

Cave de Buxy

La nouvelle donne

Comment concilier une logique de "masse" à une organisation fine et modulable, toujours qualitative, pour répondre à des demandes clientèles presque opposées en terme de goûts bourguignons ? C'est à cette nouvelle donne que sont confrontées les "grandes" caves coopératives de Saône-et-Loire qui visent –comme les autres vigneron– la "montée en gamme" de plus en plus de cuvées. Pour ne citer qu'elles : Buxy, Lugny et Prissé, les coopératives ont toutes trouvé des réponses "sur mesure" en faisant appel au savoir-faire de Péra-Pellenc pour leurs cuveries. Petit tour dans la dernière née à Buxy.

Les pressoirs à impulsion sont un « vieux souvenir » pour Alain Pierre, directeur technique à la cave de Buxy depuis 26 ans. Dès 1992, les deux chais de vinification à Saint-Gengoux-le-National et Buxy s'équipent progressivement en pressoirs pneumatiques. Aujourd'hui, 4 et 12 respectivement. Ce nombre « important » de pressoirs n'a rien de choquant lorsqu'on sait que les surfaces engagées à la coopé-

65 cuvées différentes

Désormais, « on a 65 entités différentes à vinifier, séparément : régionales, villages, lieux-dits, domaines, châteaux, premiers crus... », doit gérer Alain Pierre. Le casse-tête organisationnel ne s'arrête pas là puisqu'il et son président constatent que la durée des vendanges a tendance à se raccourcir même sur ce large secteur ! « Les maturités sont plus homogènes » et « les pinots sont régulièrement mûres avant les chardonnay ». L'embouteillage peut donc vite survenir si tout n'est pas réglé sur du papier à musique avec les 120 exploitations vendangeant leurs parcelles. Dès la réception, « il nous faut une capacité d'absorption conséquente » et donc de matériels.

Des solutions

pour toutes les cuveries

Mais là encore, le matériel ne fait pas tout. Si la cave de Buxy travaille historiquement –« depuis toujours » même– avec Péra, cela lui permet en



Les deux quais de réception de la nouvelle cuverie.

De multiples profils de vins à gérer

En 2014, la cave de Buxy a démarré la construction d'une nouvelle cuverie. Objectif, augmenter la capacité de vinification en blancs et surtout travailler la partie réception des rouges pour pouvoir vinifier les « hauts de gamme » –villages, premiers crus, domaines, châteaux et sélections parcelnaires–, rappelle François Legros. Ainsi, avec environ « 95 % de vendanges mécaniques » rentrées, le tri à réception pour éliminer « tous corps étrangers » fait appel au système de tri « dernière génération » Pellenc SP Winery L. Le quai avec un conquêt à bec vibrant (Stihk) basculant permet de « limiter » la trituration. A ses côtés, un autre quai de réception est dédié au circuit de thermovinification par Flash détente. « Ce système permet un traitement thermique de la vendange pour pallier les insuffisances de maturité ou parfois sanitaires », ne cache pas Alain Pierre. C'est le cas à 100 % pour le cépage gamay –« qui s'y prête bien »– donnant les appellations mâcons rouges, passetoutgrains et coteaux bourguignons pour des vins « plus souples à appréhender ». Ensuite, une partie des appellations bourgognes –rouges et côte chalonnaise (13.000 hl)– est traitée ainsi, en « semi-flash ». « Ce sont des vins fruités, ronds, sans âpreté mais pas des primeurs », précise Alain Pierre. Leur mise en bouteilles intervient après six mois d'élevage. Deuxième grand segment de la cave, le « cœur de gamme » qui sont des vins « mixtes » faits de technique et d'élevage. En incorporant des vins "flashés" à hauteur de 15-20 % aux cuvées traditionnelles de pinot (15-20 jours de vinification), cela



Devant les deux derniers pressoirs Péra-Pellenc, Alain Pierre, Stéphane Cottenceau, Rémi Niero et François Legros. La cave de Buxy possède en interne son propre soudeur qui a réalisé en grande partie les passerelles inox.

outre de profiter aussi de son expérience unique. « Nous ne faisons jamais de cuverie catalogue. Nous faisons du sur-mesure », insiste Rémi Niero, président directeur général de Péra-Pellenc.

En 2014, la cave de Buxy a débuté les travaux de sa nouvelle cuverie (32.000 hl ; 5,5 millions d'€). Péra, racheté par Pellenc (2014), a une fois encore « conseillé dans l'ensemble pour intégrer l'implantation des matériels dans le nouvel espace ».

« Ils ont des solutions qu'on n'aurait pas imaginées », reconnaît Alain Pierre. Évidemment, l'œnologue de la cave a d'abord arrêté son choix sur Péra-Pellenc pour « la qualité des produits obtenus, pour la fiabilité, pour la robustesse » sur le pressurage et des quais de réceptions. Il note aussi « les évolutions et améliorations » en terme d'ergonomie de travail : les nombreuses sécurités ainsi que l'automatisation des tâches via une console centrale.

Un SAV performant

Tout ceci serait bien inutile toutefois si les vendanges venaient à être "interrompues" par des casses matérielles. Or, une maintenance « rigoureuse » est systématiquement effectuée en hiver. « Tout est revu de fond en comble » pour une maintenance préventive, surveille Alain Pierre. « Surtout, nous bénéficions d'une assistance H24 avec une équipe de deux personnes –électricien, mécanicien– en permanence dans un périmètre de 30 km, capable d'intervenir en 1 ou 2 heures. C'est la plus grande force de Péra avec leur entrepôt à proximité qui stocke les pièces de rechange les plus susceptibles de poser soucis ou d'être cassées pendant les vendanges », félicite François Legros. L'atout d'un SAV « proche et performant » qui n'a pas échappé non plus à la cave de Prissé et de Lugny donc.

CÉDRIC MICHELIN

► Une boutique en ligne dédiée au "haut de gamme"

Avec de nombreuses distinctions –dans des concours ou guides...–, la qualité des vins de la cave de Buxy est un atout pour vendre, tout comme son rapport qualité-prix. La coopérative vend 7 millions de bouteilles par an pour un chiffre d'affaires de plus de 29 millions d'€. 15 % de ses ventes se font en direct au caveau de Buxy. Pour compléter le circuit vente directe, un site de vente en ligne devrait bientôt être lancé sur une catégorie limitée de vins. « Depuis trois ans, nous travaillons à la construction de Millebuis, une collection unique de vins fins de la Côte chalonnaise. Le travail de fond accompli dans les vignes et au chai se devait en effet d'être relayé sur le plan marketing et commercial par un projet nouveau, dynamique en interne et valorisant pour nos clients », explique dans un édito, François Legros. Les cuvées "Millebuis" seront ainsi commercialisées pour les clients français comme étrangers.