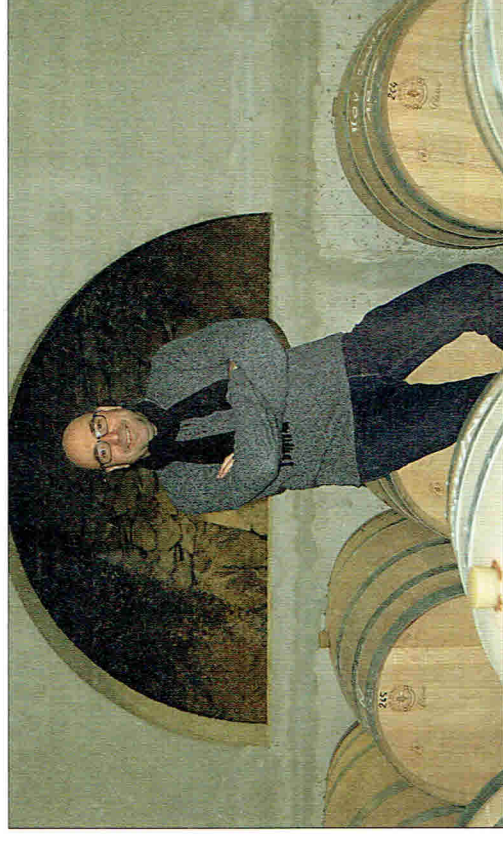


Jean Boucabeille, de la banque à la vigne

À Corneilla-la-Rivière, Jean Boucabeille produit des vins bio qualitatifs, qu'il vend à 90 % à l'étranger. Malgré une baisse de production de 50 % cette année, la qualité de ce millésime et les conditions réunies pour partir sur de bonnes bases pour la récolte 2017 lui permettent un certain optimisme. Rencontre, au pied de Força Real.



Le bâtiment est récent, vaste, fonctionnel, équipé d'une cave semi-enterrée et même d'une cave complètement enterrée, dans laquelle on descend par une volée de marches et où sont stockés les vins de garde. Nous sommes au domaine Boucabeille, au pied de Força Real, à Corneilla-la-Rivière. Ici, Jean a repris la suite de son père Régis en 2003 et fait construire cette cave moderne en 2008. Un investissement total d'un million d'euros, que le vigneron a pu réaliser plutôt sereinement, confie-t-il, parce que son père avait déjà posé les fondamentaux. Régis Boucabeille, tombé dans le tonneau depuis plusieurs décennies, mais côté négocier il représentait le GICB, les Vignerons Catalans, Sieur d'Arques ou encore Gérard Bertrand sur les marchés d'Europe du nord - a racheté le domaine à René Jean Camo en 1990. 12 hectares

de vignes... Sans cave. "ça, c'était le point faible", explique Jean Boucabeille. "Le point fort, c'est que mon père avait développé commercialement le domaine. Les clients étaient là."

Le choix du bio

Jean, de son côté, avait étudié la littérature et fait une école de commerce à Paris, où il était devenu cadre dans le secteur bancaire. En 2001, il a plaqué cette vie-là et il est descendu se frotter à sa première vendange. "Jusqu'en 2008, je me suis concentré sur la consolidation commerciale. On vivifiait alors à la coopérative de Corneilla, en prestation de service. J'ai appris au contact des maîtres de chais. On mettait en bouteille à Alenya." Côté vignes, le domaine historique a été entièrement replanté et s'est agrandi

Pas de grande distribution

Côté débouchés, le domaine Boucabeille exclut la grande distribution et exporte à 90 %. "L'Europe du Nord, c'est ce qui nous fait vivre : l'Angleterre, l'Allemagne, la Belgique, le Danemark", explique Jean. Nous avons d'autres marchés plus confidentiels sur le Canada, les USA, Hong-Kong et Singapour. Les 10 % restants sont vendus à une clientèle française de particuliers et de cavistes. L'agriculture biologique

m'a permis de trouver de nouveaux clients et d'étoffer mon carnet d'adresses. Tous les importateurs s'intéressent au bio. Ce ne sont pas de gros volumes, mais c'est une stratégie de long terme." Malgré une baisse de récolte de 50 % cette année, Jean Boucabeille positive. "La qualité est vraiment excellente, avec de la couleur, des arômes, de belles acidités, des fermentations régulières... C'est très bon ! On sait qu'on pourra aller sur les meilleures tables."

Le vigneron emploie un salarié et des saisonniers qui reviennent régulièrement, et n'envise pas de gros développements à l'avenir. "J'ai peur de perdre la qualité en changeant brutalement d'échelle", dit-il. "Les bons terroirs ne sont pas extensibles à l'infini et je veux continuer à faire moi-même du vin !". Il s'est aussi engagé au sein de l'ODG Côtes du Roussillon et Côtes du Roussillon Villages, dont il est secrétaire général adjoint depuis peu. Malgré les aléas climatiques, les feux de forêt - ses vignes ont servi de coupe-feu l'an dernier - et les sangliers qui sont un réel fléau, "je suis assez optimiste pour la suite" affirme-t-il. Pour rien au monde, le vigneron troquerait les pentes schisteuses de Força Real contre son ancien bureau parisien.

Fanny Linares

Cuvées collectives et appui technique : Coop de France oléiculture joue collectif

L'assemblée générale de la section oléicole de Coop de France Languedoc-Roussillon s'est déroulée le 20 décembre. Bilan et perspectives.

La section oléicole de Coop de France Languedoc-Roussillon, créée en 2001, s'est réunie fin décembre pour dresser un bilan de cette année 2016. Cette assemblée générale s'est tenue sous la présidence de Jean-Luc Cazeville, délégué Coop

Aide technique partagée

Dans un premier temps, J.-M. Etienne a présidé une réunion du GE INTERFED qui a embauché depuis un an une technicienne spécialisée en oléiculture, Cécile Combes. Le bilan de cette année s'étant avéré positif, un développement pourrait être envisagé dans les prochains mois afin d'apporter un appui à la plupart des associés coopérateurs des sept huileries et confiseries coopératives. "Cette action déterminante a été possible grâce au soutien de la Région Occitanie

présenté le rapport d'activité et la démarche stratégique voulue par la section Oléiculture de COOP L.-R. à court et moyen terme. L'accent a été mis sur la création des "cuvées collectives" : deux cuvées communes d'huile d'olive coopérative sont en effet commercialisées depuis 2014. Autre point fort, en termes de communication : la participation de

chaque coopérative aux Coups de cœur de femmes journalistes depuis trois ans, pour deux cuvées "douce et fruitée" et "intense et corsée".



La coopération oléicole de Languedoc-Roussillon en chiffres

• 4 865 coopérateurs