

Octobre 2015 - www.mag2lyon.com - CoopMag

MAG2 LYON

**SPÉCIAL
BEAUJOLAIS**

le magazine indépendant de la région lyonnaise



PATRICE VERCHÈRE

**“La Région
ne doit pas
oublier le
Nouveau
Rhône !”**

INSÉCURITÉ ROUTIÈRE

Pourquoi une telle
hécatombe dans le Rhône ?

VIN BIO

La franc-tireuse
du beaujolais

SANTÉ

On a testé la
cryothérapie



VIN BIO

Portrait d'une franc-tireuse

Isabelle Brossard a repris la tête du Château de Pravins en 2005 et a fait le choix de convertir son domaine viticole au bio. Un pari risqué que seuls 5 % des viticulteurs ont fait dans le Beaujolais. Mais cette femme de conviction y croit. Portrait. Par Charlotte Vincent

Son petit château, Isabelle Brossard le connaît comme sa poche. La retraitée a passé une dizaine d'années à rechercher l'histoire du Château de Pravins. Sur son temps libre, elle épluchait les archives du Rhône, de l'Ain et de la Saône-et-Loire. "J'ai trouvé beaucoup de choses qui m'ont permis de faire un historique de 1200 à maintenant. Je suis allée de surprises en surprises!", raconte-t-elle. Isabelle Brossard a ainsi découvert qu'il était le berceau de la famille La Bessée, des roturiers qui ont fondé la ville de Villefranche-sur-Saône avec les Sires de Beaujeu. Ils avaient du coup un statut très particulier et disposaient d'une totale indépendance sur leurs terres.

Mais l'histoire d'Isabelle Brossard et de son château commence, elle, bien plus tard. Son père, notaire à Villeurbanne, veut s'acheter une demeure dans le Beaujolais, région dont il est originaire. En 1947, il achète deux bâtisses: Pravins et Champrenard. La première est dédiée au vin et un vigneron l'exploite. Tandis que la deuxième est habitée par la famille. En 1984, la mère d'Isabelle lui donne le Château de Pravins. À ce moment-là, le lieu n'est même pas considéré comme un château. C'est elle qui va lui rendre ses lettres de noblesse. "C'était le domaine de Pravins. J'ai fait une demande pour devenir "Châ-

teau" et j'ai fourni des preuves historiques attestant que l'édifice était considéré comme tel. Tout le monde me disait que c'était inutile mais je savais qu'à l'avenir, cela nous servirait", raconte Isabelle Brossard. Parmi ceux qui ne comprennent pas sa démarche: le vigneron qui exploite le lieu. Il faut dire que toute la production est vendue à un négociant à ce moment-là. "C'était toujours le même négociant qui nous achetait tout depuis les années 60. Donc les enjeux de marketing et d'image n'étaient pas vraiment la priorité", détaille la viticultrice.

RECONVERSION

Tout juste propriétaire, Isabelle Brossard entame la rénovation de sa bâtisse. Elle passe beaucoup de temps à faire des recherches puis lance le chantier. "C'était une ferme avec des animaux et une fosse à purin. Il tombait en désuétude. Il n'y avait pas de visites et personne ne connaissait l'endroit", explique-t-elle tout en faisant visiter ce qui est devenu aujourd'hui sa demeure. La tâche était immense mais elle passionne la propriétaire. "Restaurer quelque chose qui a un tel passé, c'est très intéressant. Pour chaque mur, savoir de quand il date, chercher à rénover pour que cela se voie sans se voir..."

Au début des années 2000, les travaux sont enfin achevés mais Isabelle Brossard n'a pas vraiment le temps d'en profiter. Elle doit se lancer dans un nouveau défi: reprendre en main le domaine viticole. Petit à petit l'équilibre financier du domaine s'est effrit. Le vigneron décide de partir en pré-retraite en 2005 et Isabelle Brossard se retrouve au pied du mur. "Je ne voulais pas reprendre un autre vigneron, je ne voulais pas aliéner ma liberté. La seule solution était donc de payer quelqu'un pour m'aider et devenir viticultrice sans connaître grand-chose au vin", se rappelle la dirigeante du domaine. Car si ses racines sont dans le Beaujolais, Isabelle Brossard n'a jamais travaillé

dans la vigne. Diplômée en droit, puis de Sciences Po Paris et des Beaux-Arts, elle a commencé sa carrière en supervisant une maison de jeunes. Elle a ensuite bifurqué dans l'urbanisme et l'environnement en étant en charge de la conception du centre-ville de Marne-la-Vallée une ville nouvelle en région parisienne. Elle rejoint enfin la mission interministérielle de la Côte aquitaine. Jeune retraitée, elle doit alors apprendre un nouveau métier et surtout trouver rapidement un nouveau négociant prêt à lui acheter sa récolte car l'ancien l'a lâchée. Elle en trouve un en Suisse. *"Ça m'a permis d'assurer la transition"*, ajoute-t-elle. Mais Isabelle Brossard revient vite à ses premiers amours et se questionne tout de suite sur l'environnement. Elle a une idée en tête: faire du bio. *"Mon mari a eu un cancer et il ne supportait pas les produits qu'on mettait sur la vigne. Il se sentait mal dès qu'on traitait. Ça m'a fait réfléchir. Je n'avais pas envie de donner quelque chose de mauvais à mes clients, j'avais peur de les rendre malades. J'avais aussi du mal à vendre mon vin, je n'étais pas sûre de moi"*. Elle se renseigne, prend le temps de rencontrer des viticulteurs bio. *"Et j'ai trouvé des gens très sympathiques. Ça m'a incitée!"*.

PARI ÉCOLO

Il faudra attendre 2010 pour qu'elle se lance. Et 2013 pour qu'elle obtienne le label AB. *"Du jour au lendemain, on jette tous les produits qu'on utilisait jusque-là"*. Du coup, les vignes produisent moins de raisins, les risques de perte sont beaucoup plus importants et la surveillance est accrue. *"Il faut constamment être dans les vignes afin de pouvoir agir vite. On a également remonté les ceps pour qu'ils soient mieux exposés"*, détaille la viticultrice. Ce choix l'oblige surtout à changer de modèle économique: plus possible de vendre au négociant suisse, les rendements baissent et le prix augmente. *"Je vendais 270 euros l'hectolitre au négociant quand on n'était pas bio. Une fois certifié, pour être rentable, je dois vendre 500 euros l'hectolitre"*. Isabelle Brossard décide de vendre son vin à la bouteille, sous l'appellation Beaujolais Village. Nouveau marché. Nouvelle cible. Elle se positionne sur des vins de garde, vendus entre 8 et 12 euros. Un prix élevé pour un Beaujolais Village. D'autant que l'image de ces vins est encore difficile en France. *"Elle est affreuse."*

"Je vendais 270 euros l'hectolitre au négociant quand on n'était pas bio. Une fois certifié, je dois le vendre 500 euros"

Les gens pensent que ça se résume aux pichets imbuvables qu'on trouve dans les restaurants". Elle compte donc faire preuve de pédagogie pour écouler ses 15000 bouteilles. Elle s'appuie sur la qualité de ses vins, dont les tanins déjà très intéressants devraient s'arrondir avec le temps. Elle élargit son offre en plantant du Chardonnay, en créant une cuvée prestige et en se lançant sur le rosé. *"Pour l'instant, j'en vends 5000 à 6000 par an, principalement à des particuliers. J'organise des dégustations. J'invite tous les gens que je connais. Et chacun doit ramener une autre personne."* Car la notoriété de Château Pravins démarre tout juste, grâce aux efforts de sa propriétaire. Ses vins figurent maintenant sur le guide Hachette et celui de la revue des vins de France. *"Je vais pouvoir aller démarcher les cavistes, cafés et restaurants. C'est plus facile de se présenter quand on a ces guides sous le bras!"* Elle vise aussi les magasins bio mais pas question de vendre en grandes surfaces.

Très nature ... Très sensations ...



trèsBeaujolais

A seulement 30 minutes de Lyon,
venez découvrir
les circuits balisés du Beaujolais
pour une simple balade ou
pour une randonnée plus sportive.

Guide gratuit sur demande.

www.destination-beaujolais.com

CAS ISOLÉ

Rien ne semble entacher la bonne humeur et le courage d'Isabelle Brossard. Pas même l'isolement que les producteurs de vin bio subissent dans le Beaujolais. Ils ne sont que 5 % à avoir fait ce choix dans le secteur. La cause ? Les habitudes. Les vignerons du Beaujolais vendent beaucoup au négoce, à des prix bas. Difficile donc de se lancer dans le bio, qui nécessite des investissements importants et impose donc une hausse des prix. *"Ce n'est pas facile dans le Beaujolais de faire du bio. C'est plus facile dans les vins du sud où il fait plus chaud. Les exploitants bio sont donc plus nombreux"*, ajoute la viticultrice. Elle peut se permettre de tels sacrifices : son domaine n'est pas très grand : 5 ha, et concentré autour de son château. Surveiller ses vignes n'est donc pas un problème. Du côté des finances, elle n'a qu'un seul salaire et ne se paie pas puisqu'elle vit de sa retraite. Et pour investir, elle a pioché dans ses économies. Elle vise donc modestement l'équilibre : *"je veux faire du bon vin, apporter une plus-value au monde viticole et surtout je veux que ça tourne afin de pérenniser l'activité. On devrait être à l'équilibre dans 2 ans"*. Elle peut toutefois s'appuyer sur l'association "Ceps et Charrues" qui rassemble les producteurs bio du Beaujolais, soit 40 adhérents.



PARC RÉGIONAL

L'engagement de cette "super woman" du vin va encore plus loin. Très attachée à sa région, elle a milité pour créer un parc régional dans le Beaujolais. L'objectif : préserver les paysages en favorisant la concertation entre les élus et les acteurs du territoire. *"On a créé une association avec des amis. On déplorait la prolifération des lotissements avec des maisons standards sans aucune harmonie avec le reste des villages du Beaujolais. On voulait une politique d'habitation qui s'intègre mieux"*, raconte-t-elle. Elle part à la rencontre des élus pour faire connaître son projet mais se heurte à des personnes "fatiguées" et à une absence de volonté politique, aussi bien du côté du syndicat mixte que de la Région. *"Ils ont préféré se lancer dans l'obtention du label Unesco Géoparc. Ça ne demande aucune concertation et ça n'engage pas à grand chose..."*, déplore-t-elle. Las, elle a préféré abandonner son projet de parc naturel pour se concentrer sur son domaine et son vin bio. *"Je n'ai pas envie de perdre mon temps dans des réunions où personne n'écoute. Je préfère faire du bon vin bio et montrer l'exemple..."*. Elle semble en tout cas en bonne voie... ♦

Le château de Pravins



"Ce n'est pas facile dans le Beaujolais de faire du bio. C'est plus facile dans les vins du sud où il fait plus chaud"