

CHEZ SUZANNE ET PIERRE ARNOLD, DAMBACH-LA-VILLE

Le choix de confier sa commercialisation à Pépin

À Dambach-la-ville, Pierre et Suzanne Arnold ont confié la commercialisation de leurs vins à Pépin, une toute jeune entreprise de négoce en vins naturels qui concentre l'essentiel de son énergie sur le commercial. Bilan des premières collaborations avec Pierre Arnold.

Après avoir travaillé sur les grands terroirs bourguignons, Pierre Arnold est revenu en Alsace avec son épouse Suzanne pour se consacrer au domaine familial de 5 ha. Avec une idée centrale à l'époque : « tout faire tout seul », c'est-à-dire vendre si possible l'intégralité de la production. Ce qui explique que le domaine ne compte pas plus de 8 ha en 2023, avec un vignoble morcelé de 52 parcelles autour de Dambach-la-Ville et des vignes dont les plus anciennes datent

de 1958. Revendiquant l'étiquette de petit vigneron, le domaine Arnold élabore jusqu'à 25 cuvées différentes et proposait une vingtaine de vins à la carte. Rapidement, il comprend que pour obtenir la qualité des crus bourguignons, « il fallait baisser les rendements ».

PIONNIER DE TYFLO

En 1996, Pierre Arnold est pionnier de l'élaboration du cahier des charges Tyflo avec le vigneron de Traenheim Jean-Jacques Muller.

Certifié par Ecocert, ce cahier des charges co-élaboré entre viticulteurs fixe 72 points de contrôle : Tyflo n'aura finalement pas réussi à accéder à la notoriété du label AB malgré un cahier des charges plus ambitieux. « Et le label AB apportant plus de plus-value », Tyflo est finalement et progressivement abandonné en 2007. Pierre Arnold décide alors de concentrer ses efforts sur la qualité des sols viticoles, en portant ses réflexions sur la diminution des passages, la réduction des labours, pas de semis

Pierre Dietrich, fondateur de Pépin, accueillait le 29 novembre un groupe de restauration parisien sur l'un des lieux d'élaboration des cuvées Pépin : le domaine Arnold à Dambach-la-ville.

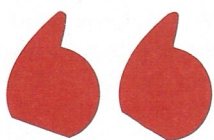


PHOTOS : DL

de couverts et un simple travail avec des disques ouvreurs verticaux qui ne retournent pas la terre. « Il faut que ça reste vert après le passage des disques. » Pierre Arnold utilise également un Roll'n'Sem pour coucher les couverts. L'objectif viticole est d'atteindre 50 hl/ha. Toutes les parcelles sont vendangées manuellement.

DE L'IMPORTANCE DES LEVAINS INDIGÈNES

L'arrivée des vinifications naturelles d'abord pour ses vins mis en marchés, puis pour Pépin, modifie singulièrement les protocoles œnologiques. En particulier en matière de vins naturels : « Je travaille avec l'oxygène, mais la clé ce sont les pieds de cuve et les levains », souligne Pierre Arnold, qui utilise un microfermenteur. Avec agitation et régulation chaud et froid, l'appareil qui avait été développé et diffusé par le laboratoire Gresser s'avère très utile en vinification naturelle pour empêcher les développements bactériens ou de *Brettanomyces*, en imposant au milieu des *Saccharomyces*. « Ce qui ne m'a pas fait peur de passer en nature, explique Pierre. Le levain permet la protection avec un démarrage rapide, c'est la clé



Pépin met en avant la dimension nature du vin avec un message simple et accessible.



PIERRE DIETRICH
fondateur de Pépin



Pierre Arnold explique sa collaboration avec Pépin, où l'élaboration du vin reste complètement artisanale et naturelle.

de la réussite. Nous démarrons le pied de cuve "indigène" une quinzaine de jours avant la vendange et ensuite nous surveillons la microbiologie deux fois par semaine. » Par ailleurs, le développement des macérations a aussi changé les vinifications : les pigeages sont manuels, la durée de macération est d'une quinzaine de jours, et Pierre commence l'encuvage par des raisins non égrappés.

IL AURAIT FALLU RECOMMENCER TOUTE UNE DÉMARCHE COMMERCIALE

« Avant, on vendait tout au particulier, restaurateur, et j'aimais bien livrer et être au contact du client. Mais on fatigue et on voulait élaborer plus de vins naturels et de macération », explique Pierre. Or, ce type de vins suppose d'aller chercher une nouvelle clientèle, et donc de recommencer toute une démarche commerciale. « Donc on a fait appel à la jeune équipe de Pépin. »

Aujourd'hui, il gère la viticulture et les vinifications « jusqu'aux assemblages des vins finis » qui se décident avec Pépin, et finalement avec les clients de Pépin, complète Pierre Dietrich, qui a fondé le négoce. La stylistique des vins qui assemblent les cépages est accompagnée du laboratoire Duo Œnologie, pionnier en vins naturels.

« Nous avons 27 analyses par lot », indique Pierre Dietrich.

UN VIN, 30 LOTS VARIABLES ET UN MÊME STYLE

L'embouteillage des vins naturels est effectué au domaine et il n'y a pas d'enlèvement en vrac qui supposerait de la protection au SO₂. Ce qui explique qu'une même cuvée étiquetée Pépin peut en réalité représenter des lots différents (28 dans le cas de la cuvée orange par exemple) en provenance d'autant de vigneron. Une différence et une variabilité des lots totalement assumée, car garante qu'il s'agit d'un vin de vigneron élaboré et conditionné au domaine.

À la vente, Pierre Dietrich affirme que les clients acceptent cette différence entre les lots avec la contrepartie et la garantie d'une élaboration qui reste artisanale. « Pépin met en avant la dimension nature du vin avec un message simple et accessible », continue Pierre Dietrich, d'où une gamme composée de cinq vins, pétillant naturel, rouge, orange, rosé et blanc. « Entre l'origine Alsace, le type d'élaboration, les cépages, le discours est assez complexe », Pépin a donc opté pour une stratégie de simplicité « mais avec un certain niveau de qualité ».

David Lefebvre