



## 4 BORDEAUX EN ALTITUDE

Les stations alpines représentent une belle part du négoce du Médoc et de la rive droite

VIN

# LE VIN EN ALTITUDE, UNE BELLE AFFAIRE

Les stations de ski, surtout celles des Alpes, représentent en temps normal une grosse part de l'activité de négoce, tout particulièrement pour les vins de Bordeaux. **BÉATRICE DELAMOTTE**

LA PÉRIODE est courte : elle se résume à un pic de consommation en hôtellerie-restauration concentré entre le 15 décembre et le 15 mars. « Cela représente des chiffres importants pour nous, même si l'activité est variable selon les stations », reconnaît Raphaël Debrabant, responsable commercial Sud-Est pour La Vinicole. « Durant les mois d'hiver, les ventes représentent 40 % de la consommation des grands vins de Bordeaux en France. » Mais pourquoi un tel succès des bordeaux ? « Ces vins supportent particulièrement bien l'altitude », explique Raphaël Debrabant. Autre atout pour les crus bordelais : l'avantage d'avoir des marques mondialement connues et référencées à l'international.

Parmi les spots de consommation français de grands crus classés, Courchevel garde le haut du podium, devant Val-d'Isère et Megève. « On note une grosse consommation dans les chalets, mais l'ouverture d'établissements haut de gamme dans ces stations facilite la vente sur table de bouteilles à trois ou quatre chiffres », précise François Chastres, directeur commercial France du négociant bordelais Barrière Frères. « Les directeurs, acheteurs et sommeliers des beaux établissements de Courchevel ont un réel amour pour les bordeaux, et leurs clients aussi, note Raphaël Debrabant. Ce sont de gros prescripteurs, même si la proximité géographique avec le Rhône, la Bourgogne et la Provence est plus marquée. Les grands crus classés de Bordeaux

réalisent la moitié de leurs ventes dans la station, même s'il y a de grandes disparités entre 1850 et Le Praz. » Autre argument en faveur des vins de Bordeaux, la notion de millésime. « À la montagne, ce qui compte pour le client, c'est, dans l'ordre, l'appellation, le millésime et, après seulement, le prix », note François Chastres. Une stratégie qui donne le prix moyen d'une bouteille autour de 100 euros, d'autant que certains restaurateurs, pas toujours scrupuleux, n'hésitent pas à faire des marges astronomiques sur les entrées de gamme.

Autre ambiance à Val-d'Isère, réputée pour ses après-ski particulièrement dynamique, ses dîners et sa vie nocturne. « Une station pour skieurs épicuriens », reconnaît François Chastres, pour qui une des plus belles caves de la ville se trouve chez Nicolas et David, propriétaires du restaurant La Baraque. « Les deux associés sont de grands passionnés de vin. Leur cave est impressionnante, ils ont tout ! »

### Clientèle internationale

Megève est la station qui a le vent en poupe en ce moment. Si la clientèle française reste très concentrée sur les vacances scolaires, le village accueille une clientèle très internationale. Brésiliens, Russes, Britanniques sont nombreux, mais aussi les Genevois, qui sont très présents, même hors saison. Véritable flagship de la station, le Four Seasons Megève, qui fait partie d'Edmond de Rothschild Heritage, possède une cave





exceptionnelle, dont une collection spectaculaire de millésimes de Château Lafitte. « *Nous avons un portefeuille de vins relativement large et des sommeliers capables de satisfaire nos clients qui viennent dans nos restaurants étoilés ou d'altitude* », reconnaît Boris Bréau, directeur

général de la Compagnie vinicole Baron Edmond de Rothschild.

Si une part de la clientèle étrangère s'intéresse plus à l'étiquette, ceux issus de pays producteurs de vin sont plus attentifs au style des cuvées. « *Ils ont une culture naturelle et plus d'attente sur la qualité d'une bouteille*, explique Boris Bréau. *C'est surtout valable pour les Suisses, les Brésiliens et les Américains. Dans les établissements à la belle gastronomie, leur niveau de connaissance leur permet de se faire plaisir avec un monocépage, des vieillissements en barrique.* » Une aubaine pour les vins du groupe, qui rencontrent un beau succès dans les dix restaurants de Megève estampillés Edmond de Rothschild Heritage. « *Deux cuvées fonctionnent très bien: Château Clarke, un fleuron de l'appellation listrac-médoc, et notre chardonnay d'Afrique du Sud, Baroness Nadine*, souligne Boris Bréau. *Pour toucher une clientèle plus*

*moderne, moins consommatrice de vins de Bordeaux, nous lançons une cuvée vinifiée en amphore du Château de Malengin. Cela permet de sortir des codes bordelais avec un vin croquant, sur le fruit.* » Il faut dire que la Compagnie vinicole Baron Edmond de Rothschild dispose d'un large portefeuille de propriétés dans le monde, de la Nouvelle-Zélande à la Rioja en passant par l'Argentine. De quoi satisfaire tous les goûts.

Toute autre ambiance à Méribel. La station s'enorgueillit de son atmosphère très familiale, où l'on s'invite d'un chalet à l'autre pour partager quelques bonnes bouteilles. « *Nous nous connaissons tous*, confirme Florence Cathiard, propriétaire du château Smith Haut Lafitte. *Quand nous allons chez des amis, nous mettons souvent une bouteille dans le sac à dos.* » Florence et Daniel Cathiard partageaient d'ailleurs leur passion pour les bons vins avec les membres du Burgundy Ski Club, qui regroupait quelques propriétaires, club depuis disparu. Une consommation

à la maison, mais anecdotique dans les restaurants de la station, du moins pour les grands crus bordelais.

### Les seconds vins des grands châteaux plébiscités

Alors, qu'est-ce qui fonctionne le mieux? Quels sont les crus les plus demandés dans les stations? À La Vinicole, comme chez Barrière Frères, le constat est le même: les seconds vins des grands châteaux sont plébiscités. François Chastres le confirme: Connétable de Talbot est un vrai succès ainsi que l'Amiral de Beychevelle (propriété du négociant). Pour Raphaël Debrabant, le best-seller est Smith Haut Lafitte. « *Le château ne partait pas en première ligne, mais, aujourd'hui, la demande est forte, dans toutes les stations. Le millésime 2009, noté 100 points par Robert Parker, se retrouve plutôt à Courchevel, tandis que les Hauts de Smith sera servi au verre dans les restaurants d'altitude.* »

Quid du rosé? Les stations sont un formidable tremplin pour faire connaître le dernier millésime. « *Les premières mises sont faites pour les stations avec une vraie demande dès décembre, janvier*, reconnaît Jean-François Matton. *Beaucoup d'adresses sont heureuses de mettre en avant le dernier-né de Minuty. J'adore présenter nos vins dans des cadres aussi extraordinaires.* »



► 16 février 2021 - Special Vins



NOÉMIE EPICERIE

Le Rooftop Bar de l'hôtel du Soleil d'Or (*en haut*) et l'épicerie Noémie d'Edmond de Rothschild Heritage (*ci-dessous*), à Megève.



CAROLINE BOUQUET

