



Le groupe Val d'Orbieu s'offre un "faiseur de vin"

Œnologie | Le Bordelais Olivier Dauga accompagne les coopérateurs dans l'élaboration de prestigieuses cuvées.

Val d'Orbieu, plus important groupe coopératif français et premier producteur de vin de l'Hexagone, avec 17000 hectares de vignes et 2100 vigneron, s'offre un "winemaker". Ou, en bon français, un "faiseur de vins". Olivier Dauga (*lire ci-dessous*) conseille très régulièrement le groupe - dont le siège est à Narbonne - afin d'élaborer la "Black réserve" composée de "diamants noirs du Languedoc". Il s'agit de cuvées d'exception, des vins premium vendus autour de 15 €. Un seuil psychologique pour des vins du Languedoc, réputés pour leur bon rapport qualité/prix.

« Aller vers le populaire et l'excellence »
Bertrand Girard

« Un atout prix qu'il faut conserver » insiste Bertrand Girard, directeur général de Val d'Orbieu, soulignant que « 70% de la consommation mondiale est constituée de vins pas chers ».

Toutefois, si le haut de gamme n'est pas le cœur du métier de Val d'Orbieu, par ailleurs leader pour la commercialisation de domaines et châteaux du Sud de la France, Bertrand Girard ambitionne d'aller à la fois vers le populaire et l'excellence.

Les pépites élaborées par Olivier Dauga représentent une production forcément limitée, de 3000 à 12000 bouteilles pour chaque cuvée. Soit 11 vins sur le millésime 2014, soigneusement sélectionnés, sont destinés à une distribution spécialisée.

De la culture de la vigne à la vinification



Le "winemaker" réalisait de délicats assemblages, mercredi, au domaine de Jonquières. © G

en passant par la vendange, le "faiseur de vins" accompagne vigneron et œnologues pour créer ces nectars « qui expriment le mieux à la fois le terroir et la personnalité du vigneron ».

Comme un artiste avec sa palette

C'est alors la délicate étape de l'assemblage, comme ce mercredi 28 janvier au domaine de Jonquières, autour d'une table de dégustation où trônent échantillons et éprouvettes dont il se sert comme d'une palette.

Artisan, voir artiste, ce solide gaillard, chaleureux et volubile, veste rose et lunettes bleu flashy, mélange délicatement les vins pour arriver à l'équilibre parfait. Un travail subtil et périlleux qui réclame de l'intuition, de l'expérience,

de la créativité et un solide savoir-faire. Avec une préoccupation en tête : « Coler à la demande du consommateur tout en conservant l'identité des vins du Languedoc, qui dispose d'une richesse incomparable avec une mosaïque de terroirs et de microclimats. Le raisin, comme une éponge, absorbe tout ce qui l'entoure : les parfums de la garrigue, la minéralité des cailloux, l'iode de la mer », explique Olivier Dauga.

Ce "faiseur de vins" qui déteste la standardisation n'oublie pas que le consommateur attend deux choses : « Ne pas être trompé sur la qualité et que le vin le fasse rêver ».

SID MOKHTARI
smokhtari@midilibre.com

Olivier Dauga, un autodidacte devenu expert

Issu d'une famille d'agriculteurs et de vigneron bordelais dont il était le représentant de la septième génération, Olivier Dauga, lorsqu'il était adolescent, voulait devenir distillateur. Il décroche alors un brevet de technicien agricole. Mais, poussé par « des gens paternalistes », il décide finalement de passer un BTS d'œnologie, en cours du soir. Puis, tout en jouant à rugby à Bordeaux, le solide gaillard s'est coltiné au terrain. Se définissant comme « indépendant, autodidacte et curieux », Olivier Dauga grimpe les

échelons au sein de prestigieux domaines du Médoc, commençant comme stagiaire, puis de chef de culture et, enfin, de directeur technique aux châteaux Sociando Mallet, La Tour Carnet, Château Rollan de By. En 2000, Olivier Dauga décide de créer sa propre société de consultant en vins, après une frustration : « Je voulais faire mon propre vin mais le foncier était tellement cher que ce n'était pas possible ». Ces consultations lui donnent l'occasion de voyager. Notamment en Australie, paradis des

"winemarkers" où les Français sont peu présents. « Là-bas, on dit que le vin est bon lorsqu'il est vendu, alors qu'en France, on dit qu'il est bon lorsqu'il est dégusté. Les Australiens font des produits pour répondre à la demande alors qu'en France, on fait des vins et, ensuite, on essaie de les vendre ! Ça m'a beaucoup appris ». Aujourd'hui, Olivier Dauga conseille plusieurs dizaines de propriétés viticoles en France et à l'étranger. Il est aussi l'expert de deux vignobles très importants en Ukraine.