



Avec modération

Paul Aegerter, un vigneron-entrepreneur qui secoue le vignoble!

A 38 ans, ce Bourguignon est un agitateur iconoclaste qui assume. «Moi, j'aime faire le vin. Mais j'aime aussi le vendre», dit-il sans fausse pudeur. Et il fait bien les deux. **Par Lomig Guillo**



BEAU PINOT

Cette cuvée 100% pinot noir est un bel exemple de ce que le domaine produit. Hautes-côtes-de-nuits 2014, Domaine Aegerter, 24 euros.

En 1988, Jean-Luc Aegerter, ancien directeur des champagnes Roederer, ouvre une maison de négoce en Bourgogne, avant d'acheter, en 1994, 7 hectares de vignes à Nuits-Saint-Georges. C'est la naissance du domaine Aegerter. En 2001, il est rejoint par son fils, Paul, qui a déjà monté plusieurs sociétés, dont une de vente de voitures de sport, sa deuxième passion.

Très vite, Paul introduit une dose de marketing dans le domaine, dépoussiérant les étiquettes et allant jusqu'à lancer une cuvée «Les Enfants terribles», assemblage de vins du Sud. Dans le paysage plutôt «tradi» de la région, le personnage détonne. «Je voulais casser les codes, dit-il, et créer des gammes autour de marques, en faisant des vins abordables mais de qualité.» En 2009, il a l'idée d'un rosé tendance, «Les Jolies Filles». Habillé d'une silhouette évoquant la célèbre petite robe noire des Parisiennes, le vin séduit et fait mouche. En parallèle, Paul développe son réseau de distribution, en s'appuyant beaucoup sur le *travel retail*, les ventes dans les aéroports. En sept ans, il multiplie par quatre le chiffre d'affaires de la maison.

Aujourd'hui, celle-ci propose une offre diversifiée. Les six cuvées produites par le domaine familial, soit 25 000 bouteilles par an, vendues de 14 à 69 euros. Puis les vins provenant de vignes en fermage (44 hectares loués à différents propriétaires), soit environ



En Bourgogne, Paul Aegerter produit des vins issus de 42 appellations. Il exporte plus d'un tiers de sa production.

500 000 bouteilles par an, vendues de 12 à 800 euros pour sa cuvée la plus prestigieuse, un Montrachet. Et, enfin, ses vins de négoce, qu'il assemble et qui représentent 500 000 bouteilles par an, dont 70% de rosé.

Son objectif : atteindre le million de bouteilles. Avec ses différentes activités, il fait travailler une vingtaine de salariés et a réalisé 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016 (contre 2,8 millions en 2010). Son rêve : acheter un domaine en Provence. «Être vigneron, ce n'est pas mettre des millions sur la table pour acquérir des vignes, affirme-t-il. Être vigneron, c'est être capable de faire des vins qui plaisent.» Un bon programme... ●