

## MEURSAULT

# Crémants : la maison Moillard monte en pression

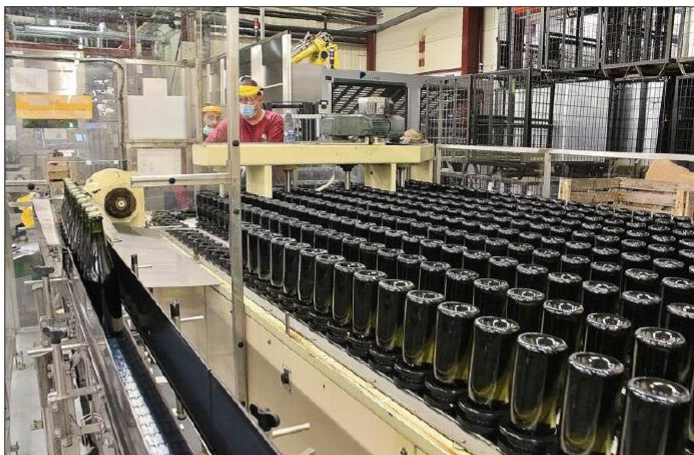
Avec de gros investissements dans le matériel d'élaboration des crémants ces dernières années, un élargissement de la gamme et des approvisionnements en raisins et moûts de plus en plus stables, la maison Moillard parie sur les crémants de Bourgogne, qui ne sont plus seulement des vins de fête.

Dans les locaux de la maison François Martenot, les bouteilles de crémant défilent sur la chaîne de fabrication. Le matériel est moderne, et les employés s'activent autour des machines pour garantir la continuité d'une production qui ne cesse de progresser. « Nous produisons ici 1 700 000 bouteilles par an, avec une croissance à deux chiffres. Quand le groupe a acquis l'entreprise en 2017, nous avons tout repris en main », souligne l'œnologue Mikaël Fuchs en déambulant prudemment dans un lieu de travail où la charge augmente d'à peu près 30 % pendant les fêtes.

## Les amateurs bullent aussi l'été

« C'est le grand rush de la fin d'année en ce moment. Historiquement, la période de Pâques et la fin d'année sont intenses. On commence à monter en charge dès le mois de septembre. Ce qui est nouveau, c'est l'augmentation de la consommation de crémant le reste de l'année. L'été, par exemple, est de plus en plus propice. Le seul vrai creux, c'est de janvier à mars. Cela permet aussi de souffler un peu et de faire de l'entretien », observe Benjamin Le Berre, directeur de la maison Moillard.

Sous cette « marque » qui est avant tout un acteur histori-



Pendant cinq minutes, le col des bouteilles à l'envers, où descend le dépôt est refroidi à - 24° afin de le figer avant le dégorgement. Photo LBP/M. D.



Les cages de remuage permettent de faire redescendre le dépôt dans le goulot en 48 heures. Photo LBP/M. D.

que de la région, né en 1850 à Nuits-Saint-Georges, la maison de négoce développe, depuis avril 2017, une gamme de crémants qui atteint désormais les 300 000 étiquettes annuelles. Avec un blanc, un rosé, une cuvée prestige 100 % chardonnay, une cu-

vée HVE lancée cette année et bientôt une cuvée bio, la maison applique une des recettes des Grands chais de France : « On a un vrai savoir-faire crémant. C'est pour nous une obligation qui a été appliquée dans toutes les régions où le groupe en

produit », affirme Benjamin Le Berre.

## Soixante vignerons engagés avec le négociant

Pour alimenter cette production, dont 90 % sont vinifiés à Meursault, Moillard est alimenté à 30 % en raisin et à

« Les vignerons doivent se rendre compte de la qualité du produit que l'on crée avec leurs raisins. »

Mikaël Fuchs, œnologue

60 % en moût. Les 10 % restants sont achetés en vrac. « Sur cette proportion déjà élevée, 80 % des approvisionnements font l'objet de contrats pluriannuels. Nous avons accentué ce fonctionnement l'an dernier, avant les gélées de printemps. Ce sont des contrats engageants qui protègent vignerons et négociants. Notre ambition, c'est d'aboutir à une association de producteurs, comme c'est le cas dans d'autres régions, mais il ne faut pas brûler les étapes », avance Serge de Bucy, responsable achats, œnologie et vinification chez François Martenot, qui prend soin « de faire connaître la société et de faire évoluer notre relation ».

Les soixante vignerons concernés, qui livrent le fruit du travail effectué sur 140 hectares situés dans toute la grande Bourgogne du châtillonnais dans le nord au Beaujolais dans le sud, « doivent se rendre compte de la qualité du produit que l'on crée avec leurs raisins. C'est important pour eux de savoir », livre Mikaël Fuchs. Systématiquement millésimée, la gamme Moillard « est fabriquée pour être sur la fraîcheur. C'est notre style. Et 2021 est une excellente année en blanc », avance Serge de Bucy avec confiance. Pour goûter, il en coûte entre 9 et 10 € la bouteille.

Manuel DESBOIS

## Martenot, deuxième acheteur de la Vente des vins de Beaune

La maison Moillard, acteur viticole dont les locaux historiques sont situés à Nuits-Saint-Georges, est l'une des « marques » développées par la maison François Martenot depuis le rachat de Béjot par le groupe des Grands chais de France, propriété de la famille Helfrich. Lors de la Vente des vins du domaine des Hospices de Beaune, le paddé au numéro 109, dévolu à la maison Martenot, s'est souvent levé.

## 29 pièces de vin pour 680 000 €

À tel point que le négociant basé à Meursault est

le deuxième acheteur des crus du millésime 2021, avec 29 pièces achetées pour une dépense de 680 000 €. « C'est une grosse progression. Nous en avons acheté dix en compte propre. Les autres ont été acquises pour le compte de clients étrangers établis en Asie, au Japon, au Luxembourg ou en Europe de l'Est. Ce sont des entreprises qui sont déjà clientes de notre négoce, et qui complètent leurs gammes avec des vins des Hospices », relate Serge de Bucy, responsable, notamment, des achats.

C'est aussi le résultat d'une opération séduction

menée auprès de ces mêmes clients : « Le groupe s'est mobilisé, et ces acheteurs sont venus plusieurs jours en Bourgogne. Ludvine Griveau-Gemma (régisseuse du domaine des Hospices, ndlr) a bien travaillé, et cela les a convaincus, au même titre que la famille Helfrich. Joseph Helfrich (dirigeant des Grands chais de France, ndlr) croit à la Bourgogne, et il nous a demandé d'acheter. En blanc, nous n'avons pu acheter que quatre pièces de pouilly-fuissé, qui a un excellent rapport qualité-prix. Nous voulions du meursault, mais les prix ont flambé », détaille Serge de Bucy.



Serge de Bucy, responsable des achats de vin, œnologie et vinification, devait parfois se lever pour brandir son padel pendant la Vente des vins de novembre dernier, lors de laquelle les enchères ont été très disputées. Photo LBP/Stephane RAK