

LE BIEN PUBLIC

MEURSAULT

Parcelles de Saulx : un négoce qui rime avec œnotourisme

Adieu le Manoir murisaltien, bonjour les Parcelles de Saulx. Dans la rue du Clos de Mazeray à Meursault, tout près du climat éponyme, cette maison de négoce rachetée en 2017 par un couple d'Américains a changé de nom et de vocation, avec une ouverture au public sur laquelle elle espère capitaliser.

Une cuvée égale une parcelle. C'est le parti pris très bourguignon des Parcelles de Saulx, une maison de négoce issue du rachat, en mai 2017, du Manoir murisaltien par le couple américain formé de Denise Dupré et Mark Nunnely. Trente-sept vins différents qui sont désormais accessibles dans un caveau de dégustation terminé il y a quelques jours, dans la rue du Clos de Mazeray, à Meursault.

Un nom à la référence historique

« Ici, c'est un négoce de vins depuis le début du XX^e siècle. Nous avons racheté les murs, le stock et la marque, qui a disparu quand on a vendu les dernières bouteilles. En 2018, on a créé cette nouvelle identité avec cette approche originale pour une maison de vins », raconte Jean-Luc Vitoux, ancien avocat et directeur général de cette entreprise, acquise par ces investisseurs venus d'outre-Atlantique, au même titre que le domaine de Belleville, à Rully, ou encore le château de la Commaraine, à Pommard, actuellement en travaux.

Le futur hôtel, principal investissement du couple américain, a d'ailleurs inspiré le nom des Parcelles de Saulx. « C'est une référence à la famille de Saulx, troisième propriétaire du château entre le XIV^e et le XV^e siècle, qui est la période où le château tel qu'il est aujourd'hui a été constitué », souligne le Français, qui a lui-même investi sur place.

Des vins élevés en musique

Sur place, la maison qui abrite des bureaux et un logement rénové paraissent de taille modeste, mais derrière et en dessous, l'espace est impressionnant. Les 1 500 mètres carrés de caves, pas encore complètement aménagés, sont un fleuron murisaltien, et peuvent accueillir aisément plusieurs centaines de



Jean-Luc Vitoux, directeur général de ce nouveau négoce, dans le caveau où a déjà commencé une activité œnotouristique à laquelle il croit beaucoup. Photo LBP/M. D.

1 500
comme la superficie en mètres carrés des caves au sein des Parcelles de Saulx.

faits, même si l'objectif maximal du négoce est de 60 000 bouteilles par an.

Pour l'élevage des vins, Jean-Luc Vitoux aimerait offrir aux tonneaux un environnement empreint de poésie, en diffusant de la musique classique en sous-sol : « Je suis fou de ce style, et quand je vois son effet sur les gens et les animaux, j'y

crois beaucoup », sourit le dirigeant, qui a choisi pour le caveau de dégustation un mélange de pierre de Bourgogne et de bois, dans un lieu qui devrait voir défiler les amateurs capables de déboursier entre 27 € et 270 € pour des vins allant du bourgogne générique à des grands crus de la côte de Nuits.

« Nous allons proposer également de la petite restauration sur place. C'est une bonne manière de développer l'œnotourisme. Il y a une vraie demande des consommateurs pour retrouver ce contact humain, cela permet d'échanger et de créer un lien », conclut Jean-Luc Vitoux.

Manuel DESBOIS

Infos - www.de-saulx.com



La terrasse du lieu offre notamment une vue imprenable sur le clos de Mazeray et le village de Puligny-Montrachet au loin. Photo LBP/M. D.