

LA REVUE DU  
**vin**  
DE FRANCE

larvf.com

**TÉMOIGNAGE**  
Émotions, hésitations...  
dans la peau d'un  
dégustateur  
à l'aveugle

# Foires *aux* Vins

**ENFIN L'ANNÉE  
DES BONNES  
AFFAIRES!**

**300 cuvées à saisir**

**DÉGUSTATION**  
L'Afrique du Sud  
se rapproche  
de l'ancien monde

**Primeurs 2019**  
L'année des cabernets

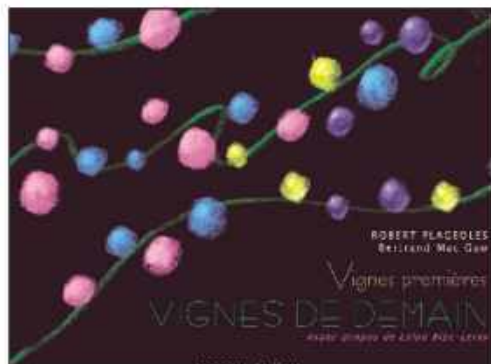
**NUMÉRO SPÉCIAL CONSEILS D'ACHAT**





LE LIVRE DU MOIS

## Les Plageoles, dompteurs de vignes



Chez les Plageoles, on est vigneron de père en fils. Chez eux, on peut dire qu'on réfléchit au vin mousseux de Gaillac depuis plus de deux siècles (et peut-être avant !), sans oublier de penser à Limoux qui, avec le même cépage, le mauzac, baptisé localement blanquette, prétend, en usant des mêmes techniques, vinifier des mousseux au XV<sup>e</sup> siècle (bouteilles et bouchons ne sont pas évoqués).

Au XIX<sup>e</sup> siècle, Émile Plageoles (le grand-père) vinifie, exploite des "filtres à manches" et prépare ses "bases de mousseux" comme le fait aujourd'hui Robert Plageoles. Mais ce dernier ne se contente pas d'un seul type de vin. Il imagine le "vin de voile", un vin jaune unique dans cette région, redécouvre le cépage prunelart et, enfin, travailleur acharné, devient l'historien de Gaillac et de sa région. Le chapitre consacré à la forêt de la Grèsigne et à la découverte de la lambrusque (vigne sauvage se reproduisant sur place depuis 140 millions d'années) explique le titre de ce volume riche sommairement évoqué.

Michel Dovaz

*Vignes premières, vignes de demain*  
Robert Plageoles et Bertrand Mac Gaw  
30 x 21 cm, 108 p., 32 €  
Éditions Tonnerre de l'Est

L'IMPROBABLE DU PROFESSEUR FABRIZIO BUCELLA

## L'effet nocebo en dégustation

Nous connaissons tous l'effet placebo ("je plairai" en latin), c'est-à-dire l'effet psychologique positif lié à l'absorption d'une substance sans efficacité thérapeutique démontrée. Une illustration de cet effet : faire croire qu'un vin vaut très cher pour qu'il paraisse meilleur qu'il ne l'est réellement. L'effet nocebo ("je nuirai") nous est moins familier. Exemple : un vin qui est présenté comme bon marché semble quelconque alors qu'il est magnifique !

Dans les deux cas, il s'agit de flouer le dégustateur, de démontrer que son attente prend le pas sur ses sensations et que c'est elle l'origine de son plaisir. Mais est-il possible de tester l'influence de nos attentes sur nos sensations sans être trompé ? L'économiste californien Robin Goldstein a eu une idée astucieuse. Il a formé deux groupes de personnes à qui il a servi deux vins : l'un à l'aveugle, l'autre étiquette découverte.

Le vin étiquette découverte était accompagné de son prix : 5 \$ (environ 4,40 €) pour le premier groupe, 50 \$ (environ 44 €) pour le second. Les deux groupes pensaient que le vin à l'aveugle était différent du vin servi étiquette découverte, alors que les deux vins proposés étaient identiques.

L'attente du dégustateur prend le pas sur ses sensations ; c'est elle l'origine de son plaisir.

Résultat : 59 % des sujets ayant fait l'expérience avec le vin à 50 \$ ont préféré la bouteille dont ils connaissaient le prix. En revanche, seulement 26 % des sujets ayant dégusté le vin à 5 \$ ont choisi la bouteille dont le prix était affiché.

Ces données sont cohérentes avec la théorie des perspectives de Kahneman et Tversky émise en 1979 et récompensée par un prix Nobel en 2002. Celle-ci énonce une aversion au risque. En résumé, la crainte de perdre 1 000 euros n'est pas compensée par l'espoir d'en gagner 1 000 (on table plutôt sur un gain de 2 500 pour compenser psychologiquement la perte de 1 000). Il est donc logique que les sujets prennent le risque de préférer la bouteille mystère lorsqu'ils ont l'information que le vin identifié coûte 5 \$, mais qu'ils réfutent le risque avec le vin à 50 \$.

L'expérience nous enseigne surtout qu'en matière de goût, nous ne considérons pas nos choix comme fiables, sinon le risque n'existerait pas. Si saint Thomas avait prétendu croire ce qu'il goûtait et non ce qu'il voyait, il ne serait pas passé à la postérité comme exemple canonique du sceptique, mais comme un farfelu.

Fabrizio Bucella

Professeur à l'Université libre de Bruxelles

