

BEAUJOLAIS VITICULTURE

L'expérience chinoise du château des Pertonnieres

Blotti au cœur des coteaux du Breuil, le château des Pertonnieres affiche 505 ans de bonnes et loyales vendanges. Mais au chapitre de son développement, le domaine confirme une démarche tournée vers l'Asie. La fille du domaine a fait partie des précurseurs de la prospection du marché chinois. Mais par Tao, que cela prend du temps !

C'est à l'entrée de l'été 1998 que Ghislaine Dupeuble participe à sa première aventure chinoise : le salon des vins de Pékin. « J'avais 20 ans. Je travaillais avec mes parents, depuis un an au domaine, se souvient la jeune viticultrice. Alors qu'il est à Paris, pour recevoir la médaille d'or du concours agricole, mon père rencontre un Chinois. En discutant, Monsieur Meng lui explique vouloir organiser, avec le Ministère des sciences et de la technologie, un salon des vins, à Pékin. Il a besoin d'une vingtaine d'exposants. L'idée est de concurrencer une célèbre boisson gazeuse américaine en motivant les Chinois à boire du vin ».

La longue marche du Breuil à Dalian

De retour au château, Damien Dupeuble interroge sa fille. « Pourquoi pas ? OK, on y va ». Et voilà que commence la longue aventure. Sur place, c'est un succès. « Nous sommes rentrés avec plein de ventes ; de nombreux contrats avec le tampon rouge-qui, en Chine, officialise toutes les transactions, ndr. ». Et c'est l'apprentissage de la difficulté de commercer avec les Chinois. « Finalement, rien n'est parti. À chaque relance, on nous donnait une bonne raison de ne pas expédier : la fièvre du poulet, des inondations, etc. Lors des vendanges 1998, Monsieur Meng, qui possède une société de traduction sur Paris, vient visiter le château avec une délégation de Chinois. Un reportage est



■ Ghislaine Dupeuble est une pionnière du marché chinois. Photo Philippe GALLAND

même réalisé pour la télévision chinoise, sur le domaine et l'interprofession. »

Ghislaine Dupeuble poursuit le développement à l'exportation, sur les États-Unis, le Canada et la Grande-Bretagne. Le marché de la Chine semble bien plus compliqué. Stéphane, le frère, travaille à la vinification. Paul, l'oncle, est responsable des cultures. C'est en 2019 que la véritable opportunité d'y expédier du beaujolais se présente. « Nous avons envoyé un volontaire international en entreprise (VIE) pour prospecter. Ce jeune nous a expliqué qu'à Dalian, ville portuaire située au nord-est, il y avait moins de taxes ». Il trouve une importatrice. Le premier contrat est signé, qui, lui, sera honoré. C'est (presque) la fin de la longue marche.

« Depuis, chaque année, Anne Ying organise un événement autour du beaujolais. Cette année, en plus de Dalian, elle présentera nos vins à Pékin. Travailler avec la Chine est très long et, à ce jour, ne représente pas vraiment de grandes quantités. » Il reste que le marché chinois offre de

REPÈRES

■ 1512

C'est la date de fondation du domaine, avec l'achat d'une parcelle par Michaël Hasmacher. En 1919, Jules Dupeuble épouse Anna Asmaquer, unique héritière.

■ 47

C'est en hectares la superficie du domaine, qui s'étend sur 8 communes. La famille Dupeuble y cultive du gamay pour les beaujolais rouges et le chardonnay pour les beaujolais blancs.

■ 3

domaines composent le Château des Pertonnieres : domaine Les Tonnelières, le domaine Prébende et le Côteau Bellevue.

belles perspectives. Même si, du côté du château des Pertonnieres, on a compris depuis bien longtemps que les voies de Tao sont impénétrables.

Philippe Galland

« 1 500 euros pour trois bouteilles signées »

Sur leurs goûts en matière d'œnologie, « les Chinois aiment les vieilles cuvées. Des rouges de vieux millésimes ; des cuvées haut de gamme », souligne Ghislaine Dupeuble. Et, dans la perspective de se positionner comme une grande marque, Ghislaine Dupeuble apporte sa griffe sur un échantillonnage de beaujolais nouveau, chaque année.

« Cela concerne une trentaine de bouteilles. Je les signe une par une. Elles sont vendues aux enchères sur place » précise-t-elle. En novembre 2012, les parents investissent dans un voyage à Dalian. « Anne Ying a organisé une fête à l'occasion des 500 ans du domaine. Trois bouteilles sont signées sur place, vendues 1 500 euros ». Du jamais vu pour un beaujolais.



■ Stéphane Dupeuble et Anne Ying, importatrice, lors de sa visite au château. Photo Philippe GALLAND

Agence
de Villefranche-sur-Saône
15 allée des Cordeliers,
69400 Villefranche
04.74.68.10.10
lprvillefranche@leprogres.fr

Publicité
www.bjp-publicite.com

Web
http://www.leprogres.fr/
beaujolais

Facebook
www.facebook.com/
leprogres.beaujolais

ALERTE INFO ■ Vous avez une info ?
0 800 07 68 43
Service & appel gratuits
LPRFILROUGE@leprogres.fr