



## « TITAN », le vin Congolais à base de raisins sauvages

Fort de ses 14% de taux d'alcool, et de sa vinification unique, le vin « Titan » de Monsieur Thristan Massala, PDG de l'entreprise SAB AGRO, n'est pas passé inaperçu lors de la foire sur la transformation agroalimentaire dénommé « Ku dia Mboté », qui en kituba veut dire « bien manger ». C'est avec plaisir que nous sommes allés à la rencontre de ce fabricant de vin fruité à base de raisins sauvages. Son approche met en lumière l'importance du terroir dans la création de vins d'exception. Comme le dit si bien l'adage, « Toujours le vin sent son terroir », une maxime qui résonne particulièrement avec la philosophie de Thristan. Découvrons ensemble son histoire et sa vision de l'art de la vinification.

Asos : Bonjour Mr Massala, vous êtes, PDG de l'entreprise SAB AGRO, entreprise spécialisée dans la transformation Agro-alimentaire. Vous produisez du vin, à base de produits forestiers non ligneux, pouvez-vous nous en dire plus ?

Mr Massala : Il s'agit là d'un terme scientifique pour désigner ce qu'on appelle chez nous les « malombo, les ntui teke » ce que les femmes consomment en général avec du sel.

Parlez-nous un peu du process, comment parvenez vous à obtenir ce vin fruité !?

Nous procédons avant tout par la collecte des fruits grâce à nos fournisseurs au niveau des forêts, et au Congo nos deux différents types de climat présente un avantage en ce sens que lorsqu'il y a saison sèche dans la zone nord par exemple, et qu'il y a pénurie de ces fruits on peut s'en procurer dans la zone sud du pays et Vice versa. Et une fois la livraison faite on procède à la transformation du vin, donc nous avons mis une gamme de vins rosés, de vins blancs, et rouge fait à base de ces fruits-là.

Asos : Combien de temps faut-il avant la fermentation et l'obtention du vin alcoolisé ? Et la production de la matière première est-elle assez considérable pour pouvoir produire le vin à la demande ?

Mr Massala : Chez nous la fermentation prend jusqu'à 3mois et bien sûr que la quantité est considérable pour pouvoir couvrir le marché. D'ailleurs à ce jour nous nous avons des points de vente et distribution à Brazzaville dolisie et très récemment à Pointe noire. Certes les quantités sont limitées car nous venons à peine d'intégrer le marché.

Asos : avez-vous déjà à ce jour reçu un quelconque soutien du gouvernement ou d'une institution ?

Mr Massala: Oui, nous avons bénéficié de l'appui de la CONFESJES qui est la conférence des ministres de la jeunesse et de la francophonie et nous avons été soutenu par le ministère de la jeunesse et des sports de la formation qualifiante et de l'emploi ainsi que d'une subvention d'un million comme première tranche et d'un fond incitatif qui nous a permis de passer de l'idée à la mise en pratique du projet avec des équipements adéquats. Et nous restons dans l'attente de la seconde tranche pour renforcer nos capacités de production.

Asos : Au Congo la question de la certification est délicate, parlons de la qualité l'avez-vous soumis à l'expertise ?

Mr Massala : Oui, au niveau de la Conoc nous avons procédé avec l'appui du ministère à des prélèvements pour des analyses physico chimiques et micro biologique donc vu que c'est tout un processus en vue d'obtenir la certification, nous sommes encore à pied d'œuvre.

Et nous sommes confiants que nous l'aurons grâce à l'agence Congolaise de normalisation et de qualité.

Asos : Parlez-nous des difficultés que vous rencontrez dans le processus de production de ce vin Titanesque ?

Mr Massala : La difficulté réside au niveau des équipements. Nous avons dans un premier temps prouvé que nous avons la maîtrise du process, mais aujourd'hui par rapport à la demande nous sommes limités et donc nous avons besoin de plus d'équipements de production comme les d'installateurs, des pasteurisateurs et des cuves de stockage.

De plus au final c'est le packaging aussi qui manque par ce qu'au Congo il n'y a pas de verrerie. Donc nous importons et cela génère des coûts de production qui ont un impact sur les prix de vente. Nous lançons donc cet appel à nos autorités de penser à créer des entreprises de packaging pour encourager les acteurs de l'agroalimentaire afin de favoriser l'esprit d'entrepreneuriat.



Article de Mr AME

Pour le Mag de l'ASOS

[Read More](#)

---