Géorgie Le retour des bulles

Dans ce petit pays du Caucase, les bulles reviennent à la mode. Des investisseurs étrangers se lancent, les plus audacieux visant des prix élevés.

es effervescents apparaissent en Géorgie vers 1870 à l'initiative d'Ivane Bagration de Moukhran. Après un voyage à Bordeaux et en Champagne, ce prince géorgien construit le Château Mukhrani à 20 km au nord de Tbilissi, la capitale, et lance le premier effervescent du pays. Très vite, il gagne des concours internationaux, dont celui de Paris.



1 M de cols d'effervescents (ci-dessus). © P. BOURGAULT

central de l'URSS décide de spécialiser la Géorgie dans les vins tranquilles et la Crimée dans les mousseux, ses terroirs étant plus frais. Résultat : un siècle et demi après sa naissance, le château Mukhrani ne produit pratiquement que des vins tranquilles. Néanmoins, il relance aujourd'hui sa production d'effervescents pour élargir son offre. « Notre région s'y prête et le cépage chinuri en particulier, explique Jacques Fleury, le directeur qui a restauré le domaine. Nous produisons avec la méthode traditionnelle. Pour l'heure, les volumes sont modestes, notre blanc tranquille Goruli Mtsvane connaissant un grand succès.» Le Château Mukhrani a été acheté par des investisseurs en

Malgré ce succès, le pouvoir

2002. L'année suivante, Jacques Fleury a fait démolir l'usine à vins construite sous l'époque soviétique pour redonner son lustre au bâtiment originel et replanter le vignoble.

La Georgian Wines and Spirits (GWS), une ancienne usine à vins **fondée en 1976,** s'est implantée à l'est de la capitale, en Kakhétie (prononcer Carétie) – la grande région viticole de Géorgie. Sur 400 ha, elle produit 3,7 millions de bouteilles par an dont 140 000 d'effervescent blanc. Vinifié en cuve close, le cépage rkatsiteli donne un brut, un sec et un moelleux vendus 4 € au public. « Le goût sucré est apprécié, indique Philippe Lespy, le

directeur. Nous exportons 90 % de notre effervescent vers la Russie, l'Ukraine, la Biélorussie, la Pologne et le Kirghizistan. La Géorgie est un pays neuf pour les bulles. Les Géorgiens n'en boivent que deux à trois fois par an, lors des fêtes. Mais il y a un grand potentiel de consommateurs.» Son objectif: « Améliorer la qua-

lité et la valorisation de nos vins. » Ses obstacles : « La main-d'œuvre bien formée est difficile à trouver. Et aujourd'hui, les étrangers comme nous ne peuvent plus acheter de terres agricoles.»

Voisine de GWS et datant elle aussi de l'époque soviétique, Marani exploite 300 ha et produit 65 % de rouge et 35 % de blanc, dont une partie vinifiée

en cuves closes de 20 000 litres. « Pour l'effervescent, nous vendangeons tôt, mi-août. Et nous ajoutons du moût de raisin pour la seconde fermentation. Nous produisons ainsi plus de 300 000 bouteilles d'effervescents par an – sec et demi-sec – à bas prix (2,15 € pièce) comme le demandent nos marchés. Nous exportons dans vinat-huit pays de l'ex-Union soviétique, mais pas en Russie », détaille Zurab Ramazashvili, l'un des associés.

> Outre ces rescapés de l'URSS, de nouveaux acteurs se sont lancés

à la faveur de la libéralisation de l'économie géorgienne. À une quinzaine de kilomètres de GWS et de Marani, le domaine Badagoni a des allures de propriété italienne avec ses allées bordées de cyprès, son drapeau et ses équipements italiens. Cette entreprise a été fondée en 2002 par Giorgi Salakaia et ses associés italiens. À l'époque, ils ont acquis des terres à 1 000 €/ ha. Aujourd'hui, Badagoni exploite 320 ha de vignes et produit 8 millions de bouteilles, dont un million en cuves closes : surtout du blanc issu de chardonnay et un peu de rosé et de rouge du cépage saperavi, le pétillant rouge évoquant le lambrusco. Là aussi, l'export est le principal débouché avec 60 % des ventes vers l'Ukraine, la Russie et l'Allemagne. Et récemment, des Chinois ont pris des parts dans le domaine.

PRÈS S'ÊTRE SPÉCIALISÉ dans

les vins tranquilles, le vignoble géorgien se lance dans les vins

Même scénario d'investissement pour la famille allemande Schuchmann, qui s'installe en 2007 à Tsinandali, à une vingtaine de kilomètres de Badagoni. « On produit peu, mais de la qualité », déclare Roland Burdiashvili, œnologue et directeur. 122 ha donnent 1.5 million de bouteilles, dont 250 000 de mousseux. Le chardonnay est vendangé dès le 15 août. Les levures sont champenoises. Le vin reste 9 mois en cuve sur lies, puis 24 mois sur lattes. La bouteille est vendue 5 € en boutique et 7 € sur la table de leur restaurant, « ce qui en fait un produit cher pour la Géorgie ». Le marché local se développe cependant.

À une tout autre échelle, Bastien Warskotte, œnologue de 31 ans, tente lui aussi sa chance. Né près d'Épernay, il part au Canada après avoir étudié à Dijon. Il y rencontre Nino, une étudiante géorgienne qui deviendra sa femme. En 2017, le couple rentre en Géorgie où Bastien rêve de bâtir un domaine. En attendant de pouvoir acheter des terres, il acquiert un chai - une ruine, décrit-il - à une trentaine de kilomètres au nord-ouest de Tbilissi pour v produire du vin selon les méthodes tradition-

nelles très haut de gamme qu'il

vend à 15 €/col sur place.

BASTIEN WARSKOTTE, un jeune Champenois, s'est lancé avec son épouse Depuis 2018, il achète du raisin blanc s'appelle Nino, le rosé La-

géorgienne dans la production d'effervescents haut de gamme. © P. BOURGAULT

ROLAND BURDIASHVILI dirige Schuchmann, un domaine fondé par des investisseurs allemands, qui vinifie 250 000 cols de mousseux. © P. BOURGAULT

qu'il paie entre 0,20 et 0,40 €/kg et qu'il vinifie en kvevris, les jarres géorgiennes. Il essaie le miel comme liqueur de tirage. Pour faire rentrer de la trésorerie, il produit aussi des pétillants naturels, des rouges et des blancs tranquilles. En cette fin d'année 2019, il expédie ses premiers effervescents après 15 mois de vieillissement sur lattes. Le

ora. Des bouteilles partent aux États-Unis, en Grande-Bretagne, au Danemark, en Suède et au Canada. Ce qu'il a planifié pour la suite? Augmenter ses achats de raisin, acheter un terrain par le biais de sa femme – les étrangers n'en ont pas le droit – et y planter des vignes. Un domaine en éclosion, porté par les bulles. PIERRICK BOURGAULT

LA VIGNE - Nº 325 - DÉCEMBRE 2019 83

Étranger (Magazine

Export et tourisme

En Géorgie, chaque maison a sa treille et ses jarres, les fameux **kvevris.** Les toasts au vin blanc servi dans des pichets ponctuent les banquets entre hommes. Mais la consommation de vin régresse. De 2010 à 2017, elle a diminué de moitié, selon les l'OIV. Il faut donc d'autres débouchés pour les 48 000 ha de vigne du pays. En 2017, pour la première fois, l'exportation a dépassé la consommation intérieure. « Mais on évite que la Russie soit un client important », répètent les vignerons qui se souviennent de l'embargo décrété par les Russes en 2006 et qui a duré deux ans. Les Géorgiens veulent également développer le tourisme, espérant trouver de nouveaux consommateurs. Les Russes sont bienvenus mais les Européens plus encore. Le drapeau bleu de l'Union européenne flotte désormais à côté du géorgien sur de nombreux bâtiments publics, par bravade.







ZURAB RAMAZASHVILI (ci-contre), un des associés de Marani, un domaine datant de l'époque soviétique, et ses cuves closes (ci-dessus), © P. BOURGAULT

82 LA VIGNE - Nº 325 - DÉCEMBRE 2019