

Du vin... de tomates!

Ça ne goûte pas la tomate et pourtant, ce vin est produit à partir de ce fruit. Pascal Miche a mis 10 ans pour obtenir le droit de commercialiser au Québec une vieille recette familiale.

L'Omerto se décline de deux façons, sec et moelleux. Et ces vins de tomates ne sont même pas rouges!

PAR FRANÇOIS DALLAIRE

C'est dans la magnifique région de Charlevoix, à six kilomètres de Baie-Saint-Paul, que Pascal Miche, un Belge, a posé ses valises, toutes bourrées de rêves, de projets et d'une recette familiale. C'est le grand jour, celui de la mise en bouteille d'un vin unique au Québec. Le vigneron peut enfin respirer. «Je suis très fier, d'autant plus que c'est vraiment une première mondiale.»

Une première, car ce vin qui tire sur le doré n'est pas tout à fait un vin, et Pascal Miche n'est pas vigneron. Ce ne sont pas des vignes qui couvrent ses champs, mais des plants de tomates. «C'est une recette qui est dans la famille depuis quatre générations», dit-il.

Il faut se rendre en Belgique pour trouver la trace de ce secret de famille. «C'était l'été de 1938. Mon arrière-grand-père faisait déjà du vin avec du raisin. Mais devant l'abondante récolte de tomates cette année-là, il s'est dit: pourquoi ne pas en faire du vin?»

À son tour, après avoir immigré au Québec, Pascal Miche a voulu perpétuer la tradition familiale, c'est-à-dire récolter des tomates à Baie-Saint-Paul et en tirer un vin apéritif qui se rapprocherait de celui que faisait sa famille en Belgique. «Nous nous sommes renseignés sur les variétés, celles qui étaient très riches en sucre, afin d'avoir moins de chaptalisation à faire durant la production et la transformation.»

Pascal Miche a étudié l'œnologie. Il sait donc comment faire du vin. Mais pour cultiver la terre, il a eu besoin de l'aide d'une agronome. «On voit dans nos essais qu'il y a certaines variétés qui ont mieux réagi que d'autres, surtout les variétés ancestrales», explique Stéphanie Tellier, une agronome qui a participé à la réalisation du projet.





En tout, 16 variétés ont été mises à l'essai. «J'ai cherché à produire des tomates à partir de semences anciennes», nous a expliqué Pascal Miche. Mais les partenaires ont aussi testé des semences qui ont fait leurs preuves dans les régions froides. Dans le lot, quelques-unes se sont bien comportées, comme la cerise noire. «C'est l'une des plus intéressantes», a remarqué Stéphanie Tellier. «Elle a une couleur particulière. Elle est rouge foncé avec des reflets pourpres. C'est une tomate qui a une saveur intéressante ainsi qu'un bon équilibre sucre-acidité.»

La tomate subarctique est une autre belle réussite. Développée au siècle dernier en Alberta, elle produit beaucoup de fruits malgré la courte saison de croissance. «Cette tomate est l'une des plus hâtives du monde. Elle peut être mûre en 45 jours. Elle est très intéressante pour le produit que Pascal veut faire, car elle contient beaucoup de jus et un taux de sucre intéressant.»

Pour lui, la culture a été toute une aventure, car il s'agit d'une terre nouvellement mise en culture, au sol rocaillieux et située en terrain montagneux. De plus, Pascal Miche souhaitait une culture biologique. Ça faisait donc beaucoup de défis à relever pour l'agronome. «C'est pour ça qu'on a travaillé avec des cultivars ancestraux. Ils étaient peut-être oubliés dans notre patrimoine, mais ils réagissent bien à nos conditions. Il est important de miser là-dessus si on veut avoir le meilleur des produits biologiques.»

Le secret de la famille est maintenant mis en bouteille. Pascal Miche l'a nommé «Omerto». Dans Omerto, il y a Omer, le nom de son arrière-grand-père belge, celui qui faisait du vin de tomates. «Quand je tiens cette bouteille, c'est ma famille que je tiens en main, quatre générations en somme.»

De la terre à la table

Pascal Miche plantera en juin ses prochaines plantules de tomates en pleine terre.

«La récolte commencera en août et devrait durer quelques semaines.» Après la récolte, les variétés et les couleurs seront toutes mélangées dans un seul récipient. On écrasera ensemble les tomates rouges, orange et dorées pour en extraire le jus.

La méthode de vinification est la même qu'avec des raisins, soit une fermentation avec levure et macération. Après la fermentation, les pigments colorés des tomates ne seront plus visibles. Du champ à la bouteille, il faudra compter neuf mois.

QU'EST-CE QUE ÇA GOÛTE?

Pascal Miche commercialise deux vins, l'un sec et l'autre plus sucré, les deux ayant le même taux d'alcool, soit 18 %. Il suggère de servir le premier avec le fromage de chèvre chaud, le saumon fumé et les charcuteries. L'autre, le «moelleux», accompagne le foie gras, les fruits de mer et les desserts. Plusieurs goûteurs consultés ont préféré le moelleux. «Il est plus rond en bouche avec une petite note de tomates», a-t-on entendu.

Ils sont vendus dans quelques points de vente dont le Marché des saveurs (au marché Jean-Talon) ainsi qu'au marché du Vieux-Port de Québec. Le prix risque de freiner les ardeurs des curieux. La bouteille de 750 ml est vendue 33,36 \$, que ce soit pour le sec ou le moelleux. Heureusement, les petits formats sont plus abordables: le 375 ml se vend 23,70 \$ et le 200 ml se détaille 14,04 \$. À ce prix, il faut ajouter les taxes de 14,6 %.

Un parcours parsemé d'embûches

En commercialisant son vin pour la première fois l'an dernier, Pascal Miche a atteint son but. Mais la route pour y parvenir s'est avérée une course à obstacles. «C'était long et pénible. Pour pouvoir faire accepter le projet, il a fallu à peu près huit ans avec la Régie des alcools et des jeux. J'ai dû remonter jusqu'au 15^e siècle pour leur faire comprendre que la tomate était bel et bien un fruit et qu'elle pouvait être transformée en alcool. J'ai fait mes premières démarches le 12 mars 2001 et j'ai reçu le permis en main le 10 mars 2011. Mais je suis très tenace.»

Sa ténacité a porté fruit, puisque sept mois après la commercialisation de son produit, ses 17 000 bouteilles ont toutes été vendues. «Les gens qui en ont acheté reviennent s'en procurer. La réponse est très positive. Cette année, je double ma production. De plus, on m'a même demandé de commercialiser mon produit à l'étranger», nous a-t-il confié en entrevue.

Pascal Miche a dû compter uniquement sur lui-même et son entourage pour développer son entreprise. «Je n'ai pas eu un sou de subvention. Rien non plus de la Financière agricole, qui jugeait le projet trop risqué. Par contre, je suis bien content aujourd'hui, parce que je ne dois rien à personne.» Par un détour ironique de l'histoire, il fait maintenant partie du circuit touristique de la région. «Je reçois 110 visiteurs par jour!»

