall
Piccard Philippe Lutry
Imprimerie Marsens SA Lausanne
Roth et Sauter SA Denges
Bouchons Chaillot SA Allaman
Epicerie Bell Nicole Grandvaux
La Commune de Grandvaux
Les Anciens étudiants de l'ESVOA
de Grandvaux

Un grand merci à tous ceux qui ont œuvré pour l'organisation de l'assemblée et à la réussite de cette rencontre... Merci à toùs les auteurs d'articles qui nous envoient des disquettes de bien vouloir nous livrer des textes en mode asci (texte seul) avec un minimum de mise en page, soit:

texte au "kilomètre", justifié ou pas, avec juste un saut de ligne entre les paragraphes, indications de l'emplacement des graphiques avec éventuellement les titre en gras, ainsi que les mots que vous désirez faire ressortir.

Car les imprimeurs, la plupart du temps, sont équipés en Macintosh et que, jusqu'à l'année prochaine, il y a encore quelques menus problèmes de compatibilité avec les systèmes IBM-PC.

D'autre part, les contraintes de place réservées à chaque article et publicité, ainsi que d'homogènéité, nous obligent à retravailler les mises en pages.

Merci de votre aide, Florian Linder, imprimeur

À VOTRE SERVICE



- BOURCOUD-ŒNOLOGIE
- ◆ Terres de filtration ◆ Produits de nettoyage Calgonit
 - ♦ SO₂ 100% et 5% ♦ Produits œnologiques
 - ♦ Levures-Enzymes-Bactéries
 - ♦ Gamme complète Oenostart

(super-activateurs de fermentations)

CH - 1020 Renens-Croisée, Z.I. Closel Tél. (021) 634 26 26 - Fax. (021) 635 58 58

IMPRIMA PUBLIDEE FLORIAN LINDER CH. DE LA VUACHERE 83 LAUSANNE 1012

OFFSET - EDITION - RELIURE TEL + FAX: (021) 728 68 34 Dolyvalence, souplesse, pour un bon rapport Qualité-prix!

Tels sont nos désirs.

SOMMAIRE

LE MESSAGE DU PRÉSIDENTV. BINDITH	1 3
LE BILLET DU RÉDACTEURGILLES CORNU	Г 3
ARBORICULTURE résumé du travail de diplôme deFABIEN FOURNIER	₹ 5
DU VIGNOBLE AU VIN PAR LA DÉGUSTATION	. 7
LES ÉTIQUETTES ADHÉSIVES	
COMMENT VENDRE SON VIN résumé de la conférence de l'EPFL en nov. 1993 1993	13
LE REMONTAGE PAR INJECTION DE GAZ résumé travail de diplôme de G. BERNASCONI - J. GÉTAZ et P. HYPPENMEYER	<u>z</u> R 19
STATISTIQUES FÉDÉRALES	
LA PAGINA TICINESE	25
VALAIS: cépages et qualités des vinsMICHEL PON	Г 26
PALMARÈS DES CAVISTES	27
COURRIER DES LECTEURSN. MIAUTOI	V 29
PALMARÈS DES INGÉNIEURS ETS	31