

De l'avantage du Bib

Les Bib envahissent les rayons. Ils conservent bien le vin, ils séduisent les consommateurs.

PAR MARIE BORDET

Connaissez-vous les Bib ? Jean-Paul Lafage, qui exerce la noble profession de négociant en vin à Bordeaux, ne se lasse pas d'en donner l'explication suivante : « Le Bib [pour Bag-in-Box] est une outre sous vide surmontée d'un robinet-presseur étanche. Le tout étant enrobé dans une boîte en carton. » Bon, et alors ? Alors, la magie de la chose réside dans le fait que le vin n'est jamais au contact de l'air. Et qu'ainsi il se conserve – après ouverture – pendant des mois ! Le Bib « classique » contient 3 litres de liquide, soit l'équivalent de quatre bouteilles traditionnelles. Attention ! Il ne faut surtout pas confondre avec le ringard « cubi ». Le Bag-in-Box est d'une tout autre génération et sa progression est fulgurante ! Alors qu'il ne représentait que 2 % de la consommation de vin il y a dix ans, il compte aujourd'hui pour un quart des ventes de vin. Tous les « grands » se sont engouffrés dans ce juteux créneau : Castel, les Grands Chais de France et même les Carrefour, Intermarché ou Casino avec leurs propres marques.

A côté de ces géants, Jean-Paul Lafage fait figure de nain. Mais le patron de Sopardis est surtout un pionnier français du Bib, qui a tout misé sur cet emballage inventé par la Nasa en 1955. Il propose aujourd'hui une gamme de 60 vins différents et produit 250 000 Bib par an. « Ce procédé est révolutionnaire, s'enflamme ce gaillard de 45 ans. Il peut créer un nouvel engou-



Tandem. Jean-Paul Lafage (à dr.), le créateur de Sopardis, spécialisé dans le Bib, et son compère, le sommelier Stéphane Boutiton.

Question température

Pour les blancs et les rosés, pas de problème de service : il suffit de loger le Bib dans le frigo pour déguster son vin bien frais. Pour les rouges, c'est un peu plus compliqué. Au réfrigérateur, c'est trop froid. Dans le salon ou à la cuisine, c'est trop chaud. Solution intermédiaire, conserver au frigo et sortir le Bib une demi-heure avant le repas.



ment autour du vin en rendant possible le service au verre. » Hors de France, ça fait déjà longtemps que le Bag-in-Box est un must. Dans certains pays (l'Australie, la Norvège ou la Suède), il fait même jeu égal avec la bouteille en verre !

Lafage est parti d'un constat simplissime : les Français consomment moins de vin qu'autrefois et pas tous les jours. Avec le Bag-in-Box, on ne s'oblige plus à finir la bouteille et on ne s'empêche plus de l'ouvrir. Au rayon avantages, on apprécie aussi le côté entièrement recyclable, la fin de l'angoisse du goût de bouchon, la possibilité

de choisir son vin indépendamment des autres convives et celle de varier les plaisirs. « On peut avoir à la maison deux ou trois Bib ouverts d'appellations diverses, qui pourront répondre aux différents plats. » En un mot, c'est la liberté. Ringarde, la bouteille ?

Il n'ose pas le dire, mais Jean-Paul Lafage n'est pas loin d'être convaincu. Cet épicurien autodidacte est issu d'une lignée de négociants en viande. Mais il dévie rapidement de la trajectoire familiale et fait ses armes en tant que commercial pour des négociants en vin. Las de travailler pour les autres, il crée Sopardis en 1998. Pour faire du Bib, mais pas n'importe comment... Avec du bon vin ! « En Bib, on ne trouvait que du bas de gamme ; la crédibilité ne peut venir que de la qualité des crus mis en Bib », dit Lafage. Il sélectionne des vins de châteaux propriétaires récoltants et les conditionne directement à la propriété. Cela n'a pas toujours été une partie de plaisir. Son comparse, Stéphane Boutiton, l'ancien chef sommelier des Sources de Caudalie, a visité plus de 700 vignobles. « Les vignerons étaient partagés entre la honte de mettre leur étiquette sur une boîte en carton et la tentation d'écouler leur vin grâce à nous », se rappelle Boutiton.

Retour aux sources. Juillet 2003. Bordeaux s'étrangle de rage. C'est que Lafage a commis un crime de lèse-majesté : il a osé mettre un saint-estèphe dans son outre en plastique qui ressemble à un emballage de lait Tetrabrik. « On m'a accusé de briser la réputation de cette célèbre appellation, raconte Lafage. L'aristocratie du vin m'a longtemps regardé de haut, mais c'est en train de changer... »

Olivier Cabanne, responsable des ventes des Vignobles Ducourt, qui produisent des Bib pour

LOUISE OUGNY POUR LE POINT

l'export depuis des années, se souvient : « Evidemment, au début, le Bib faisait peur. Il avait une connotation bas de gamme. Il faut y mettre du bon vin, faire un beau packaging avec une belle étiquette. » Lafage n'étant pas fin diplomate, il s'est fait quelques ennemis dans le milieu. « Il ne faut pas être enclavé dans sa tête, dit-il. Je respecte la tradition, mais pas l'intégrisme et la bêtise. » Bien sûr, tous les vins ne sont pas faits pour être mis en Bag-in-Box. « Il recherche des vins plaisir, explique Gérard Opéris, viticulteur en puisseguin-saint-émilion, qui a produit 8 000 Bib l'an dernier avec Lafage. Jeunes, fruités, colorés et ronds. Pas trop puissants. » En Bib, le vin vieillit mal, ce qui exclut d'emblée les vins de garde et les crus rares. Dans la collection « Verre après verre » de Sopardis, la « bouteille cubique » la plus onéreuse plafonne à 45 euros. « Pour moi, un grand vin est celui qui plaît au plus grand nombre, assure Lafage. Ce n'est ni le prix ni l'appellation qui comptent. Mais le talent du vigneron... »

Lafage vend sa gamme de Bib en grandes surfaces (Auchan, Carrefour ou Leclerc) et dans les hôtels-restaurants. Format idéal pour les brasseries, où l'on prend le plus souvent un plat rapide, accompagné d'un ballon de rouge. Le Bordelais a également lancé Vinomania, mi-bar à vin, mi-ambassade du Bib. « En France, on croit que le vin est réservé à une élite, dit-il. Il faut le rendre accessible à tous et redécouvrir nos cinq sens. » Il aurait une tendance lourde à jouer les évangélistes. Rien ne l'énerve plus que de voir des « jeunes » avec une bière, un gin-fizz ou une caïpirinha à la main. « Ça devient tendance d'arriver à une soirée avec son Bib de rosé, par exemple, explique Patrick Monfort, propriétaire viticulteur et négociant à Bergerac. Cela plaît, car c'est comme un retour aux sources. On se sert directement au tonneau... » Pour être totalement honnête, il faut avouer que, comme on ne contrôle pas le niveau, on a une fâcheuse tendance à multiplier les verres sans vraiment les compter. Que du bonheur pour les vignerons ■

Sélection de vins dégustés à l'aveugle

Les prix indiqués sont ceux affichés à la cave Vinomania de Bordeaux. Ils peuvent varier selon les lieux de distribution.

Rouges

15 - Domaine Saint-Michel 2009

Côtes-du-rhône Sète-la-Rousse. Joli fruit, confiture de fraise, bouche ronde, souple, bien fruitée. 15,95 €.

15 - Tour de Calens 2008

Graves. Fruits noirs, épices, tendu, joli fruit, élégant, frais, grillé, le boisé est intégré. 23,90 €.

14,5 - Château d'Eck 2008

Pessac-Méognan. Fruits noirs, cacao, bouche ronde, souple, frais, tendu, bien fruité. 40 €.

14,5 - Château du Frandat 2005

Buzet. Nez séveux, floral, bouche ronde, souple, bien fruitée, tendu, assez tannique, frais. 12,95 €.

14,5 - Relais de la Poste 2007

Côtes-de-bourg. Fruits noirs, olive noire, bouche dense, sérieux, tendu, assez serré. 18,95 €.

14 - Domaine Chemin Ferrat 2007

Coteaux-du-languedoc-montpeyroux. Fruité, gelée de miel, assez sauvage, bouche douce, bien fruitée. 15,95 €.

14 - Château Puy-Favreau 2007

Bordeaux supérieur. Fruits noirs, boisé, bouche grillée, dense, joli fruit bien rond, souple. 12,50 €.

Blanc

13,5 - Gascogne colombarde François Morel 2009

Sauvignon. Très parfumé, explosif, pomme, muscaté, fruits blancs, bon vin d'apéritif. 12,95 €.

Rosé

14,5 - Domaine Sainte-Germaine 2009

Cinsaut vin de pays d'OC. Fraise, bouche ronde, frais, léger, très agréable. 12,90 €.