



LE CIDRE ARRIVE EN VILLE

Alors qu'il fut longtemps cantonné au monde rural, le cidre s'installe désormais auprès de la clientèle urbaine. CidrExpo – le salon international des cidres en France – s'intéresse aux leviers qui accompagnent voire expliquent le développement de cette consommation... par exemple ici, du côté des cavistes.

Propos extraits de la conférence : « Renouveau et valorisation »
en réécoute sur cidrexpo.com



CidrExpo CONNECTÉ

Un passionnant programme de conférences et de masterclasses, accessible jusqu'à la fin 2021 sur cidrexpo.com

INTERVENANTS

- Christèle ZAMPROGNO - Beerz - Cave à bière et cidre, Cherbourg
- Benoît MARINOS - La Cidrerie, Paris
- Jean-Charles HALLEY - Les Mets Chai, Caen
- Joran LE STRADIC - La Cidrothèque, Bruxelles

ANIMATEUR

- Dominique Hutin, France Inter





LA PRESSION, LA BONNE IDÉE POUR INITIER

Créateur du bar à Cidre « **La Cidrerie** », quai de Valmy à Paris, **Benoît MARINOS** a fait le pari de la pression. « Lorsque le bar est ouvert, nous proposons 7 cidres à la pression : de Normandie, de Bretagne, mais aussi d'Allemagne, des Asturies, de Scandinavie... C'est un mode de consommation facile pour les néophytes, notamment avec notre offre de trois cidres différents : trois verres de 20 cl. Le client goûte. Nous l'accompagnons dans sa découverte. Présentation des trois cuvées et des trois producteurs à l'appui, nous le faisons voyager. »

Même constat, même approche de la part de **Joran LE STRADIC** qui anime le bar à cidre : « **La Cidrothèque** » à Bruxelles, un bar entièrement tourné vers le cidre : « En Belgique il est impossible d'avoir un bar sans pression. » Il s'est donc mis dans l'ambiance : « 90% des cidres vendus chez moi le sont à la pression. Les gens dégustent et bien souvent repartent avec une bouteille du même cidre ou d'une autre cuvée du même producteur. »

Depuis le premier confinement, Benoît a développé un coin caviste avec une cinquantaine de producteurs et deux à trois références pour chacun... Les prix peuvent atteindre 36 à 40 € la bouteille. « Nos clients viennent chez nous pour vivre des expériences. La découverte, l'exotisme de cidres produits ailleurs les intéressent. Tout comme les micro-cuvées. Des cidres houblonnés, des macérations, des co-fermentations, ou encore un cidre vieilli six mois dans un fût à Calvados... Les produits sont très différents sur le plan aromatique. Différents donc intéressants. Encore faut-il que le vendeur soit bien présent sur le plan pédagogique. »

SORTIR DE L'APPROCHE RÉGIONALISTE

Jean-Charles HALLEY de la cave à manger **Les Mets Chais** à Caen, a quant à lui fait preuve de créativité dans la localisation des bouteilles. « Toutes les bulles sont rangées ensemble. Les bulles de vins de raisin comme les bulles de vins de pomme. Certains de nos cidres, normands, suédois, danois, sont vendus plus de 20 € la bouteille. Si je les avais placés à l'écart dans un rayon régionaliste avec les Pommeaux et les Calvados, je serais obligé de ne proposer que des cidres à 5 ou 6 €. Ici il n'y a pas de différence de prix : un travail c'est un travail. »

“Toutes les bulles sont rangées ensemble...”

Jean-Charles HALLEY

PÉDAGOGIE, ÉCHANGES : RACONTONS LES BELLES HISTOIRES

Pour démontrer que les cidres savent accompagner une cuisine élaborée, **Joran LE STRADIC** organise des soirées « mets et cidres » en partenariat avec des restaurants : « soit j'apporte des cidres chez le restaurateur, soit c'est lui qui vient avec ses plats chez moi. Ce sont des soirées sur réservation qui généralement affichent complet. Cela permet de croiser les clientèles et pour moi, de faire découvrir la grande diversité des cidres et les accords magnifiques qu'ils permettent. On est bien loin de la caricature : bolée normande ou bretonne, ou peinte sucrée anglaise... »

ON PASSE DE LA BIÈRE AU CIDRE...

Bières de micro-brasseries et cidres : effervescente créativité !

Il semble que le cidre ait gagné l'amitié des amateurs de bières de micro-brasseries, habitués à une grande créativité et à des cuvées éphémères, fugaces, donc « à tester tout de suite ». **Christèle ZAMPROGNO**, qui dirige **Beerz, Cave à bière et cidre** à Cherbourg, le confirme, elle propose 450 références de bières et 40 cuvées de cidres. Son souhait est aujourd'hui de voir se développer les propositions en 33cl. « Nous proposons des coffrets cadeaux de 12 bouteilles différentes en 33 cl. C'est un grand succès. Cela permet de découvrir plusieurs producteurs. Les gens reviennent ensuite pour acheter des 75 cl. »

“Cela permet de découvrir plusieurs producteurs...”

Christèle ZAMPROGNO

... COMME ON PASSE DU VIN AU CIDRE

Des passerelles heureuses

Une communauté d'esprit se dessine entre les producteurs de vins nature et les producteurs de cidre. Au point que certains vigneron « repérés » produisent leur propre cidre. Leurs clients fidèles les suivent parce qu'ils ont envie de déguster tous les produits de la gamme et découvrent le cidre. « Une fois qu'ils auront goûté le cidre de Vincent Marie, viticulteur en Auvergne, de Stéphane Delette à Saint-Nicolas de Bourgueil, de Côme Isambert dans le Saumurois, ou encore S(c)idération du Domaine des Grottes dans le Beaujolais, ce sera facile de les entraîner vers les produits d'Antoine Marois ou de Jérôme Forget en Normandie. »

Le cidre bon, beau et bio

30% du verger à cidre
est aujourd'hui mené en bio

4 coups de cœur !

Terroir dit Vin à Falaise (14)

Des convaincus de la première heure



Depuis longtemps défenseurs du renouveau des cidres, **Vincent ANDRÉ** et **Emmanuel MÉNARD**, les deux cavistes associés ont donné à leurs 24 cuvées de cidres et poirés une place de choix: l'îlot central, qui propose, côté pile les champagnes et côté face, les cidres de Normandie et d'ailleurs.



« Nous souhaitons ériger le cidre au même rang que le vin. Comme pour le vin, nous fonctionnons au coup de cœur, tant pour le produit que pour la femme ou l'homme qui est derrière la bouteille. Ensuite, nous partageons l'histoire avec nos clients. »

Et manifestement, ils partagent beaucoup : en 2019 - lorsque tout était possible - les deux associés ont organisé pas moins de 211 cours et animations œnologiques.

VinOthentik à Chabeuil (26)

L'OVNI passionné



Jean-Philippe LEROY a ouvert sa cave – VinOthentik – à Chabeuil dans la Drôme en 2010. Celui qui a goûté cidre et poiré chez son grand-père dans l'Orne dans son enfance, en propose aujourd'hui une soixantaine de références qu'il fait tourner à l'année: des cidres de Normandie mais aussi du Pays Basque, du Pays d'Othe, de l'Orléanais... « Dès mon installation, j'ai été considéré comme un OVNI. En effet, 80% des vins que je vends ne sont pas de la région. Mon truc c'est la découverte. Pour les gens d'ici, je suis un dénicheur. Alors proposer cidres et poirés, c'est cohérent avec mon image. » C'est un rayon qui tourne bien, avec des ventes de 1.800 à 2.000 bouteilles / an. « Mes clients n'imaginaient pas que le cidre avait un tel potentiel gastronomique. Frais, faiblement alcoolisé, très accessible budgétairement il est le bienvenu lors des été chauds. En 2019, année caniculaire, le cidre a sauvé mon été. »

La Vignery à Saint-Germain-en-Laye (78)

En chemin



21 magasins portent l'enseigne « La Vignery » en France. Celui de Saint-Germain-en-Laye est animé par **Matthieu POTIN**, lauréat du concours du meilleur caviste de France 2020... Excusez du peu.

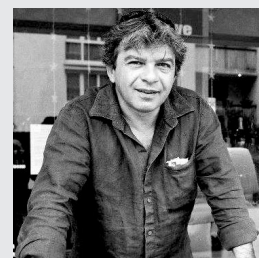
Du choix, de l'accessibilité, de bons prix et du conseil : tels sont les atouts revendiqués par les caves « La Vignery ». Le cidre a trouvé sa place dans l'ensemble du réseau et dans la e-boutique : 17 références et des

prix de vente qui vont de 3,55€ à 10,85€ et 18€ pour le cidre givré du Domaine Dupont. Une cave «en chemin» en matière de cidre: « La demande est toujours très marquée en début d'année; à l'occasion de l'Épiphanie et de la Chandeleur. Ce sont des périodes où les interprofessions communiquent fortement, ce qui trouve un écho chez nos clients. Nous souhaitons également entraîner nos clients sur des approches plus gastronomiques avec des cidres de caractère, bien structurés, qui nous plaisent à nous cavistes, tant au palais qu'à présenter, à vendre. »

La cave d'Ivry

à Ivry-sur-Seine (94)

La révélation



Paco MORA, propriétaire des lieux « J'aime le cidre. J'en suis consommateur. J'en ignorais complètement la diversité jusqu'à ma visite chez Julien Frémont, producteur en Normandie. Une révélation. » Désormais il s'emploie à donner au cidre la place qui lui revient: « sur la table, dans un verre aussi raffiné que le plat qu'il accompagne. »

« Même si la demande de nos clients est encore bien souvent associée à la Chandeleur ou autre temps fort des crêpes, nous leur proposons des cidres d'une belle diversité, différents de ce que l'on trouve communément sur le marché. Ils pourront les retrouver ultérieurement, associés à d'autres mets. »

CONTACT MÉDIAS

Michèle Fréné : 00 33 2 31 75 31 00 / 00 33 6 08 83 01 30 / mfc@michele-frene-conseil.fr

Avec le soutien de



Partenaires



Un événement



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ, À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.