

VITICULTURE

À nouveau en ordre de bataille

Le syndicat des producteurs de crémant d'Alsace est au bord de la crise de nerfs après la validation par l'Institut national de l'origine et de la qualité des cahiers des charges de quatre indications géographiques protégées effervescentes.

Jean Daniel Kientz

La bonne nouvelle ? « *Un millésime d'anthologie, exception faite des dégâts dus au gel et à la sécheresse* », se félicite Hervé Schwendenmann, président du Syndicat des producteurs de crémant d'Alsace, réuni jeudi en assemblée générale à Riquewihr.

La mauvaise ? La validation à la surprise générale par l'Inao (Institut national de l'origine et de la qualité) des

cahiers des charges revus et corrigés de quatre IGP (indications géographiques protégées) effervescentes : « Pays d'Oc », « Coteaux de l'Ain », « Comté Tolosan » et « Vins des Albrogos ». La guérilla juridique débute en 2011 lorsque 36 cahiers des charges visant à produire des vins mousseux sont validés. Les procédures d'opposition initiées par le Syndicat national des producteurs de crémant portent ses fruits : le Conseil d'État en annule la quasi-totalité. Sauf que qua-



Le syndicat des producteurs de crémant d'Alsace s'inquiète de l'émergence de nouveaux concurrents soumis à des contraintes moins fortes. Archives L'Alsace/Thierry Gachon

Ventes de vins d'Alsace : entre sourires et grimaces

Alors que la qualité des alsaces a progressé à la faveur de bons millésimes et d'une technicité accrue, la vente toutes AOC confondues, en métropole et à l'export, a reculé en 2017 de 2 % par rapport à 2016 et de 8 % par rapport à 2015. En 2011, l'AOC Alsace (hors grands crus et crémants) représentait en volume de vente plus de 560 000 hl. L'an passé, les volumes ont chuté pour s'établir à 484 000 hl (-0,5 % par rapport à 2016).

Concernant le crémant d'Alsace, locomotive commerciale du vignoble, les ventes ont reculé de 6 % entre 2016 et 2017. En métropole, l'an passé, il s'est écoulé 193 266 hl de bulles, contre 205 516 hl en 2016. Alors qu'en décembre on débouche davantage d'effervescents que de vins tranquilles, la vente de crémants d'Alsace, en France et à l'étranger, dévise de 15,7 % par rapport à décembre 2016. Les grands crus subissent une légère

érosion : 22 267 hl vendus, contre 22 462 hl, soit -0,9 %. Toutes appellations confondues, la baisse n'est pas anodine : 942 374 hl commercialisés l'an passé dans et hors de l'UE, contre 1,035 million d'hl en moyenne entre 2012 et 2016. La Belgique demeure de loin le premier marché des AOC alsaciennes – avec un chiffre d'affaires (CA) de 22 millions d'euros, mais il se contracte de 3 % par rapport à 2016 –, suivie par l'Allemagne (14,3 M€, -13,4 %) et les Pays-Bas (8,2 M€, -12,5 %). Les bonnes nouvelles sont à chercher de l'autre côté de l'Atlantique : les États-Unis et le Canada jugulent ces pertes de marché, représentant près de 25 M€ de CA, en très nette progression. Toujours hors de l'UE, des marchés comme la Suisse (6,3 M€, +5,2 %), le Japon (5,6 M€, +13 %), la Russie (2 M€, +38 %), la Chine (1,4 M€, +36 %) et l'Australie (1,6 M€, +37 %) redonnent des couleurs aux opérateurs qui exportent.

tre IGP sont revenues à la charge, redéposant en 2017 « *une nouvelle version d'un cahier des charges amélioré* », publiée par le *Journal Officiel* en décembre, « *48 heures avant la clôture des déclarations de récolte, faisant fi de nos remarques* », relève, amer, le président alsacien. La réaction du syndicat ne se fait pas attendre : quatre nouveaux recours sont déposés le 10 février. En cause : les aires de production très importantes en surface, notamment en pays d'Oc (à proximité des « *collègues du Limoux* »), et l'utilisation de cépages jugés inadaptés. « *On y retrouve par exemple du gewurztraminer en pays d'Oc alors que nous, Alsaciens, nous nous sommes interdits d'en faire usage*. »

Les conclusions du Conseil d'État seront-elles disponibles « *avant la récolte 2018 ?* », s'interroge-t-on. Le risque est tout de même important pour les huit régions françaises productrices de crémant (86 millions de cols en 2015) – dont l'Alsace en tête avec ses

34,9 millions de cols produits en 2015. « *Si on perd, d'autres seront tentés de redéposer un nouveau cahier des charges*. » Le spectre d'une concurrence déséquilibrée se profile pour le leader alsacien, déjà fragilisé par des récoltes peu abondantes (240 935 hl en 2017), des stocks qui s'épuisent et des résultats commerciaux peu encourageants (lire encadré contre).

Hervé Schwendenmann rappelle que le Conseil d'État a annulé les cahiers des charges « *retroactivement* », rendant caduques les autorisations de produire des effervescents. « *En principe, on ne devrait pas retrouver d'effervescents revendiqués en IGP*. » Ce qui ne serait pas le cas selon le président alsacien, qui évoque la possibilité « *d'interventions musclées* » auprès de revendeurs et/ou de procédures judiciaires en référé, assorties de demandes de dommages et intérêts. Mais ce serait se substituer alors aux organismes de contrôle, tempère Hervé Schwendenmann, qui demande « *de la cohérence* » à l'Inao.

COMMUNICATION

La fédération 68 du BTP s'associe à la marque Alsace

Les entreprises haut-rhinoises du BTP pourront utiliser le fameux « A cœur » de l'Agence d'attractivité d'Alsace.

Édouard Cousin

Les entreprises du bâtiment et des travaux publics du Haut-Rhin membres de la fédération du BTP 68 pourront dorénavant apposer le bel « A cœur » rouge en forme de bretzel sur leur site internet, brochures publicitaires ou camionnettes de chantier.

La semaine dernière à Mulhouse, Philippe Choukroun, le directeur général de l'Agence d'attractivité d'Alsace et Étienne Barilley, président de la fédération du bâtiment du Haut-Rhin, ont signé un partenariat entre les deux structures.

« *Il nous a paru évident que les entreprises du bâtiment se retrouvent complètement dans les valeurs portées par l'Agence d'attractivité – et par l'Alsace en général. L'excellence et l'esprit pionnier, par exemple, sont deux notions que nous mettons en œuvre au quotidien dans nos entreprises, avec cette exigence du travail bien fait et le côté révolutionnaire des bâtiments innovants ou intelligents* », remarque Étienne Barilley, par ailleurs gérant d'une entreprise d'électricité industrielle implantée à Bennwirh-Gare. « *Même chose pour l'humanisme et l'ouverture aux autres. Il n'y a qu'à voir le patronyme de nos chefs d'entreprise – des personnes souvent d'origine italienne ou turque – pour constater que le bâtiment est une branche d'intégration...* », ajoute-t-il. Et le président de la fédération de décliner les

autres valeurs de l'Agence d'attractivité : intensité, équilibre, optimisme, pragmatisme...

« Fiers d'être Alsaciens et ouverts au monde »

« *Cet "A cœur" auquel nous nous associons, cela veut dire que nous sommes alsaciens et que nous aimons l'Alsace. Soyons des Alsaciens fiers de nous-même et en même temps ouverts sur le monde !* », insiste Étienne Barilley, mosellan de Sarrebourg.

« *Parce qu'être Alsacien, cela ne veut pas forcément dire être né à Turckheim ! Cela veut dire vivre en Alsace et partager les valeurs d'excellence de notre région. C'est un état d'esprit. En Alsace, par exemple, on est "carré" et on respecte nos engagements. Nous sommes reconnus pour cela dans la France entière.* »

Car l'enjeu de ce partenariat est autant économique que symbolique. « *Le but est de faire en sorte que le business bénéficie à des entreprises d'ici plutôt qu'à d'ailleurs...* », remarque sans détour Yves Demangel, de l'Agence d'attractivité. La marque Alsace et son logo caractéristique ont été lancés en 2012 par la région. Ils dépendent aujourd'hui du Grand Est. Ils ont d'abord été associés à des individus avant de l'être à des institutions et des entreprises. Plus de 5 300 personnes ou structures peuvent s'en prévaloir aujourd'hui.



Étienne Barilley, président de la fédération du bâtiment du Haut-Rhin, et Philippe Choukroun, directeur général de l'Agence d'attractivité d'Alsace, ont signé le contrat de licence à Mulhouse. Photo L'Alsace/Édouard Cousin

ÉNERGIE

La bûche s'offre un séchage flash avant de chauffer

En complément de son activité principale, la centrale biomasse de Saint-Louis récupère l'énergie qui part dans ses fumées pour sécher du bois de chauffage : il peut ainsi passer de la forêt à la cheminée en quelques jours et à peu de frais.

Olivier Brégeard

Chaque semaine, des bennes remplies de bois arrivent et repartent de la centrale R-CUE (Réseaux de chaleur urbain de l'Est, ex-EBM Thermique) de Saint-Louis, qui alimente en chauffage, eau chaude sanitaire et électricité plusieurs milliers de logements de l'agglomération.

Certes, cette centrale de cogénération biomasse brûle en moyenne, chaque année, quelque 40 000 tonnes de bois et 4 000 tonnes de déchets issus de l'agriculture locale. Mais depuis décembre et jusqu'à l'été prochain, elle fonctionne au gaz, le temps d'effectuer des travaux de réparation. Alors pourquoi cet incessant va-et-vient ? L'exploitant aurait-il négligé de prévenir un four-nisseur un brin têtù ?

Une « boucle vertueuse » qui passe par Réguisheim

Au contraire, c'est en bonne intelligence que travaillent Nicolas Perea, directeur des opérations chez R-CUE, et Marc Haeflinger, cogérant de Farming Road, avec ses frères Patrice et Daniel. Depuis le démarrage de la centrale biomasse, en novembre 2013, cette société de transport basée à Réguisheim lui fournit une partie de sa matière première, des plaquettes de bois (des grumes déchetées en copeaux) et des rafles de maïs (le « trognon » qui reste après égrenage), un débouché supplémentaire pour les agriculteurs



Nicolas Perea, directeur des opérations chez R-CUE, devant les bennes contenant le bois en train de sécher : trois à cinq jours suffisent pour faire descendre le taux d'humidité d'une bûche sous les 20 %. Photo L'Alsace/Hervé Kielwasser

haut-rhinois qui laissent sécher leur récolte à l'air libre – dans ces cages grillagées appelées *cribs*. Cette collaboration a pris un tour nouveau lorsque R-CUE a cherché à valoriser l'énergie qui partait en fumée au-dessus de sa centrale ludovicienne. Depuis l'hiver 2016-2017, la chaleur des fumées de combustion, d'environ 60°, est récupérée par condensation. L'eau chaude ainsi formée coule jusqu'à une petite station, qui réchauffe et diffuse de l'air à une température identique, à l'intérieur de six bennes positionnées à l'arrière de la centrale.

Remplies à Réguisheim avant d'être acheminées jusqu'à Saint-Louis, ces bennes peuvent contenir chacune 6 à 7 tonnes de bûches ou plaquettes. « *Des sondes mesurent la quantité d'eau qui reste dans le bois*, explique Nicolas Perea. *Lorsque la centrale fonctionne de façon optimale, il suf-*

fit d'un jour pour faire descendre le taux d'humidité d'une plaquette sous les 20 %, de trois jours pour des bûches, qui arrivent avec plus de 40 % d'humidité. »

Mis au point avec le concours de l'Institut de sciences des matériaux de Mulhouse, ce processus de séchage rapide et optimal, unique dans le département, permet de livrer aux clients un bois de qualité contrôlée, coupé la semaine précédente, au lieu de devoir attendre une paire d'années que la nature fasse le travail. « *Comme nous utilisons une énergie de récupération, nous pouvons proposer ce service à un tarif abordable* », souligne Hervé Lamorlette, directeur général de R-CUE.

Pour développer cette activité, les frères Haeflinger ont créé, il y a un an, la société ONF Bois Buche Sud

Alsace. Partenaire de l'Office national des forêts (ONF), elle s'approvisionne dans les forêts alsaciennes, vend le bois séché à Saint-Louis en direct sur son site de Réguisheim, ou livre aux particuliers dans les départements du Haut-Rhin, du Bas-Rhin et du Territoire de Belfort.

« *Toute l'année, nous utilisons au maximum la capacité de séchage de R-CUE* », précise Aurélie Schneider, chez ONF Bois Buche Sud Alsace. Elle parle d'une véritable « *machine de guerre* », qui permet de fournir un produit final de qualité « *extraordinaire* », au prix du marché.

Une filière à développer

À Saint-Louis, Nicolas Perea avance un objectif de 10 000 tonnes de bois par an. Rappelant que la centrale fonctionne toute l'année et que la capacité actuelle pourrait facilement être doublée, il caresse aussi l'espoir de sécher d'autres matériaux. R-CUE a un projet de séchoir semblable du côté de Sarre-Union, dans le Bas-Rhin.

Dernier niveau de collaboration – à ce jour – entre R-CUE et Farming Road : grâce à une autorisation préfectorale « *unique en France* », les cendres issues de la combustion biomasse, « *très propres* » et riches en phosphate, peuvent être rendues à la filière agricole pour épandage. Une « *boucle vertueuse* » appelée à faire école, estime Hervé Lamorlette.

CROISIÈRE DE 5 JOURS TOUT INCLUS

La vallée du Rhin et de la Moselle

STRASBOURG MAYENCE COCHEM TRÈVES Strasbourg⁽¹⁾

Du 2 au 6 mai 2018 Réf. SMT
Du 6 au 10 mai 2018 Réf. TMS (sens inverse)

A partir de 699€⁽¹⁾ /pers.
au lieu de 892€/pers.
TOUT INCLUS :
EXCURSIONS OFFERTES
TRANSFERT INCLUS
Trèves/Strasbourg
ou Strasbourg/Trèves



TOUT INCLUS À BORD du MS Monet, bateau 4 ancres

Boissons Pension complète Wi-Fi gratuit

Excursions OFFERTES :

- Visite guidée de Mayence et du musée Gutenberg
- Cochem et son château dominant la Moselle
- Trèves et ses vestiges romains

CroisiEurope
Les croisières, c'est notre métier
www.croisieurope.com

(1) Tarif remise déduite base port principal avec excursions et transfert autocar. Trèves/Strasbourg (réf. SMT) ou Strasbourg/Trèves (réf. TMS) au lieu de 830€ (réf. SMT) ou 852€ (réf. TMS).

RENSEIGNEMENTS, RÉSERVATIONS ☎ 03 88 76 40 66 - Week-end ☎ 03 88 76 21 97