

# Piscine, pique-nique et tire-bouchon

**CHÂTEAUNEUF-DU-PAPE** Les vignerons du château Maucoil proposent vins... baignade et terrasse gratuites

Entre un Emmanuel Reynaud (château Rayas) capable de vous claquer la porte au nez car "vous puez l'après-rasage" et le couple Bonnet du château Maucoil qui vous offre presque le gîte, les vignobles de Châteauneuf-du-Pape ne sont pas un seul et même monde. Cultivant l'esprit "vigneron indépendant" depuis qu'ils ont repris ce domaine familial de 60 ha en 2008, Bénédicte et Charles sont heureux sans se cacher. Et ils ont naturellement accepté, hier, d'accueillir tous les pique-niqueurs de passage pour leur servir du vin et roucouler ensemble. Bon, l'opération pilote dans la Vallée du Rhône n'a pas séduit grand monde: seulement deux domaines de Châteauneuf par exemple (dont La Destinée), et pas un seul nouveau client à Maucoil où les hôtes étaient un peu déçus. Leur "touche" a pourtant pour habitude faire mouche: sept jours sur sept (sauf au mois de janvier), ils laissent les tables de la terrasse ombragée à leurs clients venant avec leur repas et, après la dégustation (rouge, rosé et blanc), ils peuvent piquer une tête dans la piscine et se rafraîchir de leurs émotions. "On peut ainsi rester une journée entière à se faire plaisir", résume Charles. L'an passé, ils ont même aménagé une aire de stationnement pour les grands voyageurs. Au total, 250 camping-cars y ont cassé la croûte. Ceci expliquant aussi cela, le domaine datant du 17<sup>e</sup> siècle, qui a entamé sa mue en "bio raisonnée" (pas de



Bénédicte et Charles, des vignerons indépendants, privilégient encore l'intimité à la masse... des exportations.

/PHOTOS PASCAL POCHARD

pesticide, levures sans OGM, réduction des sulfites, etc.) et beaucoup investi dans de nouveaux outils, a économiquement "besoin de faire découvrir ses produits". Mais Bénédicte et Charles aiment autant se ren-

dre à des salons (une vingtaine par an) qu'à faire salon chez eux, aidés d'une dizaine d'employés. "Il est important pour nous de ne pas se couper de notre territoire. La démarche du vigneron indépendant nous va

très bien: il cultive, il fait et vend son vin. C'est un investissement humain très important. On accorde donc une grande importance à notre clientèle locale que l'on tente de développer." Pas par tous les moyens, mais par

toutes les bonnes idées: après avoir créé un gîte dans une bâtisse d'époque (réservé un an à l'avance), les propriétaires du domaine ont permis à une association d'organiser il y a quelques semaines un concert de

"Il est important de ne pas se couper de notre territoire"



jazz manouche avec leur vin servi au bar. "Il y avait 20 personnes qu'on connaît et au moins 80 autres que l'on n'avait jamais vus", se réjouit Charles. Bref, le couple privilégié encore l'intimité à la masse... des exportations. A ce jour, cette clientèle locale représente, via la vente directe au caveau, près de 20% de l'écoulement de production annuelle (120 000 bouteilles). 20% sont par ailleurs exportés en Europe et 25% hors de l'Europe, le reste se vendant via les salons.

A. PLESSIER

Château Maucoil, Avenue des Oliviers, Châteauneuf du Pape, tel 04 90 34 14 86.