

Des vignerons sur le pont pour séduire les acheteurs

Fin mars, les œnocentres de Gironde ont organisé leur premier Wine Dating, à bord d'un bateau amarré sur la Garonne. L'occasion pour 45 viticulteurs de défendre leurs productions face à des acheteurs.





1 LES QUARANTE-CINQ VIGNERONS GIRONDINS sont fin prêts pour accueillir les acheteurs à bord du Sicambre.

2 THOMAS OUDIN ET NICOLAS LE DILY, fondateurs de Winepépité, un caviste en ligne spécialisé dans les ventes éphémères.

3 FLORENCE BEURG, directrice des achats chez Yvon Mau, est en quête de vins originaux pour répondre à un appel d'offres canadien.

4 SUR LE STAND DES VIGNOBLES LOPEZ, en AOC Bordeaux, Géraldine Lefebvre-Lopez présente entre autres le blanc Sém, une cuvée bio 100 % sémillon.

Ce 25 mars, 13h30 : c'est le va-et-vient pour les viticulteurs qui, chariot en main, acheminent leurs vins à bord du

Sicambre, un bateau amarré face au quai des Chartrons, à Bordeaux. Les tables sont recouvertes de nappes en papier, de bouteilles sagement alignées, de crachoirs et de cartes de visite bien en vue.

Ils sont 45 viticulteurs à participer au premier Wine Dating organisé par les œnocentres de la chambre d'agriculture de la Gironde. L'objectif ? Mettre en relation ces producteurs avec des acheteurs professionnels. Près de 200 d'entre eux ont répondu présent pour cet évènement B to B.

Sur le pont principal, Nicolas et Thomas, à la tête de Winepépites, un caviste en ligne spécialisé dans les ventes éphémères, dégustent un graves blanc sec de Château Cailleton. « *Nous cherchons des vins surprenants pour nos clients qui nous font confiance* », indique Nicolas. « *Alors ce blanc ?* », l'interroge Jean-Bernard Mussotte, le propriétaire du château. « *Il est bon. C'est un graves assez attendu.* » Silence. Jean-Bernard Mussotte tente de donner quelques infos sur son domaine familial de 8 ha, installé à Mazères. Il parle de l'assemblage de ses vins, du fait qu'ils se

conserver au-delà de cinq ans, de sa certification HVE. Les deux cavistes restent sans réaction. Et s'en vont. « *On va faire le tour de tous les stands. Si on est intéressés, on reviendra lui poser des questions et parler tarifs* », nous confient-ils.

Une acheteuse en virée

Autre ambiance sur le stand de Grande Maison, la propriété de 14 ha de Benjamin Chabrol, à Monbazillac, en bio depuis trente ans et en biodynamie depuis 2018. Florence Beurg, directrice des achats du négociant Yvon Mau, annonce la couleur : « *Je dois répondre à un appel d'offres canadien, 2 500 à 5 000 cols. Ils veulent du bio, une exclusivité.* » Benjamin est tout ouïe. Plutôt que de l'abreuver de paroles sur son domaine, il lui fait tout de suite goûter son monbazillac Cuvée des Anges. Florence s'enthousiasme : « *Il y a du fruit confit, du gras. Cela correspond à leur goût.* » Ils s'échangent leurs cartes de visite. Elle le rappellera. Nous suivons Florence Beurg dans son tour de piste. Un viticulteur en AOC Bordeaux lui fait un grand sourire, lève la main pour l'attirer. Pas de chance pour lui : elle passe son chemin. « *Des bordeaux, j'en ai beaucoup*, nous explique-t-elle. *Je cherche des niches,* »

LE SICAMBRE, bateau amarré face au quai des Chartrons, à Bordeaux, accueille le premier Wine Dating organisé le 25 mars par les œnocentres de Gironde.

PHOTOS : LAURENT WANGERMEZ

> des cuvées qui sortent du lot, que ce soit au niveau goût, des cépages, du mode de culture, de l'habillage. Je cherche aussi des millésimes anciens. »

En quête de pépites

On s'arrête devant les bouteilles de Château Ségur, Haut-Médoc. « J'ai besoin d'un haut-médoc pour un client anglais. Vous avez des choses à me proposer ? » demande-t-elle à l'exposant. Pierre Grazioli lui propose de goûter son Château Ségur-Fillon, millésime 2016. « Pourquoi pas, ça peut intéresser mon client », dit-elle. Le viticulteur, n'essaie pas de l'impressionner. Il indique simplement qu'il fait 20 000 cols par an de ce vin qui est un assemblage 45 % cabernet-sauvignon et 55 % merlot. Sa voix trop basse, à peine audible, n'empêche pas l'acheteuse de noter les informations sur son petit carnet et de juger le vin qu'elle découvre. « On est sur le fruit. Il est bon à boire. » Puis elle goûte Château Ségur 2016, 40 % cabernet sauvignon, 33 % merlot, 20 % cabernet franc, 7 % petit verdot. Élevé 12 à 14 mois en barriques renouvelées chaque année au tiers. Elle apprécie : « Par rapport au Ségur-Fillon, il y a plus d'épices, plus de velouté, une belle fraîcheur. » Pierre Grazioli reste imperturbable. Puis Florence se dit qu'il y a peut-être un problème : le prix. Elle s'est fixé un maximum de 6 € HT par col et suppose que Château Ségur est plus cher. « On est entre 8 et 9 € », confirme Pierre Grazioli. L'acheteuse doit se rabattre sur le Ségur-Fillon. « A-t-il obtenu des récompenses aux concours de Paris, de Bordeaux, une citation au guide Hachette ? » demande-t-elle. Aïe ! Les médailles, ce n'est pas le truc de

Pierre Grazioli. « Vous êtes en HVE ? » « Nous sommes en lutte raisonnée. Je n'ai pas envie d'être en HVE. Je n'aime pas appartenir à des normes », lâche-t-il, toujours autant sur la réserve. Pas de quoi la perturber : « Avec un marché de 25 000 cols, vous pouvez m'assurer un suivi régulier ? » « Oui, sauf accident climatique », répond le viticulteur. L'étiquette de Ségur-Fillon est aussi un plus : « Mon client anglais veut du traditionnel. C'est le cas pour cette étiquette qui met en avant la photo du château », fait-elle remarquer. En balayant du regard les autres stands, Florence est attirée par ce qu'elle croit être un vin orange : la cuvée Folle Odyssée du domaine du Beyssac. « Ça y ressemble, mais c'est un blanc sec, cépage gros manseng, un vin de France en biodynamie, superbe avec des mets asiatiques », annonce, sûr de lui, Fabien Charlou, qui représente ce domaine de



7 ha, implanté à Marmande, en bio depuis 2013 et en biodynamie depuis 2017. Florence prend la bouteille en photo et note sur son carnet que le vin a été collé à la bentonite, qu'il n'a pas été filtré à la mise en bouteille et qu'il est « aromatique, autour de la pomme ». Fabien interroge : « Vous êtes caviste ? Dans la restauration ? » « Non, acheteuse pour un négociant ». Sans perdre de temps, Fabien fait goûter Le Monde d'après, un côtes-du-marmandais 100 % malbec, clin d'œil au premier confinement dû au Covid. « Il est riche », lâche-t-elle. Puis il lui sert Le Monde d'après 100 % abouriou, dans la même appellation. « Nous devons nous démarquer absolument, même si ce n'est pas évident » glisse Fabien. Il lui donne





5



6



1 PIERRE GRAZIOLI, propriétaire de Château Ségur, en Haut-Médoc.

2 FRANÇOIS BESANÇON (à droite), caviste qui travaille sur cinq marchés par semaine.

3 SUR LE PONT du Sicambre où se tient la première édition du Wine Dating de Bordeaux.

4 LA CUVÉE SANS SULFITES du domaine de Golse, dans l'appellation Bergerac.

sa carte et lui propose de lui envoyer ses tarifs. Florence est preneuse. Juste à côté, une autre bouteille l'attire : la cuvée sans sulfites du domaine de Golse, 32 ha à Port-Sainte-Foy dans l'appellation Bergerac. « Pourquoi la faire en IGP Périgord ? » interroge-t-elle. « Périgord, ça a un côté terroir. Et c'est aussi une façon de sortir du lot. On produit 1900 cols de cette cuvée qui est une première pour moi. On est sur des vignes de 25 ans, avec un élevage en cuves en béton », indique Léo Bertrand, qui travaille sur ce domaine avec son père. L'acheteuse est enthousiaste : « Il est très bien fait ce malbec. Et l'étiquette est sobre, moderne. Toutes les infos y sont. Bravo, je prends votre carte. »

La nouveauté, un argument clé

Cette fois, Florence nous laisse pour rejoindre le pont supérieur du bateau où une vingtaine de vignerons attendent eux aussi les acheteurs. Quant à nous, nous restons sur le pont principal où Gaétan Martos, à la tête de la Tonnellerie Bordelaise, est en grande conversation avec Géraldine Lefebvre-Lopez, des vignobles Lopez, en AOC Bordeaux à Saint-Martin-du-Puy. « Nous sommes venus pour retrouver des clients fidèles comme Géraldine et pour en rencontrer de nouveaux », indique ce fournisseur. Notre tonnellerie a conçu une barrique biodynamique dans du bois coupé suivant le calendrier lunaire. Elle a servi pour le blanc, baptisé Sèm, des vignobles Lopez, une cuvée bio 100 % sémillon. » Verre en main, il apprécie Sèm, millésime

5 JEAN-BERNARD MUSSOTTE, le propriétaire du Château Cailleton, à Mazères.

6 THIERRY TARTAS présente les vins produits par son fils Benjamin, vigneron à Morizès.

2020 : « Il a une belle puissance aromatique ». « Tu viens bientôt à la tonnellerie ? On t'attend », lance-t-il à Géraldine, avant de poursuivre sa visite. Un peu à l'écart, François Besançon, caviste, fait le point sur tout ce qu'il a dégusté. Il feuillette son carnet rempli de notes. « Je travaille sur cinq marchés par semaine à Bordeaux et dans les Landes. Je présente 80 bouteilles de toute la France. Je viens ici découvrir de nouveaux propriétaires. Je goûte le plus possible. Ma clientèle demande de plus en plus des vins de garde, souples que l'on peut boire rapidement. Ce que Bordeaux commence à comprendre. Elle veut aussi de la nouveauté » indique-t-il. Un médoc et un bordeaux lui ont tapé dans l'œil. Reste à se mettre d'accord sur les tarifs. Sur le stand de Benjamin Tartas, c'est son père Thierry, que l'on rencontre, pas peu fier de présenter les cuvées élaborées par son fils « artisan vigneron » à Morizès. Ainsi, Incipio, un 100 % malbec, élevé en jarres produit à 1500 cols, ou encore Baraquet, 60 % castet noir, 40 % malbec, produit à 700 cols. Tous deux en vin de France. Thierry Tartas ne croit plus aux AOC, « trop rétrogrades et qui ne permettent pas des évolutions ». Il semble avoir séduit avec Incipio et Baraquet : cinq cavistes ont montré un intérêt pour ces cuvées de niche et devraient passer commande. ●

COLETTE GOINÈRE



LAURENT BERNOS, DIRECTEUR PÔLE VITICULTURE-OENOLOGIE, CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA GIRONDE

« UN PREMIER TEST RÉUSSI »

« Nous travaillons avec de petites propriétés qui souffrent. Avec ce Wine Dating, nous avons voulu les mettre en relation avec des acheteurs. Le tout en privilégiant le côté intimiste en limitant le nombre de viticulteurs à 45, tous clients d'un de nos trois œnocentres de Blanquefort, Soussac ou Bergerac-Duras. Sur les 200 acheteurs attendus, 160 sont venus et ont découvert plus de 200 vins,

des effervescents, des blancs secs, des blancs de noir, des rosés, des rouges, des pet'nat, des vins orange, des cuvées atypiques... Ce premier test est réussi. Le fait qu'il y ait un petit nombre de viticulteurs leur a permis de beaucoup échanger avec les acheteurs et d'avoir de vrais contacts. Certains ont eu des commandes fermes. En tout, nos œnocentres réunissent quelque 800 clients. »

© ALBAN GILBERT