

N° 3

ILLUSTRÉ

ÉDITION SPÉCIALE

LE MAGAZINE DES VINS
DE L'APPELLATION
SAINT-JOSEPH



SAINT-JOSEPH
CRU DES CÔTES DU RHÔNE

DÉCEMBRE 2021

SOMMAIRE

- 03. **Édito**
- 04. **Les Brèves**
Saint-Joseph, rétrospective en quelques événements
- 06. **L'Actu**
Les fêtes 2021, un retour à la normale
- 08. **Focus**
Portraits : la nouvelle génération, du sang neuf et des idées fraîches
- 12. **Sélection des vins de Saint-Joseph**
Sélection spéciale de cuvées prestige
- 14. **Saint-Joseph, la valeur sûre des CHR**

ÉDITO

Saint-Joseph, une terre de transmission.

La vigne est un héritage. Une terre empruntée à nos enfants comme écrivait Saint-Exupéry. Cultiver un vignoble, façonner un paysage est une histoire de cœur, de courage et de transmission. Transmission d'un savoir, d'une technique, d'un sol, d'une histoire commune et singulière. A Saint-Joseph comme ailleurs, nous avons reçu en héritage un territoire, des femmes et des hommes engagés, une viticulture de coteaux exigeante. A nous de la faire vivre, de la réinventer chaque jour et de la prolonger. Dès la naissance de l'appellation en 1956, l'engagement humain a été la clef de la réussite. A la fin des années 80, Saint-Joseph ne comptait que 500 hectares de vignes, plutôt situées dans les bas de coteaux. Les années qui ont suivi ont marqué une renaissance, avec une volonté et une énergie énormes ; d'importants travaux de construction et de restructuration du vignoble ont eu lieu, entre défrichage, plantation, construction de murets. Aujourd'hui, ce sont 1400 hectares qui s'étirent du nord au sud, et le succès est au rendez-vous, avec une forte reconnaissance de la part des consommateurs, un paysage sculpté absolument magnifique qui fait toute la richesse de l'appellation.

Les vigneronnés nés dans les années 60 et 70 ont construit sur les jalons posés par la génération précédente pour transmettre à leur tour à leurs enfants. Aujourd'hui, notre défi est de réussir

à transmettre ces valeurs, ce travail, dans un monde qui a totalement été bouleversé.

C'est pourquoi il faut continuer d'enseigner, de raconter l'histoire et la singularité des vins de Saint-Joseph et bâtir une communication forte autour des contraintes qui s'imposent aujourd'hui : le climat et les attentes du consommateur. Le besoin de pédagogie, d'explication et de communication est réel.

La jeune génération doit s'inscrire dans l'existant pour le transformer, à sa manière ; pour cela, nous devons la rassurer, expliquer la satisfaction d'avoir traversé la tempête. C'est à eux de construire leur propre chemin, de modeler à leur tour cette appellation que nous leur léguons petit à petit. Les époques sont différentes, les temps et les circonstances ont changé, à eux d'imposer leurs choix. A nous et à eux désormais d'inventer le mode de financement de nos entreprises le plus juste pour qu'elles restent viables dans un contexte spéculatif qui pourrait s'avérer néfaste.

Le Saint-Joseph de 1975 n'est pas celui de 2020, les hommes, le climat non plus, mais les terroirs demeurent et l'histoire va continuer de s'écrire avec d'autres auteurs. Des vigneronnés dynamiques, engagés, porteurs d'espoir et d'idées nouvelles.

Michel Chapoutier & Joël Durand,
présidents de l'appellation Saint-Joseph

Crédits photos

©Bertrand Perret, ©Andréa Courtial

L'illustré des Vins de Saint-Joseph

Un magazine édité par l'AOC Saint-Joseph

Réalisé par Rouge Granit

20 rue Curie - 69006 Lyon - 04 37 65 08 59

Coordination

Anne-Sophie Cauchy

Ont participé à la rédaction

Anne-Sophie Cauchy, Manon

Vergnier et Lucie Biesse

Création graphique

Céline Gendre - www.panplume.fr

Impression

Graphi : Scann Imprimerie

Faites-nous part de vos actualités à

mvergnier@rouge-granit.fr

Contact presse | Rouge Granit

Laurent Courtial

20 rue Curie - 69006 Lyon

ascauchy@rouge-granit.fr - 06 46 36 57 52

mvergnier@rouge-granit.fr - 07 77 14 73 68

lbiesse@rouge-granit.fr - 06 04 64 81 74

LES BRÈVES

SAINT-JOSEPH, RÉTROSPECTIVE EN QUELQUES ÉVÉNEMENTS

Impatients de réorganiser des événements après deux années compliquées, les metteurs en marché de l'appellation Saint-Joseph n'ont pas manqué de motivation pour trouver de nouvelles opportunités et démontrer leur dynamisme.

Pour conquérir le grand public, deux nouvelles opérations ont été initiées au cœur de Lyon, aux portes de l'appellation. Deux partenariats inédits ont ainsi rythmé l'été des lyonnais.



LET'S BROC BY AOC SAINT-JOSEPH

Le dimanche 6 juin 2021, les vignerons de l'appellation ont investi le chapiteau des Puces du Canal. Installées à Villeurbanne, aux portes de Lyon, les Puces du Canal forment un véritable village accueillant chineurs, amateurs d'objets anciens et autres flâneurs.

Dès 9h, le rendez-vous était donné pour une journée de dégustations, de rencontres et d'échanges dans l'atmosphère de ce lieu hors du temps. Les visiteurs ont pu flâner sous le chapiteau afin de découvrir et d'échanger avec les onze metteurs en marché présents. Des animations ont également rythmé l'évènement : masterclass animées par Damien Gateau, sommelier lyonnais, accords mets/vins (fromages, charcuterie, pâté-croute), personnalisation d'étiquettes avec la présence de l'illustratrice Clemzillu, ...

Les vins de Saint-Joseph ont pu compter sur la présence de trois appellations de fromages : la Fourme de Montbrison, la Fourme d'Ambert et le Picodon.

La dégustation s'est déroulée au beau milieu d'objets chinés, dédiés au monde viticole. Pour poursuivre le plaisir de ces rencontres, les visiteurs ont eu la possibilité d'acheter les cuvées dégustées.

Une journée réussie, puisqu'elle a conquis plus de 500 visiteurs.



LA TABLE ROSE BY AOC SAINT-JOSEPH

À l'occasion de l'ouverture du nouveau lieu événementiel La Table Rose, au cœur de Food Traboule, les vignerons de l'appellation Saint-Joseph se sont associés aux chefs étoilés Tabata et Ludovic Mey. Ce partenariat a donné naissance à « La Table rose by AOC Saint-Joseph », une terrasse éphémère au pied de la Tour Rose, bâtiment iconique du Vieux-Lyon.

Tout au long de l'été, il était possible de réserver une table dans ce lieu d'exception. Une expérience hors du temps, autour d'assiettes bistro associées à une sélection de vins blancs et rouges de l'appellation Saint-Joseph.

Au total, 24 metteurs en marché ont participé à cette opération qui a eu lieu de juin à septembre pour constituer une carte 100% Saint-Joseph, renouvelée tous les quinze jours.

Malgré les jours de pluie, La Table Rose by AOC Saint-Joseph a remporté un franc succès auprès des lyonnais qui ont été séduits par la qualité des mets et des vins présentés.





Moment clef d'un point de vue économique, les fêtes de fin d'année sont aussi l'occasion d'une belle mise en avant des vins de l'appellation et de rencontres fructueuses avec la clientèle particulière comme les professionnels. Dans un climat plus léger, 2021 s'annonce un bon cru.

Promotions, salons, dégustations, offres spéciales, boutiques de Noël ... Les idées et les initiatives ne manquent pas à l'approche des fêtes. Et pour cause, ce moment crucial représente une occasion unique pour les ventes. **Francisco Almeida**, Directeur d'établissement de la Maison Delas Frères peaufine son programme de dégustation et se réjouit du regain d'optimisme ambiant :

« L'année dernière, nous n'avions rien pu organiser. Cette année, on a commencé à recevoir beaucoup de commandes, notamment pour les cadeaux d'entreprise. » Car les particuliers ne sont pas les seuls à rechercher de beaux flacons ; les sociétés, comme il est de coutume, achètent beaucoup de vins pour leurs cadeaux de fin d'année, que ce soit pour leurs clients ou leurs collaborateurs. Delas ira bien à leur rencontre cette année, et prévoit des dégustations en y associant des producteurs locaux pour proposer des accords mets et vins originaux. Francisco Almeida est confiant : « nos clients sont assez friands d'activité et on sent beaucoup moins de peur par rapport à l'année dernière. C'est presque un retour à la normale, en conservant toutefois les gestes barrières. »

Marc Nourissat, directeur commercial de la cave de Saint-Désirat, est dans le même état d'esprit et a déjà un pied dans les fêtes, avec un caveau qui ne désemplit pas depuis le début du mois de novembre. Ouvert tous les jours, sauf le 25 décembre et le jour de l'An, ce lieu accueille de nombreux visiteurs, pressés de découvrir les nouveautés de fin d'année et de bénéficier des offres spéciales. « Les gens sont habitués à venir sur cette période car ils savent que nous prévoyons toujours des promotions et des avantages. Durant tout le mois de décembre, la 7^e bouteille est gratuite, sur l'ensemble de la gamme. »

ACCUEIL AU DOMAINE ET DÉGUSTATION

Un enthousiasme partagé dans une structure familiale, celle du Domaine du Tunnel de Sandrine et Stéphane Robert. Ce couple dynamique a préparé sa saison hivernale bien avant le changement d'heure et remplit déjà son agenda de nombreux déplacements pour les traditionnels foires et salons. Rhône en Seine, qui a eu lieu le 2 novembre dernier et accueillait les professionnels du secteur de la restauration ainsi que la presse, a fait le plein. Et ce n'était qu'un tour de chauffe car dans la foulée, les Robert ont prévu une tournée digne de rock stars : le salon des 5 doigts de la main le 15 novembre, suivi du salon des vins de Cornas début décembre, puis de celui de Chavanay le week-end suivant. Pas le temps de souffler, Sandrine confie une ultime dégustation, juste avant Noël. Mais cette fois-ci, il s'agira d'un format différent, qu'ils ont eux-mêmes concocté avec certains de leurs amis de l'appellation, afin de mutualiser les coûts et de limiter les frais que représentent un salon professionnel. « On va organiser au domaine une dégustation en partenariat avec des vignerons de l'appellation, pour notre clientèle particulière. Ce salon des 7 vignerons, qui aura lieu le 19 décembre prochain, regroupera Stéphane Ogier, Stéphane Montez, Johann Michel, la Maison Jaboulet, le Domaine du Château Vieux et Bernard Blachon ».

Seule (petite) ombre au tableau : les stocks ! En 2020, l'export et de nouveaux débouchés ont pris le relais chez de nombreux metteurs en marché, de quoi rationner les quantités cette année. Mais les commandes vont bon train, et les mails de réservation affluent déjà. De quoi augurer une très belle saison et clore en beauté ce millésime 2021 décidément inattendu !



FOCUS

PORTRAITS : LA NOUVELLE GÉNÉRATION, DU SANG NEUF ET DES IDÉES FRAÎCHES

Dans les pas de leurs aînés, qu'ils soient « filles et fils de » ou adoubés par leurs prédécesseurs, ces jeunes gens apportent un souffle nouveau à l'appellation. Motivés, prêts à relever le défi pour porter, plus loin encore, la renommée et la qualité des vins de Saint-Joseph.



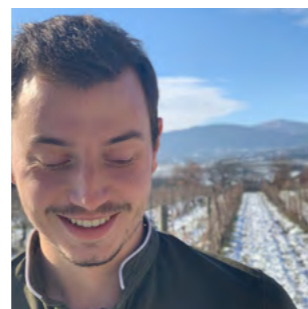
THOMAS FARGE DOMAINE GUY FARGE

- › Né en 1988 (33 ans)
- › Signe particulier : fondateur d'une société de cinéma au Brésil
- › Formation vin : BPREA (Brevet Professionnel Responsable d'Entreprise Agricole) à Tournon (07)

Thomas a pris des chemins de traverse très lointains avant de revenir sur le domaine familial. C'était en 2016 et deux ans plus tard, il était seul aux commandes des 22 hectares, quasi néophyte dans un milieu dans lequel il avait pourtant bercé durant toute son enfance. « Je n'ai aucune formation dans le vin au départ ! » rappelle Thomas. « J'ai fait des études de commerce puis je suis parti au Brésil où j'ai développé des salles de projection dans toute l'Amérique Latine ». C'était il y a dix ans et Thomas était loin de penser revenir un jour à Saint-Joseph. « J'ai fait les vendanges avec mon père ; c'est à ce moment-là que j'ai décidé de revenir. » Une année d'études supplémentaire plus tard puis un stage chez Julien Pilon, le voilà installé. Thomas Farge représente la 5^e génération. De la polyculture à la vigne, du temps s'est écoulé. C'est son père, Guy, qui a transformé le domaine en 2007 en arrêtant la polyculture pour se concentrer sur la vigne ; mais à l'époque, quand Thomas est encore jeune, les raisins sont vendus à la coopérative. « Je n'avais pu observer mon père qu'en tant que coopérateur et à l'époque, cela ne me faisait pas vraiment envie. » Avec la sortie du système coopératif, le domaine change de vision et de calibre. « Aller jusqu'au bout de la transformation du produit a été capital pour moi dans l'envie de revenir. »

Désormais, et même si son père est toujours présent à ses côtés, Thomas Farge gère entièrement le vignoble et les vinifications et prend ses décisions avec son équipe. Pas de révolution pour autant, hormis une conversion

du vignoble en bio. « L'aspect positif pour moi est que je travaille des vins que je connais, j'ai suivi mon père dans sa réflexion de composition et je suis en phase avec elle. Je dirais que j'ai juste apporté ma patte sur la faculté à boire ces vins dans leur jeunesse ». L'arrivée de Thomas a modifié certaines méthodologies sans toucher au fond. La défense de l'appellation reste son fer de lance, et la syrah son cépage fétiche. « Saint-Joseph a son mot à dire avec cette syrah qui offre ici quelque chose d'unique ». Une voie à continuer de tracer, dans un avenir parfois turbulent mais que Thomas sait dompter : « L'idée est aujourd'hui de ralentir les investissements afin de consolider l'entreprise et anticiper les années à venir ». Et puis il pourra toujours compter sur la solidarité vigneronne !



MAXIME VERZIER VIGNOBLES VERZIER

- › Né en 1994 (27 ans)
- › Signe particulier : a vinifié au Canada et en Afrique du Sud
- › Formation vin : BTS viti-oeno à Rouffac (68)

Maxime Verzier a le vin dans le sang. Élevé sur le domaine familial, il a toujours vu ses parents travailler la vigne et produire du vin. C'est donc tout naturellement qu'il a suivi, entrant lui aussi au domaine. « J'ai toujours passé beaucoup de temps en cave, dans les vignes. On ne m'a jamais poussé pour reprendre mais je l'ai fait avec plaisir ». Le métier de vigneron n'est pas une charge, pour Maxime, c'est la joie de perpétuer une tradition et de continuer de faire vivre cet environnement familial légué par son aïeul. « Mon grand-père avait 2 hectares de vignes qu'il livrait à la cave coopérative, et quand mon père est arrivé, il a commencé à vinifier pour lui. Aujourd'hui, nous avons 15 hectares ; un domaine familial, c'est plutôt un cadeau quand on débute ! »

Le jeune homme a de l'entrain et de la motivation. Il a à cœur d'honorer cette identité familiale et cette antériorité par son travail. Son père et lui se partagent les rôles, à lui la vinification, à l'aîné la culture de la vigne. Et à eux deux, la gestion commerciale, épaulés par le petit frère qui a trouvé là, lui aussi, sa place. Pour le moment, l'heure n'est pas à l'indépendance totale mais un jour la passion se fera complètement et Maxime volera de ses propres ailes. Il a déjà insufflé quelques nouveautés et commencé à faire bouger, doucement, quelques lignes. « J'ai quand même apporté pas mal de changements au niveau technique. Les vendanges entières notamment ont été systématisées, je récolte aussi plus tard que mon père, quitte à prendre davantage de risques, et j'ai aussi renouvelé le parc à barriques qui était vieillissant, sans prendre de fûts d'occasion. » Une nouvelle vision certainement inspirée de ses expériences au Canada et en Afrique du Sud où il a fait ses classes avant de revenir s'installer en 2014. Père et fils se rejoignent dans une même vision environnementale, avec le passage à la culture biologique et à la biodynamie officialisé en 2018. Le travail en famille est un atout. « Cela me permet d'avoir plus d'autonomie et de confiance même si, bien sûr, ce n'est pas tous les jours facile ! » Ce travail joue en faveur de l'appellation Saint-Joseph. Maxime chérit ces coteaux et avoue un faible pour les blancs : « on a de super terroirs à blancs, avec beaucoup de profondeur ; j'adore l'amertume de la marsanne. Quant à la syrah, toujours fine et épicée... on est vraiment chanceux sur ces terroirs de granites ! Saint-Joseph est une appellation qui a vraiment le vent en poupe, j'en suis heureux. »



MAXIME ET MATHILDE CHAPOUTIER M. CHAPOUTIER

- › Nés en 1992 et 1991 (29 et 30 ans)
- › Signe particulier : Une passion qui se partage en famille
- › Formation vin : OIV pour Maxime / Master d'entreprise pour Mathilde

Baignés dans le vin depuis leur enfance, Maxime et Mathilde Chapoutier partagent une filiation et une passion communes. Ils semblent avoir chacun trouvé leur place au sein de l'entreprise familiale. Des études brillantes - finances puis master de l'OIV pour Maxime, tir à la carabine (en équipe de France s'il vous plaît !) et Master 2 à Centrale-Essec pour Mathilde - nombreuses expériences à l'étranger - Australie, Moyen-Orient et Angleterre pour l'un, Chine pendant quatre ans pour l'autre - puis retour en France pour rejoindre la Maison mère.

Ces deux-là n'ont pas bénéficié de passe-droit, si ce n'est celui d'avoir pu postuler ; ils ont fait leur preuve à différents postes, et l'avenir dira s'ils prendront plus tard la suite de leur père. Pour Maxime, 29 ans, rien n'est encore acquis. D'abord responsable viticole puis adjoint de la directrice technique, il gère aujourd'hui les activités de diversification du groupe, le contrôle de gestion et les acquisitions, avec des projets dans le Gin et la bière notamment. Si travailler dans le vin le satisfait pleinement, travailler en famille n'est pas forcément une fin en soi pour lui. Même si les rouages semblent bien huilés reconnaît-il et que l'entente fonctionne. « Notre père nous laisse notre place et notre chance » lâche-t-il. Avant d'ajouter qu'il est très exigeant mais que le plaisir est une valeur qui résonne fort en famille.

Mathilde de son côté a gravi les échelons quatre à quatre, accédant rapidement à la direction commerciale, avec le volet œnotourisme, en 2017. « Mes débuts dans le sport de haut niveau ne m'orientaient pas vraiment vers ce milieu. » avoue-t-elle. « Il est vrai que j'ai toujours baigné dans cet univers et j'ai toujours adoré ça. Je redoutais la pression liée à l'héritage important de ce que représente la Maison mais tout se passe finalement très bien. » Elle semble d'ailleurs dimensionnée au rôle de capitaine d'équipe et prête à reprendre un jour les rênes de l'empire familial. Même si ce n'est pas encore d'actualité explique Maxime, « Mathilde, par sa finesse d'analyse et sa capacité à entreprendre, se dessine comme la future repreneuse du groupe. » Elle aura bien des chantiers encore à mener, même si son père a déjà bien défriché ces trente dernières années. Mathilde ne se pose pas en héritière, elle bâtit avec l'énergie de sa jeunesse, appréciant son autonomie et prenant la mesure des huit générations qui l'ont précédée. Elle aussi regarde demain, pour toujours « avoir un coup d'avance ». « On est à la recherche de parcelles en altitude par exemple. Nous avons un pôle de recherche et développement spécifiquement dédié aux investissements futurs. » De même sur la distribution, « mon objectif a toujours été de travailler sur une distribution multicanales pour répartir les risques en fonction des aléas. »

Du bon sens, une bonne dose d'anticipation, une vision et de l'audace. Cela pourrait être la formule magique des Chapoutier. Avec aujourd'hui la prise en compte de problématiques nouvelles. « Il y a de l'inquiétude sur le changement climatique mais aussi sur la pénurie de main d'œuvre explique Maxime. Il est important que des acteurs comme nous montrions la voie sur des pratiques plus écologiques et plus sociétales. »

Quant à Saint-Joseph, dont la Maison possède de belles parcelles, elle fait partie de ses atouts. Maxime est le premier convaincu : « il faut aller chercher ces terroirs à forts potentiels, redécouvrir ces terroirs oubliés. Et surtout mieux valoriser les vins car aujourd'hui, on a des coûts de production équivalents à ceux d'Hermitage ou de Côte Rôtie. » « Ce sont les vins du futur ! » renchérit Mathilde. « Leur pureté parle aux consommateurs du monde entier. » Nul doute que ce sujet leur échappe, les Chapoutier disposent désormais de longues années devant eux pour faire rayonner l'appellation.



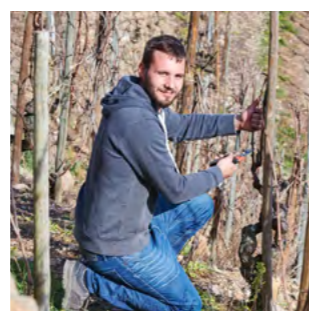
CORENTIN PICHON CHRISTOPHE PICHON PÈRE ET FILS

- › Né en 1992 (29 ans)
- › Signe particulier : s'est exercé à la syrah australienne
- › Formation vin : Bac Professionnel à Davayé (71)

Corentin Pichon est un jeune homme comblé, qui vit de sa passion. Associé à ses parents, encore un peu jeunes pour prendre leur retraite, épaulé par son petit frère sur la partie commerciale, il n'a pas encore prévu de prendre les commandes mais saura saisir sa chance le moment venu. Pour l'instant, il y a beaucoup à faire pour gérer les 23 hectares (dont 17 hectares en propre). « *J'ai passé tous mes mercredis dans les vignes et mes week-ends dans les petits salons du coin donc je n'ai jamais imaginé faire autre chose.* »

Un certain respect anime même Corentin, qui avoue être fier du travail accompli par ses parents : « *j'avais envie de poursuivre leur travail et c'est une fierté de pouvoir le faire.* » On sent ici une certaine sérénité, une passion chevillée au corps et beaucoup d'échanges. Et du travail bien sûr, beaucoup de travail ! Corentin, comme tous les vignerons, ne compte pas ses heures : « *c'est beaucoup d'heures de travail, week-end compris ; sans passion, cela me semble compliqué.* » D'autant que les Pichon n'ont pas choisi la voie de la facilité : depuis 7 ans, une bonne partie du vignoble est travaillé au cheval et actuellement, des essais de paillage sont menés en partenariat avec la chambre d'agriculture, de même que des tests concernant l'enherbement et des types de porte-greffes qui soient plus résistants à la sécheresse.

De petits pas qui ne laissent pas le temps de chômer à Corentin, qui s'émeut toujours de travailler sur ces coteaux, pourtant difficiles. « *Je crois que sans les coteaux, on s'ennuierait ! On a envie d'entretenir ces beaux paysages. Et l'on oublie vite cette difficulté lorsque l'on déguste nos vins.* » Corentin avoue un faible pour la syrah, forcément, et apprécie de pouvoir vinifier des vins de garde, vendus dans le monde entier. Il aime aussi la part un peu plus importante qu'ont pris les blancs et la marsanne notamment ; désormais le domaine en produit 20%. Ainsi, Corentin peut envisager l'avenir sereinement, avec encore le soutien de ses parents et surtout la liberté qu'ils lui laissent. « *Tout seul, je n'aurais peut-être pas eu l'opportunité de faire autant de choses. Nous allons construire un nouveau bâtiment qui va multiplier notre espace par trois. Prêt pour septembre 2022, il retranscrit l'esprit de notre famille, sa vision et ses valeurs.* »



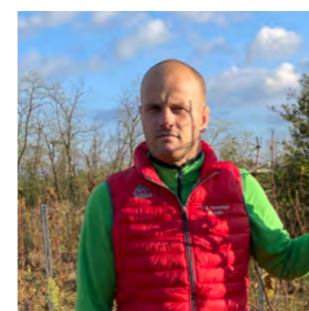
AMAURY DURAND DOMAINE ERIC & JOËL DURAND

- › Né en 1994 (27 ans)
- › Signe particulier : touche-à-tout
- › Formation vin : BTS viti-oenologie à Montpellier (34)

Rejoindre le domaine familial a coulé de source pour Amaury Durand. Depuis son enfance, il a toujours souhaité exercer le même métier que celui de vigneron, avec une préférence marquée pour la vinification, et l'ambition de pouvoir un jour, à son tour, transmettre ce qu'on lui aurait légué. La passion, ses parents lui ont transmis mais Amaury a su l'entretenir au gré de ses expériences professionnelles.

Des stages dans de belles maisons (Delas, Beaucastel, Bonserine) lui ont permis de parfaire son apprentissage avant de rejoindre la famille en 2017. Polyvalent, roué à tous les postes du métier, Amaury navigue entre culture de la vigne, vinification et commerce. Comme ses parents, il est très exigeant sur la qualité, cultive le goût du travail et de la terre. Écouter les « anciens » semble aller de soi, « *on échange aussi beaucoup entre viticulteurs de la nouvelle génération* » dit-il.

Les enjeux économiques et climatiques, il les aborde sereinement : « *la génération précédente a dû également s'adapter et elle a réussi ; il n'y a pas de raisons que nous n'y arrivions pas. Nous allons devoir faire face pour réussir à transmettre ce patrimoine.* » Avec le potentiel que représente Saint-Joseph, Amaury n'est pas inquiet ; cette appellation est pour lui « *la colonne vertébrale de la vallée du Rhône, avec la plus grande diversité de terroirs. C'est un challenge mais une grande fierté d'arriver à maîtriser un terroir comme celui-ci.* » Ce goût du travail et cette passion de la terre pour parvenir à un produit convoité internationalement, Amaury en est fier. Ces valeurs héritées de ses parents, Amaury travaille avec eux main dans la main sans exclure la possibilité de reprendre les rênes du domaine dans quelques années.



ROMAIN BROT COOPÉRATEUR CAVE DE SAINT-DÉSIRAT

- › Né en 1988 (33 ans)
- › Signe particulier : coopérateur fruitier et viticole
- › Formation vin : BTS viti-oenologie à Mâcon (71)

Installé avec son frère Mathieu depuis 2015, Romain Brot a la fibre coopérative. La fratrie cultive autant d'arbres fruitiers (abricots et cerises) que de vignes. « *Mon père était comptable mais l'héritage me vient de ma grand-mère* » : Romain a baigné depuis toujours dans cet univers familial du monde agricole. C'était une évidence pour lui de poursuivre l'histoire familiale.

Avant son installation, Romain a fait les choses dans l'ordre : une formation en viticulture œnologie (BEP, Bac pro, BTS) en poche, il décide de poursuivre sa connaissance du milieu coopératif aux côtés de Lilian Bertrand, coopérateur de la Cave de Saint-Désirat puis en vinification à la Cave de Saint-Désirat. Le domaine Boissonnet, à Serrières, a également vu Romain dans ses rangs durant six années.

Romain connaît bien la cave de Saint-Désirat, pour laquelle il a travaillé pendant sa formation. Aujourd'hui, le système coopératif lui permet de se consacrer totalement à ses vignes et cela est appréciable pour Romain qui peut ainsi vivre de sa passion pour la terre. La logique familiale a fait le reste et Romain a repris l'héritage de ses parents, une terre et un métier. Arriver dans une structure déjà bien lancée et rentable a facilité les choses avoue Romain, d'autant que son frère, de dix ans plus âgé, est un bon appui pour lui, notamment sur la partie fruitière et l'expérience de gestion d'une exploitation. A rebours des jeunes qui reprennent un domaine ou créent le leur, les Brot apprécient leur statut de coopérateur. « *Pour le moment, nous n'avons pas l'envie de nous lancer en tant que vignerons indépendants. Nous sommes des agriculteurs et nous aimons ce métier.* »

La double activité du domaine est aussi un atout en cas d'intempéries, qui permet de limiter les pertes. Romain ne voit pas non plus la coopération comme un pis-aller, car tous les opérateurs, aussi bien les caves que les vignerons, ont réellement monté la qualité du Saint-Joseph : « *c'est une appellation agréable à travailler, malgré ses coteaux* » conclut-il.



BENJAMIN AMBLARD COOPÉRATEUR CAVE DE TAIN

- › Né en 1986 (35 ans)
- › Signe particulier : arboriculteur
- › Formation vin : BTS d'arboriculture

Peu banal, le parcours de Benjamin Amblard !

Arboriculteur, ce jeune homme a toujours été attiré par la vigne. Après une première expérience en Espagne, côté abricot et nectarine, il est de retour en 2010. Il commence à acheter ses premières parcelles de Saint-Joseph en 2014, pour se diversifier, « *l'occasion aussi de répartir les risques en cas de problèmes météorologiques* ». Aujourd'hui, il compte 3,5 hectares sur l'appellation, avec un peu de Crozes-Hermitage et du vin de pays, soit 12 hectares d'exploitation.

Fils d'arboriculteurs, Benjamin ne se destinait pas particulièrement à la vigne, encore moins à la coopérative. « *Ce n'était pas forcément une évidence, j'ai rencontré un coopérateur qui m'a mis le pied à l'étrier. Et l'entraide, les valeurs de la cave m'ont beaucoup plu. La coopérative m'a fourni un sacré appui technique d'autant que la Cave de Tain aide les jeunes à s'installer, en leur octroyant des prêts à taux nul pour planter.* » Cet esprit d'entraide plaît à Benjamin. Un support non négligeable qui permet à Benjamin de se concentrer sur l'apport de beaux raisins. Ce travail, il apprécie qu'il soit valorisé par une équipe dynamique à la Cave de Tain.

Très investi lui aussi, il fait partie de la « commission Jeunes » composée de 25 viticulteurs. Les dégustations communes, les permanences à la boutique de vente font clairement partie des à-côtés que Benjamin apprécie. Au niveau de la cave ou pour Benjamin, les projets ne manquent pas, notamment la conversion bio - à l'horizon 2025, un quart des surfaces, soit 300 hectares, seront converties - l'entretien des coteaux bien sûr et l'adaptation de la vigne à la sécheresse avec une réflexion sur la taille, l'irrigation, les clones. Un programme foisonnant et exigeant, à l'image de l'appellation.

LA SÉLECTION DES VINS DE SAINT-JOSEPH

SÉLECTION SPÉCIALE DE CUVÉES PRESTIGE

- LES BLANCS -



DOMAINE LIONEL FAURY
« Saint-Joseph blanc » 2019

👁️ Robe jaune or brillant
 🍷 Cuvée aux arômes d'acacia et de chèvre-feuille, soutenus par des pointes d'amandes et de noisettes
 🗨️ La bouche révèle des arômes de thé vert ou de miel de fleurs. Un vin se dévoilant avec amplitude et profondeur

Prix caveau | 22,00 €

DOMAINE FRANÇOIS VILLARD
« Mairlant » 2019

👁️ Or pâle
 🍷 Un nez fruité et frais aux notes de miel et d'orange
 🗨️ Une explosion de saveurs fruitées tout en finesse et en élégance. Fin de bouche ample sur des notes de miel et d'abricot

Prix caveau | 23,50 €

DOMAINE CHRISTOPHE PICHON
« Saint-Joseph blanc » 2019

👁️ Robe jaune aux reflets verts, limpide et brillante
 🍷 Complexité aromatique avec des touches de fleurs blanches et de miel
 🗨️ Le vin est minéral, frais et se dévoile par une belle longueur citronnée et veloutée

Prix caveau | 25,00 €

LES VINS DE VIENNE
« Le Biez » 2019

👁️ Arômes d'abricot et d'aubépine
 🗨️ Une cuvée empreint de gourmandise, s'exprimant avec ampleur et rondeur, le tout souligné par une trame minérale

Prix caveau | 25,00 €

LA FERME DES 7 LUNES
« De deux choses lune » 2017

👁️ Jaune paille, reflets dorés
 🍷 Bouquet de sous-bois, suivi par des arômes briochés et fruités
 🗨️ L'attaque est franche, souple et ample. Le parfait équilibre entre finesse et puissance

Prix caveau | 28,00 €

- LES ROUGES -



DOMAINE LES ALEXANDRINS
« Saint-Joseph » 2018

👁️ Robe d'un noir profond d'une belle brillance
 🍷 Tout en finesse, le nez libère de subtils arômes de poivre noir et de petits fruits sauvages
 🗨️ Riche et opulente avec de puissants tannins, parfaitement équilibrée avec une fraîcheur apportée par la minéralité

Prix caveau | 30,00 €

DOMAINE COURSDON
« Silice » 2019

👁️ Robe rouge intense aux reflets violacés
 🍷 Nez racé aux notes de fruits rouges et épicés
 🗨️ Vin charpenté avec une belle structure équilibrée

Prix caveau | 22,00 €

CAVE DE TAIN
« Saint-Joseph Biologique » 2019

👁️ Rouge très intense aux reflets violets
 🍷 Arômes de fruits mûrs et d'épices (réglisse, cassis, mûre)
 🗨️ Ample aux tanins soyeux. Notes de cassis, griotte et réglisse. Finale sur la fraîcheur

Prix caveau | 22,20 €

MAISON GABRIEL MEFFRE
« Saint-Etienne » 2018

👁️ Violet profond
 🍷 Arômes poivrés avec une pointe de violette
 🗨️ Des notes d'épices poivrées avec une pointe de violette. Une cuvée gouleyante et tendre

Prix caveau | 24,00 €

CAVE SÉBASTIEN BLACHON
« Alban » 2018

👁️ Rouge très intense aux reflets violets
 🍷 Notes de fruits noirs, suivies par des touches épicées et boisées
 🗨️ Équilibrée et dense

Prix caveau | 20,20 €

CARNET D'ADRESSES.

	Les Vins de Vienne	Cave de Tain
Domaine Lionel Faury 19 bis, La Ribaudy - 42410 Chavanay 04 74 87 26 00 - www.vins-lionel-faury.fr	1 Zone d'Activités, Jassoux - 42410 Chavanay 04 74 85 04 52 - www.ruedesvignerons.com	22 Rte de Larnage - 26600 Tain-l'Hermitage 04 75 08 91 86 - www.cavedetain.com
Domaine François Villard 330 Rte du Réseau Ange - 42410 Saint-Michel-sur-Rhône 04 74 56 83 60 - www.domainevillard.com	La Ferme des 7 Lunes Charbieux - 07340 Bogy 04 75 34 86 37	Maison Gabriel Meffre 344 Rte de Sablet, 84190 Gigondas 04 90 12 30 21
Domaine Christophe Pichon 36 Le Grand Val - 42410 Chavanay 04 74 87 06 78 - www.domaine-pichon.fr	Domaine Les Alexandrins Les Châssis O - 26600 Mercurool-Veaunes 04 75 09 02 86	Cave Sébastien Blachon 16 Chem. de Margiriat - 07300 Saint-Jean-de-Muzols 06 51 30 63 18 - www.caveblachon.fr
	Domaine Coursodon 1 place du Marché, 07300 Saint-Jean-de-Muzols 04 75 08 18 29 - www.domaine-coursodon.com	

SAINT-JOSEPH LA VALEUR SÛRE DES CHR

Synonyme de qualité, Saint-Joseph s'arroge les référencements les plus prestigieux, que ce soit à la carte des plus belles tables ou sur les étagères des cavistes les plus exigeants. Une valeur sûre et enviée.

Proposer un vin de Saint-Joseph à sa carte ou dans son rayonnage n'est plus anodin et représente un atout incontestable. Les établissements qui jouent la carte de l'appellation sont désormais positionnés comme des vendeurs experts, spécialistes et haut de gamme. Une consécration bien méritée qui place Saint-Joseph parmi les acteurs les plus dynamiques du Rhône et tirant efficacement son épingle du jeu malgré des volumes restreints.

On ne peut toutefois pas passer sous silence que la vallée du Rhône, dans son ensemble, se porte très bien en CHR : c'est même le 3^e vignoble en termes de présence, toutes couleurs confondues, derrière la Bourgogne et Bordeaux*. Une place sur le podium qui grimpe d'un rang si l'on ne considère que les vins rouges. Pour les blancs, les vins du Rhône arrivent quatrièmes.

PLUS D'UN RESTAURANT SUR QUATRE PROPOSE DU SAINT-JOSEPH.

Mais le triomphe devient plus tangible avec Saint-Joseph, aux côtés de ses confrères des Côtes-du-Rhône, de Crozes-Hermitage ou Côte Rôtie. Surtout, le positionnement premium valorise l'appellation - et couronne le travail et les efforts engagés depuis de nombreuses années par tous ses acteurs. Tant en présence - plus d'un restaurant sur quatre propose du Saint-Joseph à sa carte ! - qu'en valeur (le prix médian est de 45 euros la bouteille), Saint-Joseph se distingue. A la croisée des chemins, l'appellation lie qualité et prix : un peu moins chers que ses voisines de Côte-Rôtie et Cornas, ses vins



sont en revanche plus présents à table. Et si on compare avec Côtes-du-Rhône et Crozes-Hermitage, le rapport s'inverse : un peu moins de présence mais une plus grande valorisation du prix à la bouteille. Quant aux blancs, avec un prix médian de 47 euros la bouteille, ils se distinguent également de leurs pairs par un positionnement premium : à l'équivalent des alsaces Grands Crus et des Chablis 1^{ers} Crus.



DANS LE TOP 20 DES APPELLATIONS

Saint-Joseph figure dans le Top 20 des appellations présentes en CHR, avec Condrieu et les Côtes-du-Rhône et partage avec Condrieu, les Côtes-du-Rhône et Crozes-Hermitage le taux de présence le plus élevé parmi les appellations de la Vallée du Rhône.

L'explication ne doit rien au hasard bien sûr. Saint-Joseph est perçue comme une appellation rassurante, qui de surcroît permet de se faire plaisir sans forcément être inaccessible au niveau du budget. Ses vins, ni trop puissants ni trop fruités, participent de cet attrait ; parfaits équilibristes, ils jouent la modération et plaisent au plus grand nombre. L'engouement pour les blancs participe aussi de leur montée en puissance. Et même pour les consommateurs qui ne connaissent pas bien l'appellation, elle résonne de manière qualitative. Que des louanges, de bon augure pour 2022 !

* Etude réalisée par Symétris pour le compte du CNIV et de France Agrimer, réalisée en 2019 et portant sur 40710 références.



SAINT-JOSEPH
CRU DES CÔTES DU RHÔNE