



JULIEN BARLET, vigneron savoyard, est heureux de participer au salon de Gif-sur-Yvette, son premier depuis la crise sanitaire. PHOTOS : F. BAL

« Mon premier salon depuis un an : quel plaisir ! »

JULIEN BARLET, ASSOCIÉ DE LA CAVE DU PRIEURÉ EN SAVOIE, a pu participer au salon CœnoloGif organisé par le club d'œnologie de Gif-sur-Yvette, dans l'Essonne. Une bouffée d'oxygène pour lui et les visiteurs ainsi que pour les organisateurs, malgré les contraintes sanitaires.

Il est 10 heures ce dimanche matin 14 mars. Le salon CœnoloGif vient tout juste d'ouvrir sous une halle de marché ouverte à Gif-sur-Yvette (Essonne). Quelques clients enlèvent sans s'attarder leurs commandes sur le stand de la Cave du Prieuré, un domaine de 30 ha de vignes à Jongieux, en Savoie. Puis, un couple, la cinquantaine, s'avance. « On se caille [il fait 10 °C, ndlr], mais qu'est-ce qu'on est contents d'être là, lancent-ils. On s'est dit : ce sera peut-être le seul salon de l'année, il faut qu'on y soit. » « Moi aussi je suis content d'être là. C'est mon premier salon depuis un an », acquiesce Julien Barlet. Associé du domaine avec son père Noël, son oncle Pascal et son cousin Simon, c'est lui qui tient le stand. Depuis

8 h 30, il s'installe, décharge ses cartons de vins. Il est venu avec 10 des 16 vins qu'il produit, vendus entre 6 et 16 € le col. Son domaine élabore 200 000 cols qu'il commercialise à 30 % à des particuliers et le reste à des

grossistes et des restaurants savoyards. Il subit de plein fouet l'annulation en cascade des salons et la fermeture des restaurants et des stations de ski.

« Qu'est-ce qui vous ferait plaisir ? »,

demande-t-il tout sourire à ses clients. « Du blanc », répondent-ils. Julien se lance alors : « Pour débiter, voici un jongieux issu de jacquère, un cépage savoyard. C'est un 2020. Il est floral, peu alcoolisé et légèrement perlant ;

CœnoloGif, un modèle d'avenir ?

Pour son salon organisé tous les ans mi-mars, le club d'œnologues CœnoloGif de Gif-sur-Yvette, dans l'Essonne, sélectionne 18 vigneronnes de différentes régions. Les règles sont claires : le vigneron doit être présent en personne et chaque vigneron ne peut participer que trois fois au salon afin de varier l'offre. En 2020, le salon prévu le 15 mars a été annulé le 13. Laurent Marin-Lamellet, webmestre du club, a aussitôt créé une « market place », regroupant l'offre des exposants afin que les membres du club puissent acheter les vins auprès des vigneronnes. En mai dernier, les vigneronnes ont ainsi livré 2 700 cols au club que les acheteurs sont venus chercher par la suite. Cette année, le club a à nouveau ouvert cette « market place », pour parer à une possible annulation. À charge pour les clients de retirer leurs cartons le jour « J » directement sur le stand du vigneron. Ce type de salon – en extérieur, à taille humaine, avec une petite sélection de vigneronnes et une market place permettant aux clients de commander à l'avance – pourrait faire école à l'avenir.



1



2



3

1. POUR RESPECTER LA JAUGE de 100 personnes, les organisateurs du salon, le club d'œnologie de Gif-sur-Yvette, ont mis en place un système de jetons donnés à l'entrée aux visiteurs qu'ils rendent à leur sortie.

2. LAURENT MARIN-LAMELLET avec sa femme Judith. Webmestre du club CœnoloGif, il a créé une « market place » regroupant l'offre des exposants afin que les membres du club puissent acheter leurs vins.

3. HÉLÈNE ET ÉRIC, des habitués du salon, ont reçu une invitation de Julien Barlet. Ils en profitent pour faire le plein de cartons.

ça va très bien avec l'apéritif ou avec les spécialités savoyardes. Ensuite, je vous proposerai la roussette de Savoie issue de notre deuxième cépage typique, l'altesse. Elle a un côté un peu plus floral. Puis le cru Marestel 2019. C'est toujours de l'altesse, mais il est plus riche, plus minéral, plus charpenté. J'ai aussi un crémant de Savoie. Le dernier-né : on a eu l'AOC en 2014. »

Contexte sanitaire oblige : il est interdit de cracher. Avant qu'ils ne dégustent, Julien le leur rappelle. « Les crachoirs, c'est uniquement pour vider le

fond des verres. » La dégustation terminée, le couple achète quatre cartons. Julien leur demande s'ils avaient reçu une invitation, note leur nom et leur mail, comme il le fera pour tous les clients.

« Avez-vous votre mondeuse ? s'enquiert un autre couple, elle est excellente. » « Merci du compliment. J'ai la mondeuse tradition et la Compostelle 2017 issue de vieilles vignes, vraiment superbe. » Le couple goûte ces deux vins rouges. « Ah ce froid ! s'exclame la dame, les mains autour de son verre pour le réchauffer. Pour les blancs, c'est génial, mais pour les rou-

ges c'est un peu difficile. Comme c'est la première foire aux vins depuis un an, on veut en profiter. Le Compostelle, on peut le garder ? »

« Oui bien sûr, répond le vigneron. Ces dernières années, on a été gâté par le climat, mais c'est aussi un gros travail à la vigne, ce qu'on appelle les vendanges en vert. L'été, on laisse seulement cinq grappes par cep. Tout se fait manuellement, mais à l'arrivée, ça vaut le coup. »

S'approchent Jean-Michel et son beau-frère Alain. « On a été invités, donc on honore l'invitation », lance

Jean-Michel, venu spécialement de Poitiers en week-end chez son beau-frère qui habite à une quinzaine de kilomètres de Gif-sur-Yvette pour participer au salon. Jean-Michel anime lui-même un club de dégustation et organise un salon en novembre, annulé en 2020. « J'étais curieux de voir comment cela se passe et puis c'est le premier salon depuis si longtemps. Ça fait plaisir. » Les deux visiteurs goûtent les blancs et prennent trois crémants et trois Marestel pour 70,20 €.

Puis c'est un visiteur venu du nord de Paris, qui vient chercher les 150 bouteilles qu'il a commandées et payées, ●●●



UNE ORGANISATION IMPECCABLE EN TEMPS DE CRISE SANITAIRE

>> Dès 7 h 30, les membres du club étaient à pied d'œuvre pour installer tables, barrières, marquages au sol puis aider les vignerons à décharger leurs cartons. À 9 h 30, Xavier Rodde, responsable de la commission salon du club, a briefé les vignerons, leur rappelant de bien faire respecter toutes les règles sanitaires à leurs clients. « Chacun a son propre verre [vendu 2 € à l'entrée, ndlr]. Le port du masque est obligatoire. On ne l'ôte que pour boire. Et on ne recrache pas : on avale », explique-t-il. Autres temps, autres mœurs !

>> Dès le mois de janvier, le club a conçu un protocole sanitaire strict et demandé les autorisations nécessaires à la tenue de son salon. Il a organisé cette édition sous une halle ouverte et non pas dans une salle fermée comme les années passées. Il a également imposé une distance d'au moins 2 mètres entre

chaque stand séparé par des barrières métalliques et un parcours fléché à sens unique pour les visiteurs. Seuls deux visiteurs pouvaient stationner sur un stand à la fois, les autres devant attendre plus loin en respectant le marquage au sol.

>> **Pour respecter la jauge de 100 personnes**, le club a mis 100 jetons en circulation. Il en donnait un à chaque visiteur entrant, en lui demandant de le rendre à la sortie pour être sûr de respecter la jauge.

>> **La police municipale le matin, puis la gendarmerie l'après-midi ont contrôlé le bon respect des règles sanitaires.** « Tout s'est bien passé, souligne Xavier Rodde, responsable de la commission salon du club, ils nous ont même félicités pour notre organisation rigoureuse. »



JEAN-PIERRE ET SON FILS NICOLAS ont passé commande à différents vigneron avant le salon. Ils s'arrêtent sur le stand de Julien Barlet pour découvrir ses vins, même si l'interdiction de cracher limite le nombre de dégustations.

● ● ● « 100 de rosé et 50 de rouge », pour sa consommation courante, mais il ne s'attarde pas.

« Messieurs-dames bonjour. Je vous propose une petite dégustation ? », lance Julien au couple suivant, des retraités. « Oui, on vient goûter le blanc et le gamay [jongieux rosé, ndlr]. Les salons de vins, il n'y en a plus, ça manque », déplorent-ils. Julien leur décrit les vins qu'ils dégustent. Ils en prennent six de chaque.

Un autre habitué du salon vient acheter du Marestel. « On en avait déjà pris en 2019, mais on n'a pas eu le temps de le voir prendre une couleur dorée, rigole-t-il. Au fait, Marestel, c'est une AOC ? » « Non, c'est le nom d'un co-teau, le plus ancien cru de Savoie. Vous voulez goûter ? » « Avec plaisir, on l'a conseillé à des amis. » « Merci beaucoup, répond Julien. C'est vrai que la réputation des vins de Savoie s'améliore, avec le Marestel, vous allez en surprendre plus d'un. »

Pour nombre d'amateurs, c'est le premier salon depuis un an. Ainsi, Marie-Joëlle et Pascale, invitées par le domaine Les Luquettes (AOC Bandol) auquel elles ont acheté 78 bouteilles, découvrent les vins de Julien, dégustent et achètent douze bouteilles avant de continuer leur tournée des stands. Même scénario pour François-Xavier et Harshad : ils sont venus car le Sa-

lon des vigneron indépendants de Paris a été annulé. « Grâce à votre invitation, on a découvert ce salon et les autres vigneron, c'est super !, s'exclament-ils. Les organisateurs font une présélection, ce qui évite de perdre un temps fou à choisir parmi tous les vigneron. Les vins sont excellents et c'est un salon à taille humaine. On reviendra ! »

17 h 45, le salon ferme. Julien n'a pas eu une minute de répit. Les dix-sept autres vigneron et les organisateurs – le club d'œnologie de Gif-sur-Yvette –, non plus. Presque un miracle que leur salon ait pu se tenir. Jusqu'au bout, le suspense est resté entier, chacun craignant une annulation de dernière minute, comme ce fut le cas l'an dernier. Mais les organisateurs du club avaient pris toutes les précautions pour qu'il soit maintenu.

Au final, près de 700 amateurs de vins – autant qu'en 2019 – sont venus à la rencontre des dix-huit vigneron présents ce 14 mars. Tous, vigneron et amateurs, étaient masqués. Mais tous étaient contents de participer à un salon réel avec de vrais échanges malgré les contraintes sanitaires. Quant à Julien Barlet, à son grand regret, c'était sa troisième et donc dernière participation. Mais sitôt rentré, il a chaudement remercié le club Œno-Gif en tentant plein d'espoir : « Si jamais l'année prochaine... »

FLORENCE BAL

1 000 bouteilles vendues en une journée

« En une journée, j'ai vendu 1 000 bouteilles à 70 clients, commente Julien Barlet, vigneron en Savoie. C'est vraiment un super salon. 500 bouteilles étaient précommandées et payées grâce à la "market place". J'ai réalisé un chiffre d'affaires de 9 000 €, en augmentation de 20 % par rapport à 2019, car j'ai invité des clients du Salon des vigneron indépendants de Paris qui a été annulé fin 2020. Jamais je n'aurai imaginé vendre autant ! Le salon m'est revenu à 1 500 € en incluant la location du stand (220 €), les frais de déplacement (496 €), l'envoi de 700 invitations (700 €) et la location d'un terminal TPE sans fil (85 €), car 90 % des paiements se font par carte bleue. J'ai également profité du déplacement pour livrer 500 cols à un caviste fidèle du département. Au-delà de l'aspect économique, participer au premier salon depuis un an a été un vrai plaisir partagé par les clients. Mais ce succès ne compensera pas notre énorme manque à gagner lié à l'annulation des salons des vigneron indépendants de Lille et Paris, à la fermeture des restaurants et des stations de ski cet hiver. »