

Le mélange des couleurs

Madeline Gay côté cour, ce sont quatre expositions de peinture sur un seul thème : la nature. Une passion qu'elle a mise entre parenthèses depuis quelques années, par manque de temps. « En peignant, j'exprimais mes émotions et mes sensations, sans aucun contrôle. J'aimais mélanger les couleurs, un peu comme on mêle les saveurs dans les vins ».

« Je suis une nature non contrôlée »

Pour elle, le vin est une texture, un goût, une émotion. Œnologue vedette de Provins, la plus grande coopérative viticole suisse, Madeleine Gay évoque son parcours de précurseur qui l'a conduite à révolutionner le monde viticole valaisan.

« Je voulais vraiment changer le monde, je trouvais qu'il y avait tellement d'injustices. Un an avant d'obtenir ma maturité scientifique, j'ai tout plaqué pour partir voyager. A 20 ans, je me suis vite rendue compte que si la misère existait bel et bien, je ne pouvais pas grand chose contre elle, que je devais me former. Alors je suis rentrée ».

La vigne et le vin vous attiraient déjà ?

J'ai hésité entre la médecine et l'agriculture. Comme je suis née à la campagne, j'ai opté pour la seconde voie. Mon CFC en poche, j'ai vite constaté que ma formation était insuffisante et je suis allée à Changins. J'avais toujours dans l'idée de repartir et je me disais que partout dans le monde, il y a des vignes et du vin.

Au final, vous travaillez pour Provins depuis 27 ans, comment cela se fait-il ?

Je voulais travailler un ou deux ans pour rembourser mes études. J'ai adressé une offre spontanée à Provins. J'y mentionnais que je trouvais dommage qu'en Valais, il n'y ait que de la Dôle et du Fendant, que les spécialités manquaient... J'ai obtenu un rendez-vous et j'ai commencé à travailler. C'était en 1981.

Pourtant les spécialités n'étaient pas encore au goût du jour...

La vendange étant payée au kilo, sans limitation, aucun vigneron n'avait avantage à produire autre chose que de la Dôle et du Fendant. Alors j'ai biaisé. Je prodiguais aux vignerons des conseils sur l'utilisation des sols et je les orientais vers la plantation de spécialités. Nous passions un contrat de culture portant sur de petites parcelles. J'ai obtenu une aide inespérée lorsqu'il y a eu surproduction de Fendant. Les récoltes ont finalement été limitées mais là encore, les gens pensaient que c'était provisoire.

Comment avez-vous vécu ces années ?

Je vinifiais les vignes sous contrat, j'analysais le rapport sols/vins dans les laboratoires de Provins, je comparais, je faisais des essais avec de la Syrah et du Cornalin. J'étais tolérée mais pas acceptée. Personne ne me prenait vraiment au sérieux mais j'avais mon champ d'expérimentation et surtout, je travaillais sans aucune pression économique.

Quand les choses ont-elles évolué ?

En 1992. La direction de Provins a changé et les spé-



cialités ont été mises en avant, toujours contre l'air du temps. Mais on m'a fait confiance. J'ai finalement signé ma première bouteille en 1997. Cela signifiait que j'avais, jusqu'au bout, la responsabilité des crus produits.

Aujourd'hui, vos vins accumulent les médailles, combien au total ?

Plus d'une centaine uniquement en 2007.

Pourquoi avez-vous réussi ?

J'aime la règle des trois T : Travail, Talent, Temps. Pour moi j'en ajoute un quatrième : Ténacité.

Quel est le défi de l'œnologue ?

L'aspect viticole a une grande importance, c'est la base. Ensuite le défi est de transformer le raisin en respectant sa nature profonde tout en y associant les possibilités techniques. Le pari est réussi lorsque l'œnologue parvient à sortir la plus haute expression d'un terroir.

Quel est le vin parfait selon vous ?

Le vin parfait n'existe pas en tant que tel. Le vin évolue alors il faut l'anticiper, le déguster au moment idéal. Je parlerais plutôt d'un instant parfait : celui de partager un vin à son apogée avec des proches, dans une ambiance festive.

Les spécialités, un marché porteur

Madeline Gay explique simplement son attrait pour les spécialités. « Dans les années 1980, j'ai eu l'occasion de goûter des anciens vins rouges. Ils étaient corsés, contrairement aux vins de l'époque. Je me suis aussitôt dit qu'il y avait là quelque chose d'intéressant à développer ». Aujourd'hui Provins produit 1 million de litres de spécialités, contre 10'000 litres il y a 20 ans. Porteur, ce marché progresse d'environ 30% par an. « Pourtant je pense que nous nous sommes un peu dispersés. Aujourd'hui, nous devrions nous concentrer sur 3 ou 4 spécialités, pas plus », estime Madeleine Gay.

Un marché pour le climat

La nécessité de réduire les émissions de gaz à effet de serre a débouché sur la création d'un marché international du CO₂. En 2007, ce marché a atteint une valeur de 40 milliards d'euros dont 18 milliards dans l'Union européenne.

Les pays signataires du Protocole de Kyoto se sont engagés à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. En Suisse, cela signifie une diminution (par rapport à 1990) de 8% en moyenne entre 2008 et 2012. Pourtant, chez nous comme en Europe, les possibilités d'abaisser les émissions sont relativement faibles et très coûteuses. Pour tenir ses engagements, l'Union européenne a donc créé en 2005 un mécanisme flexible: le marché des droits d'émission de CO₂. «Il s'agit d'un marché en pleine croissance», explique Yvan Keckeis, collaborateur scientifique auprès de l'Office fédéral de l'environnement. L'économie le préfère à une taxe ou à un règlement strict.

Un moteur : le marché

L'introduction en Suisse, au début janvier, de la taxe sur le CO₂ s'accompagne de la mise en place d'un marché national des droits d'émission. Les entreprises peuvent désormais choisir de payer la taxe (dissuasive vu son coût) ou d'en être exemptées. Dans le second cas de figure, elles se voient imposer un objectif de réduction d'émissions de CO₂. Si elles dépassent leur objectif, les entreprises pourront vendre des droits d'émission sous la forme de certificats. Elles devront en acheter dans le cas contraire. «L'avantage est double: en plus d'être exemptées de la taxe, les entreprises réduisent leur utilisation

d'énergies fossiles, source de coûts importants. Au final, elles augmentent leur compétitivité tout en préservant l'environnement», explique M. Keckeis. Atteindre l'objectif de réduction est ainsi totalement réglé par le marché, au coût le plus faible possible.

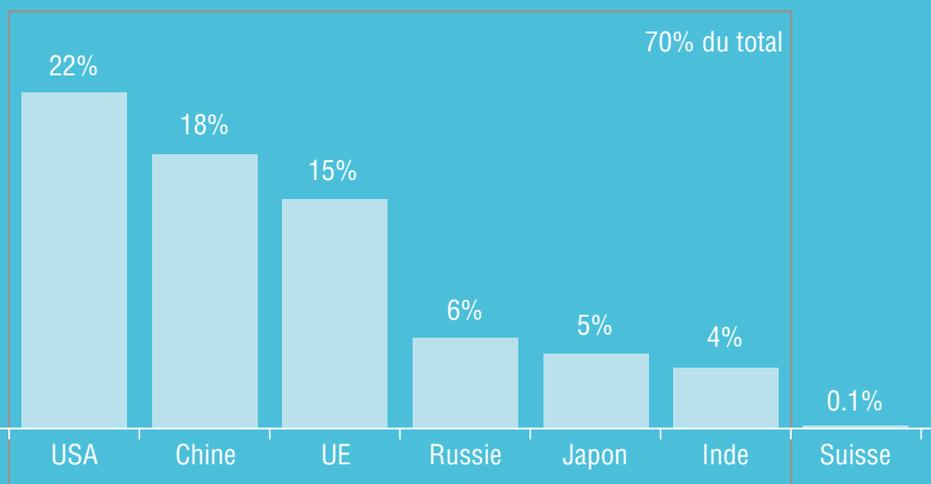
Mesures compensatoires

La Suisse a en outre décidé que sur la réduction annuelle de 4 millions de tonnes de CO₂ qu'elle doit obtenir, la moitié peut l'être par l'achat ou le co-financement de projets générateurs de certificats, dans des pays en développement n'ayant pas d'objectifs de limitation. «Les prix varient mais en moyenne une tonne de CO₂ se négocie entre 12 et 14 euros», explique Renato Marioni, l'un des directeurs de la Fondation Centime Climatique, mandatée par la Confédération pour acheter ces certificats. «La taille, la durée du projet et les risques que nous encourons font aussi varier les prix», explique Jill Barker du département marketing d'EcoSecurities. Cette entreprise irlandaise vend des projets, encaissant ainsi un revenu annuel de 7,2 millions d'euros.

Un système qui fonctionne

Le marché du CO₂ fonctionne. Preuve que la sauce a pris, des entreprises achètent des certificats sans y être obligées. Christoph Sutter, directeur de la société suisse southpolecarbon (un intermédiaire entre acquéreurs et vendeurs de certificats), le confirme : «Des entreprises acquièrent très cher tout ou partie d'un projet hautement qualitatif. Elles utilisent cette démarche aussi pour communiquer en terme d'image».

Près de 70% des émissions de CO₂ sont générées par les USA, l'UE, la Chine, la Russie, l'Inde et le Japon. La Suisse est responsable d'environ 1 pour mille des émissions mondiales.



Pour en savoir plus

Pour tout connaître sur le système suisse d'échange de quotas d'émission, consultez le site de l'office fédéral de l'environnement : <http://www.bafu.admin.ch/emissionshandel/05538/05540/index.html?lang=fr>

Saviez-vous que la tonne de CO₂ était cotée en bourse ? Comment un tel marché a-t-il été mis en place et sert-il vraiment à réduire la pollution ?

Réponse en vidéo avec le canal éducatif CED

<http://www.canal-educatif.fr/Video/Economie/009/700.html>

Impressum

Les Rendez-Vous
de l'économie
Case postale 3684
1211 Genève 3
info@rdve.ch