photos © J. Le Meur

Repères

- **45** domaines ou grandes maisons
- **350** clients en CHR et **110** cavistes
- **250 000** cols
- Prix moyen de la bouteille, **7** à **8** euros

DES VINS DE PROPRIÉTAIRES EN EXCLUSIVITÉ

Installé dans le Loiret, près d'Orléans, Olivier Jallerat dirige Vignerons d'art, une agence commerciale spécialisée dans le vin et les spiritueux. Il distribue des vins de propriété à la clientèle professionnelle de trois départements, Loiret, Loir-et-Cher et Eure-et-Loir.

Agé de 43 ans, Olivier Jallerat est issu d'une famille très impliquée dans le vin et la gastronomie. Son père, Georges, a dirigé pendant 35 ans le restaurant Grand Monarque à Chartres où il a milité en faveur du bon vin. Cette maison est aujourd'hui dirigée par son fils Bertrand.

Olivier s'est formé à l'École Supérieure d'Agriculture d'Angers où il a suivi un cursus d'ingénieur en option vini-œnologique. Son parcours passe ensuite par la maison Louis Rœderer, la maison Dubœuf et la cave du Haut-Poitou. En 2003, il décide de créer sa propre affaire, qu'il exploite avec son épouse Ondine et avec le soutien de son père.

DES VINS DE DOMAINE

« *Nous distribuons les vins de domaines familiaux, ainsi que de quelques grandes maisons, comme Rœderer, Dourthe, Jaboulet ou La Lagune* », explique Olivier Jallerat. La carte comprend aussi le domaine de Romanée Conti et le groupement nantais Vini Be Good. Les producteurs leur accordent l'exclusivité commerciale sur leur zone de vente, ce qui du coup « *permet de nous investir sur le long terme auprès de notre clientèle* », explique Olivier Jallerat, dont la gamme propose des appellations de la plupart des vignobles français. « *Sur une appellation donnée, nous nous en tenons à un seul domaine. Dans le cas d'appellations proches, comme dans la région de Sancerre, nous restons sur le même principe : il est préférable de rechercher le meilleur de chaque appellation. De manière générale, nous choisissons ceux qui sont bons tous les ans. Certains domaines refusent de recruter des VRP, pour des raisons administratives. Ils jugent plus simple de passer par des structures indépendantes comme la nôtre* ».

RÔLE DE CONSEIL

Dans le concret, Vignerons d'Art s'occupe de la vente, la livraison étant effectuée par les domaines. « *Nous ne détenons qu'un stock de dépannage correspondant à moins de 10 % des volumes commercialisés. Nous suivons les clients qui sont principalement des cavistes et des restaurateurs. Chez chacun, notre travail consiste à bien cerner les attentes, à savoir qui déguste ou qui achète* ». Le vendeur doit alors jouer le rôle d'un conseiller, surtout dans le cas où l'établissement est sans sommelier. Le conseil passe aussi par l'organisation de dégustations collectives en présence de viticulteurs.

En volume, les ventes sont dominées par la Champagne et le Val de Loire. ■

Jacques Le Meur

Les Coups de cœur d'Olivier Jallerat

Blanc : *Saumur, cuvée Vent du Nord du domaine des Guyons.*
Un vin de vigneron issu de 5 parcelles de chenin.

Rouge : *Saint-Nicolas de Bourgeuil, cuvée Les Perruches du domaine de la Cotelleraie de Gérald Vallée.*
Un vin brillant avec des notes de fruits mûrs, des tanins soyeux et une finale riche et concentrée.

Blanc : *Savennières 2010, cuvée L'Enclos d'Éric Morgat.* Un vin de grande restauration qui concilie pureté et minéralité.

Champagne : *cuvée « D » de la maison Devaux.* Un grand cru de la côte des Bar.