



## *Le P'tit Bouchon*

### Sommaire

- Recette
- Article de presse (résumé)
- Petites annonces
- Enigme
- Les vignerons français redressent la tête
- Comment acheter son vin ?

Bienvenue aux amateurs de vins, filles et fils de Bacchus que notre professeur va initier aux plaisirs de ce divin breuvage. Bon perfectionnement pour les autres. Bonnes dégustations.

### Recette

**Cailles aux pommes et au citron.** Pour 4 pers. : Préparation 20 min - Cuisson 35 min

**Ingrédients :** 8 cailles prêtes à cuire, 5 pommes, 1 citron jaune et 1 vert, 10cl de jus de pomme, 50 gr de beurre, 2 c à s d'huile d'olive, 2 c à s de rhum (brun), 2 clous de girofle, 2 pincées de cannelle, 2 c à s de poivre vert, ½ c à café de sucre en poudre, sel, poivre.

Rincez les citrons. Coupez-les en tranches fines. Plongez les 2 min dans de l'eau bouillante. Egouttez-les. Rangez-les dans une sauteuse. Ajoutez le clou de girofle. Versez 2 c à s d'huile d'olive. Salez. Saupoudrez de sucre et de cannelle. Couvrez et laissez étuver sur feu doux pendant 15 min.

Dans une cocotte, chauffez 25 gr de beurre et faites dorer les cailles. Arrosez-les de rhum et flambez avec précaution.

Epluchez 3 pommes. Rincez les 2 autres. Coupez les toutes en quartiers. Enlevez le cœur et les pépins. Rangez les quartiers autour des cailles. Versez le jus de pommes. Salez et poivrez. Couvrez à moitié et faites cuire doucement 15 min.

Ajoutez les rondelles de citron, le poivre vert et le reste de beurre. Laissez cuire 5 min. Servez chaud et accompagnez de pommes pailles.

Délicieux.

## Vendanges Italie

(extrait de La dernière Heure)

Les vendanges 2007 en Italie sont les plus faibles de ces 60 dernières années avec 40,5 millions d'hecto de vin attendus, soit une baisse de 18% par rapport à 2006.

Le climat bizarre qui a accompagné le cycle végétatif de la vigne a entraîné « une qualité hétérogène » du vin allant de l'intéressant dans le sud à l'excellent dans le nord, selon l'association des œnologues italiens.

Assoenologi rappelle que l'Italie représente environ 17% de la production mondiale de vin, estimée à une moyenne de 300 millions d'hecto par an sur la période 2004-2006. La CA est de quelque 10 milliards d'euros par an, dont 3,2 milliards à l'exportation.

## Petites annonces intéressantes

Nouveau au club cette année :

Le 22 novembre de 18 à 21h : 2 viticulteurs (Alsace et Languedoc) + assiette de fromages belges au club. Voir à ce sujet le courriel de Marc, le site Internet et les rappels qui se font avant chaque cours.

## Enigme

### **Solution de l'énigme précédente :**

Agnès a préparé le thon le mardi accompagné de Lirac. Dolorès s'est occupée du cabillaud le jeudi avec un Muscadet. Le lundi, Emma a fait un espadon avec un Bourgueil, tandis que Maud a préparé le mercredi une daurade servie avec un Sancerre.

Nous allons essayer d'être logique..... un peu de changement

**Nouvelle énigme :** Amateurs de vin.

**Les données :** Bruno, Didier, Anne et Valérie

Provenance : Chili, Rhône, Australien et Pays d'Oc

Quantité : 3 litres, 4,5 l, 6 l et 7,5 l.

Prix : 16, 20, 30, 34 €

1. Bruno a acheté moins de 6 l de vin du Chili pour moins de 30€.
2. Les 6 litres n'ont pas été achetés par Didier, n'ont pas coûté 30€ et ne proviennent pas d'Australie.
3. Valérie a acheté 3 l pour 16€. Elle n'a pas choisi du vin Rhône ni de l'Australie.

Bon amusement et à la prochaine.

## Les vignerons français redressent la tête....

(Le vif l'express 28/9/07)

Bousculés par les produits du Nouveau monde, les vins de l'Hexagone se relèvent lentement. Contraints de s'adapter ou de mourir, ils vivent depuis quelques années une profonde mutation qui commence à payer !

Les vignerons ont exporté l'an dernier, pour 6.13 milliards d'€ de vins. Mais il ne faut pas être dupe : c'est la réussite des vins prestigieux, et la bonne tenue de leur prix qui expliquent ce joli bulletin.

Fin des années 90, la France exportait jusqu'à 17.5 millions d'hecto par an. L'an dernier, le compteur s'est arrêté à 14.1 millions.

Les vins du Languedoc-Roussillon éprouvent toujours des difficultés à se valoriser. Et le Beaujolais traverse une crise de confiance. Les viticulteurs n'en récoltent pas moins les premiers fruits d'une profonde mutation.

Aujourd'hui, les vins retrouvent peu à peu l'identité qu'ils avaient perdue depuis une vingtaine d'années, déboussolés par l'émergence des vins du Nouveau Monde, concentrés, fortement alcoolisés et boisés.

Les consommateurs ont brouillé les cartes. Tandis que la consommation des Français, premiers buveurs de vin au monde, reculait de 12% entre 2001 et 2005, celle des Américains, Britanniques, Russes et Chinois augmentait respectivement de 19, 24 37 et 22%

A l'échelle mondiale, on le voit, le bras de fer est sans pitié. Les vignerons le savent. Ils ont modifié leur outil de production pour s'adapter à la demande de consommateurs qui boivent désormais moins souvent, mais de meilleure qualité.

## Comment acheter et bien choisir son vin ?

(Le Vif l'Express 28/9)

Le choix d'un vin ne doit pas se faire à l'aveuglette. Décryptage et astuces pour ne pas se faire avoir.....

**Au Château ...** Pas de doute. Acheter chez le viticulteur constitue la formule qui procure le plus de plaisir. Prendre le temps de discuter avec le vigneron et de déguster et ne pas se laisser emporter par l'euphorie d'être sur place, sous peine de ne plus trouver les mêmes charmes et les mêmes qualités aux vins, une fois rentré chez soi.

**Chez le caviste...** Véritable trait d'union entre le vigneron et le consommateur, le bon caviste est celui qui connaît le vignoble, le viticulteur et les vins. Il doit conseiller et installer une relation de confiance. C'est sa valeur ajoutée par rapport à la grande distribution.

**En grande distribution ...** En temps normal, c'est mission impossible. Au contraire des produits frais, dont on peut jauger la mine, rien, sur une bouteille ou sur une étiquette ne constitue une preuve de qualité.

D'un point de vue pratique, évitez d'acheter une bouteille directement exposée aux néons.

Heureusement, il y a les foires aux vins. Période faste pour la grande distribution : Carrefour réalise 12% du CA en vin durant ces quelques semaines. Dans les foires de la grande distribution, on trouve de tout. Essayez de vous faire inviter aux soirées.

**Aux enchères...** Prudence, prudence Si des trésors sont parfois mis en vente, de nombreuses précautions sont à prendre. Le client ne connaît pas, en général, les conditions antérieures de conservation. Proviennent-ils d'une cessation d'activité, d'une faillite, d'un négoce, d'une succession, d'une cave, d'un restaurant ou d'une démarche spéculative !!!!!  
L'exposition des vins avant leur vente étant obligatoire, il faut s'attarder sur leur état, le niveau du vin dans la bouteille, la brillance, l'état du bouchon si possible.  
Ce type de vente est à laisser aux spécialistes ou amateurs très avertis.

**Sur Internet ...** Une multitude de sites !!! L'achat doit être empreint de mille précautions. Se méfier des sites généralisés tous azimuts. Il faut consulter des sites spécialisés : idealwine.com, fine-wine-world.com, ChateauOnline. La crédibilité du site est fonction de l'expert maison.

**En primeur...** consiste à acheter le vin au printemps qui suit la vendange alors que le vin est encore en cours d'élevage. Le prix est attractif mais il faut connaître le viticulteur et s'intéresser aux millésimes prometteurs.

**Dans les salons spécialisés...** Formule qui permet au client de rencontrer le viticulteur, de goûter les vins avant de les acheter à des tarifs moins élevés que dans le commerce.  
Inconvénient : la multitude des domaines (il faut faire un tri, sinon trop, c'est trop)  
Avantage : la multitude des domaines (permet par contre de comparer un vin)

**Via les clubs de vins...** Le client est assuré de recevoir régulièrement des catalogues. Il est livré à domicile et peut refuser la marchandise si elle ne convient pas.  
En revanche, il est impossible de goûter et les prix sont parfois élevés.  
Un petit conseil : privilégiez les clubs de bonne notoriété comme le Savour club ([www.lesavourclub.be](http://www.lesavourclub.be)).

A bientôt  
Le rédacteur en chef



[www.lacaudalie.be](http://www.lacaudalie.be)