

ne plaît pas. Et ça se manifeste dans certaines oppositions administratives.”

Une autre préoccupation est pointée du doigt : la main-d'œuvre, justement. Tous les vignerons interrogés évoquent la difficulté à trouver du personnel formé, que ce soit pour la taille, les vendanges ou les vinifications. La plupart doivent se débrouiller avec des saisonniers peu qualifiés, ou faire appel à des prestataires de services. “Moi, j’ai des amateurs qui viennent m’aider, mais je ne peux pas leur confier toutes les opérations, explique Laurent Demarque (Krayenberg). L’ébourgeonnage, la taille d’hiver... ça demande un vrai savoir-faire.” Aussi formateur à l’IFAPME, ce dernier plaide pour un élargissement de l’offre de formation : “À Bruxelles, on pourrait très bien former des jeunes en reconversion. Je pense que le taux de chômage le permet. Ce sont des métiers manuels, concrets, durs, mais valorisants. Mais aujourd’hui, la tendance est plutôt à supprimer des classes.” Pour l’heure, beaucoup de profils viennent de l’étranger. Aussi bien pour les saisonniers peu qualifiés



● **CHRISTIAN GELDHOF ET SON ÉPOUSE (DOMAINE DE GLABAIS)**

“Le vin, c’est aussi un retour au contact avec les consommateurs.”

que pour les très qualifiés. Les filières peinent à suivre.

Un risque de voir la bulle éclater ?

Le vin belge a clairement changé de statut. Longtemps perçu comme une curiosité ou un pari climatique, il s’impose aujourd’hui comme un segment à part entière, scruté par les amateurs comme par les professionnels. Mais derrière cette montée en puissance, certains s’interrogent : l’enthousiasme est-il proportionné à la réalité du terrain ? L’offre croissante trouvera-t-elle son public dans la durée ? Vanessa Vaxelaire (Bioul) le constate : “Il y a eu une vraie vague d’installations ces dernières années. Beaucoup sont portés par la passion, mais certains sous-estiment les contraintes. Et certains aban-

donnent en cours de chemin.”

Le risque d’un emballement n’est pas à exclure. Laurent Demarque (Krayenberg) le dit sans détour : “Il faut garder la tête froide.

Le vin belge, c’est encore une aventure fragile. On peut difficilement supporter plusieurs mauvaises années d’affilée”. La tension sur le marché est un autre signal faible. “Quand tu vends à 25 euros et que le client te compare à un chablis de vignes de 20 ans à 13 euros, tu dois justifier chaque centime. Il faut raconter, incarner, expliquer. Sinon, tu ne tiens pas”, avertit Simon Delforge (Tilice). Face à ces défis, certains ont choisi la diversification. En mêlant vignes, gastronomie, œnotourisme et événements. Tous devront choisir la singularité. Pour durer, le vin belge doit rester fidèle à ce qui fait sa force : une viticulture à taille humaine, des bulles identitaires, des cépages adaptés, une approche durable. Et surtout, un lien sincère avec ses consommateurs.

2025 ne sera sans doute pas un tournant à elle seule. Mais si les bonnes années s’enchaînent, le secteur pourrait se consolider sérieusement. ①

● ● ●
“Nous ne serons jamais la Champagne. Mais nous pouvons devenir une alternative crédible, identitaire, sincère. BelBul, c’est un levier pour y arriver.”

VANESSA VAXELAIRE (CHÂTEAU DE BIOUL)