

Une brulerie en Haute Seille ¹



Pascal Tissot est gérant de l'entreprise 'Les brûleries du Revermont'. Dans ce texte, il revient sur l'acquisition de cette société, son activité et ses particularités.



Mon frère et moi avons fait l'acquisition de la brûlerie du Revermont en 1990. Le nom de 'brûlerie' me plaisait !

On n'a pas démarré sur des chapeaux de roue parce que notre première année de distillation, c'était en 1991, année où le vignoble a gelé à 100 % ! Mais on a fait face, notamment en obtenant l'appellation 'Macvin' en 1992, ce qui a 'boosté' la production. Les vigneron ont distillé de plus en plus, à tel point que lors de la campagne 2018, on a été obligé de travailler 24h/24, 7 jours/7 pour pouvoir assurer la production de l'ensemble du Jura dans les délais.

Bien sûr, il y a encore des alambics dans tous les villages - souvent bien préservés, ils constituent une part de notre patrimoine - mais les professionnels n'ont plus le temps de distiller : ce qu'on fait en une journée, il faut quinze jours dans une petite structure. Et puis c'est un savoir-faire que la plupart des jeunes vigneron ne maîtrisent pas. De plus, les contraintes administratives sont trop lourdes pour eux.

Les alambics à parfum

Notre atout principal réside dans le fait que nous avons des alambics à parfum. Le premier propriétaire en avait fait l'acquisition en 1934. Il les avait vus à la foire de Lyon. Ils étaient destinés aux entreprises de Grasse. Il a dit aux exposants : « *Si vous livrez dans le Jura, j'achète !* ». C'est ainsi qu'il a acquis l'alambic qui était en exposition.

Un alambic à parfum se caractérise par la présence de petites colonnes appelées 'rectificateurs'. Elles permettent de dégager l'essence du produit. Ces alambics étaient destinés à la lavande. Quand il les a mis en fonction, ça a été une petite révolution parce qu'on obtenait un alcool très très fin comparativement à ce qui se faisait avant, d'où notre réputation : on a des clients alsaciens et des clients du Midi qui ont entendu parler de nos alambics et viennent s'assurer de la finesse de nos alcools.

Un alcool idéal pour le macvin

La distillation des marcs pour faire du macvin est très spécifique. L'opération la plus importante pour le vigneron consiste à mettre le jus de raisin non fermenté dans des récipients en anaérobie - à l'abri de l'oxygène - dès la sortie du pressoir.

Il existe une grande diversité de macvin. En effet, du fait de la présence de plusieurs cépages au sein d'une même exploitation, les assemblages sont tous différents, et chaque vigneron produit un macvin particulier. Notre technique de distillation permet de conserver l'originalité de chaque domaine. Ainsi, certains clients viennent acheter du macvin chez nous [M. Tissot est également

¹ Entretien réalisé par Claudel Guyennot (Association BRES). Texte rédigé d'après les propos de M. Tissot et retravaillé par le comité de lecture de la CCBHS.

vigneron] parce qu'ils l'apprécient particulièrement alors qu'ils ne nous achètent pas de vin, et vice-versa.

Une particularité jurassienne

La distillation de marc est très encadrée : le moût doit provenir d'une même exploitation. Mais le Jura bénéficie en quelque sorte d'un 'privilège'. En effet, les distillateurs ont la possibilité de distiller les lies - le produit qui reste après un premier passage - et de bénéficier de l'appellation 'marc', sous certaines conditions :

« C'est-à-dire que par exemple en Bourgogne, les lies on les distille, c'est de la Fine. On les distille à part. Tandis que nous si elles sont intimement distillées, c'est-à-dire qu'il faut que ce soit distillé ensemble, marc et lie. Si on ne dépasse pas 20%, ces lies deviennent du marc ».

Cette disposition permet d'augmenter la quantité de marc disponible, et de produire ainsi plus de macvin : *« Je veux dire si on n'augmente pas la surface de vignes, on ne peut pas faire plus de macvin. On est vite limité ».*

Une clientèle variée

Tout le monde peut venir distiller à la brûlerie. Les douanes ont fait une petite avancée, c'est-à-dire qu'aujourd'hui, comme les privilèges n'existent plus, les douanes ont fait une remise de 50 % sur les dix premiers litres, ce qui revient à dix euros le litre (distillation comprise). On a ainsi environ cinq cents clients. Ce sont souvent des personnes âgées qui ne veulent plus 's'enquiquiner' à aller à l'alambic, mais aussi des jeunes qui ont un bout de verger et veulent faire leur eau-de-vie (*« c'est sentimental »*). C'est également intéressant parce que ça perpétue les vergers tout en favorisant la biodiversité.

Mais nos plus gros clients, ce sont les fruitières (Voiteur, le Vernois et Arbois), et de grands domaines sur l'ensemble du Jura.

La relève assurée ?

La distillation, c'est très éprouvant, c'est assez physique, on fait beaucoup d'heures. Moi, je travaille de 4 heures du matin à 20h30. C'est long. Les enfants ne viennent qu'à 6 heures, mais ça fait quand même de grosses journées.

S'ils sont attachés au caveau, ils sont plus réservés sur l'activité 'distillerie'.

D'après le témoignage de Pascal Tissot
Nevy-sur-Seille
Novembre 2019