La Tribune
51 RUE VIVIENNE
75002 PARIS - 01 44 82 16 16

16 OCTOBRE 06
Quotidien Paris
OJD : 79349

Surface approx. (cm²) : 323

ALSACE Le domaine Hugel abandonne en douceur l'appellation tokay

■ Alors que le vignoble alsacien restitue aujourd'hui officiellement à la Hongrie le nom tokay, cette maison viticole familiale simplifie ses appellations de crus.

Au domaine Hugel, à Riquewihr, les seuls tokays encore en vente sont des millésimes antérieurs à l'année 2000. La maison familiale, dirigée par la douzième génération depuis sa fondation en 1639, a anticipé l'accord communautaire qui interdira, après la récolte 2006, d'apposer cette mention sur les AOC Alsace et les grands crus.

Dans toute la région, les tokays retrouveront l'appellation qu'ils auraient toujours dû porter, avec la mention du cépage utilisé : le pinot gris. Le nom emprunté depuis les guerres du XVIe siècle aux viticulteurs hongrois leur est restitué aujourd'hui, à l'occasion d'une cérémonie mi-folklorique mi-diplomatique à l'ambassade de Hongrie à Paris.

En Alsace, région réputée pour ses quatre cépages nobles (riesling, gewurztraminer, muscat, pinot gris), le changement d'appellation s'est effectué sans heurts, au fil de l'épuisement des stocks d'étiquettes et du renouvellement des cartes dans les restaurants. Mais le changement n'est pas encore entré dans les esprits des amateurs. *« Des clients me demandent souvent pourquoi je ne propose pas de tokay sur ma carte des vins »*, témoigne Serge Dubs, sommelier à l'Auberge de l'Ill.

Chez Hugel (1,2 million de bouteilles par an, 28 salariés), le pinot gris représente 15 % des ventes, soit 180.000 bouteilles par an. 88 % de la production part à l'export, et la politique commerciale ne sera pas bouleversée.

Marché américain. La politique de marque a pris racine depuis trois générations, quand les Hugel décidèrent de s'inspirer du fabricant suisse de soupes Maggi, avec ses étiquettes jaune vif et rouge.

Le code graphique n'a plus jamais changé. *« Nous vendons davantage aux Russes, qui adorent les vendanges tardives, qu'aux Allemands qui se sont détournés vers les vins du Nouveau Monde »*, reconnaît Jean Hugel. Résistant depuis 1991 aux règles du décret sur l'appellation des grands crus, qui laisse la porte ouverte à la chaptalisation des vins, il préfère valoriser sa famille plutôt que le terroir : *« Nos meilleures vignes se trouvent sur le Schönenbourg et le Sporen, de consonance allemande. L'étiquette fait référence à notre nom de famille, et le haut de gamme s'appelle simplement Jubilee. »*

Depuis une dizaine d'années, afin de proposer l'entrée de gamme réclamée par la clientèle américaine, Hugel a réinventé le « gentil », un vin d'assemblage plus prestigieux que l'edelzwicker, composé à 50 % de cépages nobles. Le stock s'épuise en une saison après chaque récolte.

Avec 18 % de ses ventes aux Etats-Unis et en zone dollar, les fluctuations de change pèsent sur la trésorerie de l'entreprise. Et la vendange 2006, compromise par les pluies chaudes du début de l'automne, promet un exercice 2007 difficile. Pour assurer des volumes conséquents sur les vins génériques, l'entreprise fait appel aux vignerons des environs de la commune. La famille possède en propre 28 hectares, mais les achats de raisins portent sur 115 hectares.

■ Le pinot gris représente 15 % des ventes de Hugel.

Endettement nul. L'année prochaine, le « gentil » n'assurera pas les volumes escomptés. En 2006, sur neuf mois, les ventes affichent déjà un tassement de 2 %. Le chiffre d'affaires soutenu par les prix unitaires des vieux millésimes augmente de 4 %, à 6 millions d'euros.

« L'absence d'endettement reste une règle absolue », explique Jean Hugel. La boutique, ouverte pour 800.000 euros dans une rue touristique de Riquewihr, a été entièrement autofinancée. La prochaine ligne d'embouteillage le sera également.

Olivier Mirguet, *à Riquewihr*