

# SUD OUEST

GRAND JEU JUSQU'AU 17 MARS

## CASH' O TRÉSOR

AUJOURD'HUI  
VOTRE 3<sup>e</sup> CARTE\*  
POUR JOUER  
ET GAGNER !



Thierry PETRAULT, du Barp (33)  
a gagné une console de jeux PS4

\* La carte est collée dans le MAG sauf dans le Béarn où elle est remise avec SUD OUEST

Chez nous, c'est le printemps!



Pépinières  
**Le Lamm**

Rocade sortie 16 GRADIGNAN 05 56 89 03 54

OUVERT 7 J / 7

SAMEDI 18 FÉVRIER 2017 - 1,50€  
[www.sudouest.fr](http://www.sudouest.fr)

# Où sont fabriquées nos voitures ?



**AUTO** Les constructeurs français essaient de relocaliser leur production : moins de la moitié des modèles tricolores vendus actuellement sur notre territoire sont fabriqués chez nous. P. 2 et 3

En avril 2011, PSA Peugeot Citroën avait fait le choix d'assembler la DS5 à l'usine de Sochaux. Un modèle 100 % « made in France ». PHOTO ARCHIVES SÉBASTIEN BOZON/AFP



PHOTO CLAUDE PETIT/« SUD OUEST »

## Comment les vins de Tariquet ont conquis le monde

**GERS** En trente ans à peine, la famille Grassa a fait du Domaine de Tariquet un véritable empire du vin. Page 5

**Présidentielle**  
**Hamon-Mélenchon:**  
**premiers contacts** P.7

**MAG**

L'Ariège, l'autre paradis blanc





# Plein cadre

Reportage

## Tariquet, l'empire gersois des Grassa

Avec 1 100 ha et 10 millions de bouteilles par an, la famille gersoise Grassa exporte aujourd'hui à l'international. Le fruit de techniques viticoles pointues et d'un phénomène commercial



Armin et Rémy Grassa dans la salle de dégustation flambant neuve de leur Domaine du Tariquet. PHOTO CLAUDE PETIT/« SUD OUEST »

CÉSAR COMPADRE  
c.compadre@sudouest.fr

C'est une des marques de vin les plus connues du Sud-Ouest, et bien au-delà. Tariquet est même un phénomène comme en trouve peu. En arrivant sur place, à Eauze, dans ce Gers à la campagne vallonnée et apaisante, il faut oublier bien des connaissances apprises dans l'univers viticole, comme nombre de préjugés. Tout y est de taille XXL, avec des techniques de vinification top niveau, une logistique au cordeau, le tout conduit par une famille locale. Une alchimie rare, le fruit d'une aventure et d'un succès construit en trente ans à peine. Ici, gigantisme ne rime pas du tout avec désincarnation, au contraire.

Les frères Armin et Rémy Grassa, la quarantaine, sont les chefs d'orchestre. « On voyage un peu pour vendre nos bouteilles, mais notre travail - et notre plaisir - est ici, dans nos parcelles de vigne et au pied de nos cuves », explique le premier en faisant le tour du propriétaire. Plus de 1 100 hectares de vigne en propriété (l'équivalent de l'AOC Saint-Estèphe, Médoc) sur un rayon de 25 ki-

lomètres. C'était 50 hectares dans les années 1960.

La famille est ici depuis un siècle, et les deux frères sont la cinquième génération. Le tournant s'effectue dans les années 1980, quand le père (Yves) et la tante (Maïté) font le pari des vins blancs dans un vignoble produisant depuis toujours de l'armagnac. Un coup de génie, avec des vins frais et fruités, aux antipodes de ceux, plus lourds et oxydés, en vogue à l'époque. Un virage que tout le Gers a pris depuis.

### Blancs aromatiques à l'honneur

Pour piloter cette machine, à mi-chemin entre la Ferrari et le 38 tonnes design, les Grassa ont surinvesti en matériel, la clef de la souplesse de travail, de la précision technique et du service au client (quarante-huit heures pour être livré en France). Dans le garage, un parc d'engins digne d'un concessionnaire : 42 tracteurs (dont 6 type BTP), 25 pulvérisateurs dernier cri (47 000 euros pièce) pour traiter la vigne proprement, 35 sécateurs pour tailler, 7 machines à vendanger et 15 citernes isothermes pour transporter la vendange de la vigne au chai dans des conditions optimales (préservation des

arômes). « Mis à part les plants de vigne, nous faisons tout, c'est la philosophie maison », explique-t-on. Cette année, cinq stations météo seront installées dans les propriétés. Le Domaine du Tariquet s'est tellement agrandi (environ 20 000 euros l'hectare) que la famille arrache et replante, avec son matériel, quelque 50 hectares par an.

Au chai - davantage le terrain de jeu de Rémy - mêmes installations hors norme, toujours au service d'une qualité au millimètre. Des batteries de cuves inox et de pressoirs. « Les vendanges s'étalent sur deux mois, à Noël, nous sommes encore au chai pour les vinifications. Les premières expéditions du millésime dé-

### 140 000 BOUTEILLES D'ARMAGNAC TARIQUET

Si les vins blancs sont l'essentiel de l'activité des Grassa, les armagnacs restent une production choyée. La famille en écoule 140 000 bouteilles par an, un marché en croissance. Dans les nombreux bâtiments, acquis au fur et à mesure de l'expansion, vieillissent 5 000 fûts. « Le risque est l'incendie, il vaut mieux éparpiller les stocks. » Autant les vins sont du domaine du temps

butent dès décembre ». Une logistique folle qui amène deux cents jours de mise en bouteilles par an. Pour une entreprise familiale, l'exploit sera apprécié des techniciens. En effet, cas rare dans le métier, le vin est gardé toute l'année à -2 °C dans les cuves pour être conditionné à la commande. Un travail en continu.

« Tout client a droit aux mêmes fraîcheur et fruité tout au long de l'année. Moins le vin est dans la bouteille, mieux c'est. Pour tout le monde, un tariquet neuf. » Au fur et à mesure du temps, un millésime pousse l'autre sur le marché. « Vieillesse » n'est pas un mot au dictionnaire des Grassa, sauf bien sûr pour les armagnacs (voir ci-des-

court, autant il est long pour l'armagnac. « Nous travaillons pour dans vingt ans. Avec cette eau-de-vie, on se pose, on remet la balle au sol », s'amuse les frères Grassa. Cet hiver, ils ont investi dans un second alambic, en cuivre, fabriqué par la famille Chiaradia, des spécialistes de Condom. La distillation se fait en novembre et décembre. Une quinzaine de références sont au catalogue.

sous). Priorité au plaisir immédiat du client pour déguster ces côtes-de-gascogne (juridiquement, il s'agit d'une indication géographique protégée, IGP). C'est bien connu, la jeunesse est éternelle, y compris pour ces vins.

### Le succès par bouche-à-oreille

En bout de chaîne, 10 millions de bouteilles par an, soit plus de 27 000 par jour en moyenne ! C'était 4 millions en 2000. « Le succès est venu du bouche-à-oreille en France (50 % des ventes) comme à l'étranger. Pendant longtemps, nous n'avions pas de service de marketing », concède Rémy Grassa.

[...]

L'archétype du blanc aromatique, équilibré et facile à boire de l'apéritif au dessert. Le tout avec de faibles degrés (10,5 à 12 degrés). Pour nombre de néophytes, c'est un repère rassurant au milieu d'un océan de marques viticoles. La vague est partie de la région toulousaine, puis a déferlé en Aquitaine, à Paris, puis en Europe et maintenant jusqu'en Asie et aux Amériques.

Ithier Bouchard est le directeur commercial. À son catalogue, une douzaine de vins (blancs et rosés), la majorité à boire rapidement (bien frais) et bouchés en capsule à vis. Son cœur de cible ? De 5 à 9 euros la bouteille. Ses atouts maîtres ? Le blanc sec Classic, « l'ADN maison », un assemblage de cépages dont l'ugni blanc local ; et les Premières Grives, un moelleux (cépage gros manseng) pour les becs sucrés. Très tendance chez ces dames.

### Plus de 27 000 bouteilles vendues par jour, le fruit de techniques de vinification pointues

« Nous avons 4 000 clients professionnels en France, conquis via une soixantaine d'agents commerciaux multicartes qui portent partout nos couleurs. Chacun est expert sur son territoire », explique ce professionnel qui, lui, passe la moitié de son temps en voyage. À l'étranger, la stratégie maison est essentiellement à un importateur par pays.

Autant de clients reçus dans une vaste pièce aux tables en bois et aux sièges hauts. Ils découvriront les vins dans une salle de dégustation aux tons blancs, flambant neuve. Dans son prolongement, une terrasse donne sur les vignes. Le lieu est la touche finale d'un large plan d'investissement lancé il y a cinq ans. À deux pas, des bornes électriques pour recharger les voitures d'une exploitation employant 90 permanents.

Tariquet va-t-il s'agrandir encore ? « Nos investissements sont calibrés pour 1 300 hectares. Nos bénéfices sont réinvestis. On a la chance d'être deux. Pour garder la signature Tariquet, à nous de rester prudents, sans aller trop loin. On veut rester dans nos vignes et nos chais. » Manifestement, les frères Grassa y sont bien.