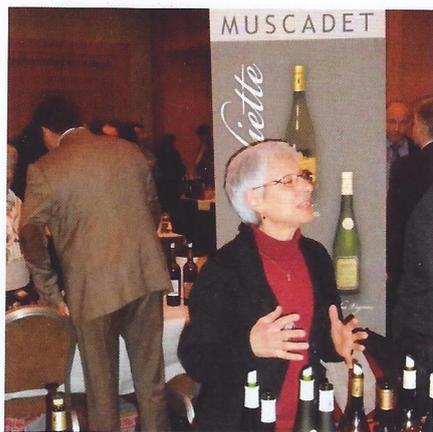




prometteur), le Couhins-Lurton (équilibré, avec un bouchon à pas de vis remarquable (voir photo), le Latour-Martillac (acides, avec du potentiel), le Smith-Haut-Lafitte (bois bien intégré, quelque peu amer), le Pape-Clément (belle finale épicée), le Malartic-Lagravière « belge » (parfaite harmonie). Pour les rouges 2009, commençons par le Ch. Haut-Brion (extraction osée, avec du potentiel), La Mission Haut-Brion (café torréfié, structuré), le Dom. de Chevalier (très harmonieux, excellent), le Couhins (tanins relevés, avec du potentiel), le Fieuzal (structure et profondeur, joli), le Haut-Bailly (magnifiquement harmonieux), La Tour Haut-Brion (riche, équilibré), le Laville Haut-Brion (structuré et énergique), l'Olivier (fruits mûrs, finale vive) et le Malartic-Lagravière (expressif, juteux, frais). (dr)

Large représentation au salon France-Vins



Le lundi 21 janvier, une centaine d'exposants étaient présents lors du mini-salon de France-Vins réunissant des représentants de toutes les régions de France. Étant donné le grand nombre de vins à déguster, une sélection s'imposait pour le visiteur. Comme « homme du salon », soulignons la présence de Sébastien Bonneaud du Château Spencer La Pujade, situé dans les Corbières,

non seulement en tant que personne mais également pour le contenu du verre. En ce qui concerne les maisons de Champagne présentes, on pouvait aussi bien comparer le produit final de quelques coopératives que celui de petits producteurs familiaux possédant 4 ou 8 hectares de vignes. Un surprenant vin mousseux, méthode traditionnelle du Domaine de la Follette Muscadet Sèvre et Maine sur Lie, s'est retrouvé dans le verre. En provenance du sud-ouest, on pouvait avancer un scénario similaire à celui de la Champagne: allant d'importants Producteurs de Plaimont avec une quarantaine de labels au Château Pech de Jammes (Cahors) avec 4,5 hectares et seulement 3 vins dans l'assortiment, tous 100% Malbec. Espérons que les meilleurs de ces vins seront rapidement disponibles sur le marché belge. (abo)

Anthocyane, le missionnaire du moins connu

Philippe De Pooter a bien inventé son nom. Il n'y a d'ailleurs eu aucun problème à le déposer car même les amateurs de vins ne savent pas sur quoi repose Anthocyane. De Pooter explique: « Il s'agit des substances qui donnent de la couleur au vin rouge. Ma SPRL portait déjà le même nom à l'époque. En grec, ce nom signifie « fleur bleue ». En français, « fleur bleue » désigne une personne assez poétique. C'est ainsi que je me sens lorsque je ne suis pas plongé dans les chiffres. Le vin m'a conquis lorsque je l'ai dégusté avec mon ancien maître Xavier Erken (ex-Le Vin Passion, actuellement TG Vins). Il présentait des vins provenant du Languedoc et du Roussillon dont personne n'avait jamais entendu parler. Jan Declercq MW et Roger Michel de la Cave des Oblats faisaient partie de la même bande. Après une carrière en tant que directeur commercial chez Unilever, l'Écho et une compagnie aérienne, il s'est reconverti. De Pooter poursuit: « J'ai alors pensé que c'était l'occasion ou jamais. Nous nous sommes rendus avec des amis dans le Piemonte et j'y ai acheté une palette de vin. Une autre palette a ensuite suivi. J'ai d'abord songé à collaborer avec quelques autres personnes mais j'ai finalement choisi de faire cavalier seul. J'ai vendu mes premières bouteilles en novembre 2012. Je dois avouer que j'ignorais où j'avais mis les pieds. Tout s'est déroulé sans avoir été planifié, purement à l'intuition. J'ai débuté avec la Loire, qui n'était pas très éloignée de Bruxelles. D'un point de vue commercial, cela peut paraître quelque peu stupide. Mais tout est possible quand on prend le temps de convaincre les gens. Ensuite a suivi le Beaujolais. Pour l'instant, je n'ai pas de stock. Je ne travaille que sur la base d'offres. Lorsque mes clients me



passent une commande, je me charge de la transmettre au producteur. Mes crus du Beaujolais sont vendus entre 10 et 15 euros. Actuellement, je propose aussi un Sud-Ouest qui porte les appellations Fronton et Gaillac, dont le prix est encore inférieur. La clé de ma sélection est simple: je veux de la qualité et un lien personnel avec le viticulteur. C'est surtout ce dernier point qui me semble essentiel. Vous voulez des noms? En voici: Paul Janin (Moulin-à-Vent) et Paul Henri Thillardon (Chénas), Lilian & Sophie Bauchet. Muscadet: Pierre Luneau Papin. Fronton: Château La Colombière. »

Contact: anthocyane@skynet.be (dr)

Hérault fait souffler un vent chaud sur Bruxelles



À l'Autoworld, il a été possible de déguster durant deux jours des vins de quelque 120 producteurs provenant du département de l'Hérault. Le dimanche 17 février était consacré aux amateurs de vins, tandis que le lundi 18 février était réservé aux professionnels. Notons la remarquable présence d'un grand nombre de « vigneron indépendants ». En tant que 2^e plus grand département producteur de vins, cette région jouit d'une gamme étendue de vins AOP, AOC et IGP. Elle possède également une plus grande diversité en matière de cépages et terroirs. Les prix vont de quelques euros à plus de 30 euros la bouteille. Une région à tenir à l'œil. (abo)