

Le sourire de Jean-Bernardin CASABIANCA

À la tête du plus grand domaine viticole de Corse, il a réussi son pari de la qualité et n'est pas peu fier de son muscat, réalisé en plaine orientale, sans ajout d'alcool, et qui vient de recevoir la médaille d'or d'un jury international. Chapeau !

En 1994, Jean-Bernardin Casabianca se retrouve à la tête du vignoble familial (voir page suivante). Il ne peut faire autrement : une parole est une parole et il venait de donner la sienne à son frère mourant. Il réside alors à Marseille où il s'occupe d'immobilier. Car il n'a pu se résoudre à la retraite depuis la vente de la société Casanis, célèbre marque de pastis, qui fut déjà une incroyable réussite des Casabianca qui l'ont créée.

Mais, cet homme-là, pourtant migraineux, ne se repose jamais. Pourvu qu'il porte un de ses chapeaux dont il fait la collection. C'est contre sa nature et, aujourd'hui encore, à près de 80 ans, il roule toujours des yeux curieux et un sourire malicieux sur tout ce qui bouge. Un vrai gentleman comme on n'en fait plus. Il n'est certes pas dans le besoin, mais le profit immédiat ne l'intéresse pas. Il voit grand pour la promotion de ce domaine viticole, à l'époque en sommeil et sans renom. Et, pour la réussite de cette nouvelle aventure, il est prêt à tous les sacrifices. Il suffit de voir ses bureaux aménagés, à la rustique, dans des anciennes dépendances spartiates qui étaient réservées naguère aux ouvriers. Et sur sa propriété, point de villa luxueuse, un coin-logement, arraché à la va-vite, au sein même de cet ensemble de bâtisses en bordure de la nationale sur la commune de Linguizetta, au lieu-dit Bravone. Il indique d'ailleurs : « Je n'ai jamais pris un sou dans cette affaire. Tout est consacré à la modernisation de la vigne. »



Mais quel domaine ! Une mer verte de plus de 250 hectares. C'est tout simple : le plus grand de l'île et sans doute du sud de la France, en tout cas d'un seul tenant. Et il va commencer par investir.

Beaucoup. Pas loin de 3 millions d'euros. Avec une obsession, une seule, produire le meilleur des vins. Et ça marche : on ne compte plus les récompenses et les distinctions. La dernière (2004) lui fait particulièrement plaisir : une médaille d'or au Moderaro, son muscat en vendanges tardives, décerné par un jury international à Montréal alors qu'on lui a fait tant de difficultés pour le faire éclore. Mais rien n'aurait été possible sans la mise sur pied d'une équipe d'experts performants, avec pour objectif d'échapper au statut de coopérateur et d'accéder à celui de cave particulière. Il va donc promouvoir à l'interne Alain Grimaldi en chef de culture et s'adjoindre à l'externe les services de Philippe Gazali, nommé directeur du domaine. Un duo gagnant qui va poursuivre la restructuration du vignoble qu'il avait lui-même entamée.

En concertation, ils vont resserrer l'encépagement et rechercher la meilleure harmonie du sol et des cépages. Le terroir s'y prête tant est vaste la surface disponible. Sur le tuff, le muscat, le terrain argilo-schisteux pour le sciacarellu et les endroits caillouteux réservés au grenache. C'est ce qui a permis une hiérarchisation des cuvées avec au-dessus de la gamme classique en trois couleurs, toute une série de crus exceptionnels et même des tirages limités (voir page suivante).

Il faut y ajouter un soin méticuleux tout au long du processus et le succès commercial ne pouvait être qu'au rendez-vous. C'est ce que tous appellent sur le domaine (voir page précédente) « le nouvel esprit de 1994 ». Depuis 1995, année de référence zéro, les ventes de vins Casabianca ont progressé de 7 à 8 % par an pour aboutir à 600 000 bouteilles ; le reste, mais plus pour très longtemps, étant vendu en vrac. Encore rien sur le domaine lui-même, mais ça ne saurait tarder. Il suffit que Jean-Bernardin se le mette en tête, et là encore plus d'un sera surpris. Pour l'instant l'export est resté en jachère, même si des contacts ont été noués avec l'Irlande, la Suisse ou la Belgique.

Le marché se ventile en un tiers deux tiers, du local au national. Sur la base d'une politique tarifaire sans doute unique, le rapport qualité-prix n'est pas ici un vain mot. Un exemple, mais tout est à l'avenant : pour la gamme classique, le prix d'une bouteille est de 3e25 en grandes surfaces, hors promotion. Le croira-t-on ? Cela fait parfois tiquer certains acheteurs, au nom du « pas assez cher, mon fils ».

Rien ne leur a été donné cependant : « Nous avons dû nous battre pied à pied, indique Philippe Cazali. Redresser l'image des vins de la côte orientale, car ils ont longtemps souffert des événements d'Aleria qui avaient mis l'accent sur une production quantitative, voire frelatée. » Ce chapitre est désormais clos, mais il ne fut pas leur seul souci : il a fallu apporter la preuve auprès des consommateurs que, même sur une très grande propriété, on pouvait développer l'esprit du vigneron attaché à l'élevage méticuleux de ses vins. En la matière, on ne leur aurait pas pardonné la moindre erreur. Enfin – last but not least – démontrer qu'il y a une vie au-delà des appellations village et que l'AOC générique « Vins de Corse » n'est pas exclusive d'une production haut de gamme. Mais là, on pouvait compter sur l'activité inlassable de Jean-Bernardin qui a relancé le syndicat de défense de ce type de vins classés dont il assure d'ailleurs la vice-présidence. De cet inconvénient, comme de bien d'autres, il a prestement fait son affaire. Un regret cependant : après bien d'autres acteurs économiques de ce secteur, il est exprimé par Philippe Cazali. « En dépit des progrès d'ensemble de la viticulture corse, nous butons sur le problème du transport dont l'impact négatif n'est pas suffisamment pris en compte par les pouvoirs publics. Nous sommes pénalisés à l'entrée des matières sèches comme à la sortie. » L'impact sur une bouteille de vin est exorbitant : 0,80e.

Au loin, en pied de colline, les ouvriers s'activent en cette période d'épamprage. Dans quelques semaines, la place sera laissée au ballet inlassable des camions, jusqu'à quatre par jour, qui conduiront la récolte 2006 à la cave de la Marana, prestataire de service du domaine, sur la commune voisine de Borgo. Emmanuel, le père, en fut le repreneur et la famille possède 33 % des parts de la coopérative. On ne décourage jamais un Casabianca.

Joseph-Guy Poletti