

## Robert Perroud (Terroirs Originels) "Chablis est aussi bourguignon que le Beaujolais du Rhône"

“

Propriétaire à Brouilly de père en fils, Robert Perroud est le fondateur de Terroirs Originels : l'alliance de 25 vigneron du Beaujolais et du Mâconnais pour la commercialisation de ces crus. La structure fête ses 15 ans cette année et affiche un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros avec une communication toujours plus dynamique (cliquez ici pour voir [Le Film « Terroirs Originels »](#)). A l'occasion de notre regard sur les évolutions au long cours du Beaujolais, nous avons posé quelques questions à ce producteur fort de sept générations de recul à la production et quinze

ans à la commercialisation. ”



### Sommaire

- » Côté production : quelles tendances observez-vous en Beaujolais ?
- » Vend-on aujourd'hui les crus du Beaujolais comme on les vendait il y a quinze ans ? Est-ce que votre argumentaire a changé ?
- » Défenseurs de crus du Beaujolais, que pensez-vous de la Grande Bourgogne et de son appellation Coteaux Bourguignons ?

### // CÔTÉ PRODUCTION : QUELLES TENDANCES OBSERVEZ-VOUS EN BEAUJOLAIS ?

Je situe une rupture à la fin des années 80. Jusque là, il y a vait sans doute trop peu de concurrence étrangères et le Beaujolais, comme tous les vignobles français, avait pris la grosse tête et ne s'occupait pas de produire des vins de qualité. Puis tout de monde s'est remis en question, en Beaujolais comme à Bordeaux, comme partout, les vigneron ont repensé à faire de la qualité, à proposer de vrais bons vins français, du travail d'artisan. Ce qui m'a vexé en tant que vigneron en Beaujolais, c'est que ces effort n'a pas été reconnu dans la presse par rapport à ce qu'il en a été pour d'autres régions. Ou alors nous n'avons pas assez communiqué... Mais les efforts pour la qualité étaient là et les journalistes ont continué à dire que le Beaujolais c'était le Beaujolais Nouveau et que ce n'était pas bon... Ca aussi, ça change.

L'autre tendance que je vois très clairement, elle est globale, c'est celle que souhaite tout citoyen : le respect de l'environnement, l'enherbement... C'est toute l'agriculture française qui est bonne élève et la viticulture aussi. De mon côté, j'essaie de faire des vins artisanaux et dans le respect de la nature : j'y passe beaucoup de temps, c'est le terrain de jeu de mes enfants, on y fait attention.

Dernière tendance, c'est l'appropriation de la commercialisation par les vigneron. C'est pour cette raison que j'ai fondé Terroirs Originels il y a quinze ans, parce que par le passé on confiait la distribution au négoce avec une répartition entre celui-ci et les vigneron de l'ordre de 80/20 %... J'ai trouvé ça dommage car le vigneron est un très bon ambassadeur de sa région et de ses produits. Il y a la question de savoir communiquer, mais même si le vigneron est parfois maladroit, il a ses vins et sa région au fond de ses entrailles... C'est surtout le temps qui manque, dans un vignoble très peu mécanisable où on passe beaucoup de temps dans les vignes, où on fait beaucoup de choses à la main... Et notamment les vendanges : saviez-vous que sur

les 100 000 vendangeurs qu'on embauche chaque année en France, 45 000 viennent en Beaujolais ?

Quand j'ai pris en 1990 la succession de mon père (nous sommes viticulteurs de père en fils depuis sept générations, depuis la Révolution Française) nous vendions la production à la maison Louis Jadot. Et je me suis dit "*je ne vais au bout de mon rêve... je n'arrive pas à couper le cordon avec la citerne*". Il me manquait la formation commerciale (j'ai une formation viti-oeno), on me reprochait une gamme trop étroite (le domaine produit des brouilly et côtes de brouilly) et je me suis rendu compte que les vigneron qui étaient de bons commerciaux, toujours sur les routes, délaissaient leurs vignes et leurs vins et que la qualité s'en ressentait... C'est là que j'ai commencé à parler avec d'autres producteurs d'une plate-forme commune. On s'est associé à cinq. C'était il y a quinze ans, aujourd'hui nous sommes 25 vigneron, Terroirs Originels compte huit salariés, essentiellement des commerciaux et les vigneron s'organisent pour se déplacer régulièrement chez nos clients cavistes aux moments de creux.

[↑ Haut de page](#)

## // VEND-ON AUJOURD'HUI LES CRUS DU BEAUJOLAIS COMME ON LES VENDAIT IL Y A QUINZE ANS ? EST-CE QUE VOTRE ARGUMENTAIRE A CHANGÉ ?

Je trouve qu'en ce moment et depuis dix-huit mois ou deux ans, le travail est plus simple parce que les crus du Beaujolais reprennent leur place sur les tables et dans les têtes. Avant il fallait relancer très fort les clients, aujourd'hui ce sont eux nous appellent en disant "*on a envie de crus du Beaujolais*". Cela correspond à un mouvement de fond plus général au sein duquel les crus du Beaujolais ont toute leur place : les clients recherchent des vins véritables, avec ce mot barbare qu'est la traçabilité. En ce qui nous concerne on pourrait difficilement être plus traçables : tout est cultivé, récolté, vinifié, mis en bouteille au domaine. Si nous pratiquons tous une agriculture respectueuse de l'environnement, nous veillons au sein de l'association, à ce que ce soit la bouteille qui parle et le vigneron, l'artiste, qui s'exprime. Chacun des vigneron de l'association cultive sa vigne comme il veut : en raisonné, en bio, en biodynamie, l'un de nos vigneron a quant à lui toujours la toute dernière machine à la pointe du progrès...

Cette liberté et cette sincérité, c'est ce que veut le client : des choses vraies et un homme qui parle. C'est un joli retour aux sources qui nous réussit. On sent qu'on est dans le sens du vent et on est optimiste tous les matins. On se l'est demandé, mais maintenant on en est sûr : on n'a pas à rougir d'être petits dans mondialisation, on a notre place.

[↑ Haut de page](#)

## // DÉFENSEURS DE CRUS DU BEAUJOLAIS, QUE PENSEZ-VOUS DE LA GRANDE BOURGOGNE ET DE SON APPELLATION COTEAUX BOURGUIGNONS ?

La Bourgogne est une grande région : on l'oublie mais Chablis est aussi bourguignon que le Beaujolais du département du Rhône. Chez Terroirs Originels, on défend les crus du Beaujolais et du Mâconnais, avec les cépages gamay et chardonnay. J'ai fait ma scolarité à Beaune, je suis vigneron beaujolais en Bourgogne. Je fais des vins de terroir, avec un travail en monocépage, donc c'est bien le sol qui parle et qui fait la différence entre un brouilly et un régnié... On est donc très proches avec les gens de la Côte d'Or, c'est vraiment le point commun de la Grande Bourgogne.

Je comprends l'utilité d'une appellation Coteaux Bourguignons pour le négoce qui a besoin de volumes pour des marchés d'export... Ce sera certainement plus facile à vendre que les beaujolais génériques, en-dehors de la période des primeurs.

Je ne renie pas du tout le beaujolais nouveau, malgré tout ce qu'on dit c'est quand même un joli volume qu'on écoule à un moment propice et que beaucoup de régions nous envient. Nous aussi, nous faisons des beaujolais nouveaux, pour rendre service à nos clients : tous les producteurs de cru ont des beaujolais ou des beaujolais-villages à côté de leurs crus qu'ils peuvent vouloir vendre en vin primeur. Et puis c'est un défi, le beaujolais nouveau, on s'imagine que c'est très facile mais c'est au contraire un produit assez pointu à faire quand il s'agit de faire bon, en peu de temps, on joue sur la dentelle.

C'est donc parfois un débouché intéressant pour les beaujolais et beaujolais-villages d'autant qu'on a peu de demande pour ces vins. Le client reste difficile à convaincre sur leur potentiel de garde : dès qu'on parle de "beaujolais", il répond "nouveau". Aucune région ne communique par son générique, nous sommes donc connus mais méconnus et avec un gros travail devant nous. Mais on y arrive : nous avons contourné la difficulté avec un réel succès en étiquetant "gamay à petit grain". Car avec nos densités élevées de 10 000 pieds/ha on obtient vraiment de petits grains ! La communication sur le cépage nous a permis de retrouver des parts de marché avec nos beaujolais et beaujolais-villages (l'appellation est affichée sur la contre-étiquette) car l'essayer c'est l'adopter !