

mique bien plus rude. Pour la majorité des vignerons, la rentabilité reste un horizon lointain. Entre coûts élevés, charges fiscales, investissements lourds, dépendance au climat... l'équilibre est fragile.

“Ce n'est pas encore rentable du tout”, tranche Simon Delforge (Tilice). Malgré une distribution haut de gamme, il peine à couvrir ses charges. Il ne doit son salut qu'à ses autres activités. À Glabais, Christian Geldhof abonde dans le même sens : “Le break-even, c'est au mieux dans 10 ans.”

Le paradoxe est là : les bouteilles se vendent entre 20 et 30 euros, mais les coûts sont très importants au début. L'hectare de terre agricole est cher en Belgique, sans parler du matériel spécifique, qui coûte plusieurs dizaines de milliers d'euros. “À 22 euros en prix particulier, je n'ai pas de marge pour les intermédiaires”, poursuit Simon Delforge. Et encore, lui se situe dans un marché où la concurrence haut de gamme est plus chère, avec les champagnes. Pour les mousseux plus modestes ou les vins blancs, la compétition est beaucoup plus rude encore. Tous les vignerons pointent une charge structurelle pénalisante : les accises sur les vins effervescents, à hauteur de 2 euros par bouteille, hors TVA. Vanessa Vaxelaire (Bioul), le dit sans détour : “C'est une absurdité. On nous taxe comme de l'alcool pur, alors qu'on fait un produit agricole, ancré dans son terroir. Ça plombe notre rentabilité, alors qu'on est déjà en concurrence avec des bulles étrangères à bas prix, comme le cava ou le prosecco.”

Même pour les grandes maisons, l'effervescence a un coût. “Faire du crémant, c'est exigeant : matériel, temps, régularité. Et sur-

POUR LE
DOMAINE W,
l'avenir du vin
belge passe par
l'effervescence.

LAURENT
DEMARQUE
(DOMAINE
KRAYENBERG)
“Le vin belge, c'est
encore une aven-
ture fragile. On
peut difficilement
supporter plu-
sieurs mauvaises
années d'affilée.”



tout, aucune place pour l'ap-
proximation”, insiste Dimitri Vander Heyden (Domaine W), qui ne s'accorde qu'une marge de 3%. Cette fiscalité pèse aussi sur les capacités d'exportation, souligne Hubert Ewbank, de Chant d'Éole : “On commence à regarder vers l'étranger, mais avec de telles charges, on part avec un handicap. Et en Belgique, le prix reste un sujet. J'ai beaucoup de clients qui me disent ‘moi je vais en France, à la frontière, dans un Auchan, je paie moins cher là-bas’.”

Des attentes envers le politique

Derrière l'essor du vin belge, les professionnels adressent un message clair aux autorités. L'en-gouement ne suffira pas si les règles du jeu restent inchangées. Le secteur, encore jeune, a besoin d'un cadre favorable.

Sur le terrain, les vignerons saluent le soutien verbal du monde politique, mais pointent une forme de schizophrénie. “On nous applaudit, on nous invite à des salons, mais dans les marchés publics, lors d'événements, c'est le cava espagnol qui est servi”, regrette Christian Geldhof (Glabais).

Hubert Ewbank entonne, lui, un refrain bien connu au sud du pays : “Quand on veut développer des infrastructures – un chai, une salle de dégustation, une terrasse, un hôtel – on tombe sur des lourdeurs administratives incompréhensibles. Je vais être honnête : en Wallonie, c'est très lent, très complexe, et parfois, on a l'impression que l'on fait tout pour vous décourager.”

“Je pense aussi que la réussite dérange, ajoute-t-il. Faut pas avoir peur de le dire. Quand vous voyez que ça marche, qu'on embauche du monde, qu'on est en croissance, qu'on se développe, qu'on a un hôtel, un restaurant, un festival, et que les médias en parlent, il y a parfois des gens à qui ça

