



Paul et Jean-Luc Aegerter



La gamme des Incontournables

À Jean-Luc Aegerter, le père, la tradition, à Paul, le fils, l'innovation. Un peu trop simple, sans doute, mais on touche tout de même à la vérité. Chez Aegerter, maison de production et de négoce familiale établie depuis 1988 à Nuits-Saint-Georges, « on sait faire des grands vins », assure Paul. Faire des grands vins, c'est le rôle du père. Seulement, s'il suffisait de faire de grands vins pour se remplir les poches, cela se saurait.

« Valoriser le reste et trouver les moyens pour se démarquer, c'est ma partie », explique Paul Aegerter. Ajoutons à cela courir le monde et conquérir de nouveaux marchés avec une « pêche » à toute épreuve. Certes, on imagine sans peine que les discussions entre le père et le fils ont pu, parfois, être houleuses. Et notamment celles qui ont abouti à la création de gammes parfaitement structurées, des basiques aux très grands vins, et baptisées les Chromatiques, les Grands Classiques, les Incontournables, les Exceptionnels. Les Chromatiques : 150 000 bouteilles de bourgogne générique avec mention du cépage, ou d'autres AOC telles que Mâcon-Fuissé... vendues environ de 5 à 7 euros HT. Une gamme au packaging décalé, qui ose la couleur. On s'assagit avec les Grands Classiques, au look plus traditionnel : chablis premier cru, meursault premier cru, nuits-saint-georges, pomard premier cru (100 000 bouteilles, 7 à 30 euros). Les Incontournables proposent de faire découvrir la Bourgogne par ses climats, l'appellation (Bourgogne, Chablis, Mercurey...) apparaissant en second plan, sur des étiquettes aux tons pastel, pour laisser place à des noms tels que Les Opales, Les Enfants Terribles ou Les Cerisiers (200 000 bouteilles, 5 à 8 euros). Une gamme « qui marche très fort dans les bars trendy », assure Paul Aegerter. Enfin, avec les Exceptionnels (25 000 bouteilles de 45 à 150 euros), on égrène les noms des grands crus : Corton Charlemagne, Batard Montrachet, Grands Echezeaux... Uniquement commercialisés en traditionnel (mais les Chromatiques pourraient trouver leur place en GD à terme), et notamment dans la grande restauration, très présents également en duty-free dans le réseau Aelia, ces vins portent tous la marque Aegerter, avec en plus deux A majuscules, l'un

plus grand que l'autre : l'initiale du nom doublée pour symboliser le père et le fils. Bien sûr, en Bourgogne, ces initiatives un peu décalées ont fait jaser : « On me dit que la gamme des Incontournables, ce n'est pas la Bourgogne, raconte Paul Aegerter. Mais les gens ne savent pas ce que c'est, la Bourgogne, d'où l'approche ludique que je leur propose. »

Revue Vinicole Internationale

Aegerter en VDP d'Oc !

Le duty-free constitue l'un des axes de développement particulièrement porteur pour la maison Aegerter. « Philippe Lanusse, l'acheteur d'œnologie français. Il a cru à ma nouvelle approche marketing, et il a apprécié le fait que je ne me contente pas de vendre mon vin : je viens aussi l'implanter et j'assure la formation des responsables de boutiques », explique Paul Aegerter. D'où la nouvelle aventure commune qui vient de commencer : le lancement d'un trio de vins de pays d'Oc de cépage (chardonnay, syrah, cabernet-sauvignon) de marque Aegerter dans le réseau Aelia (30 000 bouteilles de chaque vin au PVC de 5,90 euros). Récemment également, les Aegerter ont créé une agence (et un poste commercial confié à Carmen Deruelle) qui distribue sur la Côte-d'Or et la Saône-et-Loire les vins Aegerter, le cassis Boudier, le champagne Drappier, ainsi que les produits Gabriel Meffre, le producteur rhodanien qui, de son côté, distribue les vins Aegerter dans le circuit traditionnel France et export via sa société GM Distribution. Côté projets, la maison bourguignonne investit dans une nouvelle cuverie, et dans l'oenotourisme par le biais de Pop Corn, l'agence événementielle de Sophie Aegerter, l'épouse de Paul. En attendant, à 4 millions d'euros HT (1,7 million en 2002) dont 40 % à l'export, le chiffre d'affaires 2007 de la maison Aegerter affiche + 30 à 35 % par rapport à 2006. Et les vins estampillés Aegerter ont fait leur entrée dans le *Bettane et Desseauve*, dans le *Guide de la Revue du vin de France* et dans *Decanter*, entre autres. La preuve que tradition et innovation peuvent faire bon ménage.