

Accueil / Commerce/Gestion / Des vins haut de gamme pour le négoce Monmousseau

TOURAIN

Des vins haut de gamme pour le négoce Monmousseau

Fondée en 1886 et basée à Montrichard, au cœur de l'AOC Touraine, Monmousseau affiche une nouvelle gamme et une image renouvelée, dans le sillage de sa maison-mère Ackerman, qui a repensé également son identité de marque.

Par Ingrid Proust Le 14 mars 2024

● Article réservé aux abonnés

Lire plus tard

Partage



Laurent Reinteu devant la nouvelle gamme Monmousseau. - crédit photo : Ingrid Proust

Chez Monmousseau, l'heure n'est plus aux multiples cuvées aux étiquettes chargées d'armoiries sombres. A Wine Paris, la maison de négoce basée à Montrichard (Loir-et-Cher) et spécialisée dans les fines bulles a présenté un nouveau visage : des cuvées aux habillages clairs et épurés, et une gamme très resserrée pour une nouvelle image, signée de l'Agence-S Groupe Saguez & Partners. A la clé, une ambition, accroître la montée en gamme de la marque.

« Monmousseau est une belle petite maison et nous souhaitons en faire un négoce premium, orfèvre de fines bulles », annonce Laurent Reinteu, le directeur général d'Ackerman, qui compte Monmousseau dans son portefeuille depuis 2010. « Notre nouvelle collection est courte : deux Crémants de Loire, dont un haut de gamme du millésime 2020, un Touraine fines bulles, et un Touraine rosé, indique Laurent Reinteu. Nous avons recentré notre approvisionnement pour le Touraine, issu de vendanges manuelles. Nous l'élaborons avec des vins de cœur de presse, vinifiés en partie sous bois, afin de dompter la vivacité du chenin et rehausser la vinosité de la palette. Nos cuvées ont ensuite un élevage de plus de 36 mois ».

L'AOC Touraine, indissociable de l'histoire de Monmousseau, reste un pilier de la maison de négoce. « Elle a tout son sens dans une logique locale et historique, elle porte les couleurs de la région, souligne Laurent Reinteu. Cette appellation est cependant plus difficile à vendre que le Crémant de Loire, notamment à l'export, car elle manque de notoriété ». Le directeur général d'Ackerman chiffre les ventes en AOC Touraine chez Monmousseau « entre 50 000 et 60 000 cols, sur un total de 400 000 bouteilles vendues en 2023, un volume stable ».

75% de CA à l'export

Figurant jadis parmi les fournisseurs officiels du roi de Suède et ayant ses cuvées à la carte des paquebots transatlantiques, Monmousseau reste aujourd'hui très orienté vers l'export : Etats-Unis, Allemagne, Japon, Australie notamment. « Nous réalisons à l'international 75% de notre chiffre d'affaires total, 2,7M€, en stabilité sur 2023 ». En France, Monmousseau est présent chez Monoprix, en CHR, et chez des cavistes, dont Nicolas. « Nos ventes ont progressé de 10% l'an dernier en restauration et cavistes, grâce au dynamisme de nos forces de vente », confie Laurent Reinteu.

Monmousseau écoule aussi une part non négligeable de ses bouteilles à Montrichard, dans sa boutique adossée à ses caves ancestrales. Une partie de ces galeries souterraines est ouverte aux visiteurs, qui y sont plongés dans des « tapisseries de lumière », des oeuvres artistiques lumineuses et uniques, projetées sur les parois de tuffeau. « Nous accueillons environ 10 000 visiteurs par an dans nos caves. Notre nouvelle équipe d'oenotourisme dynamise nos partenariats », sourit Laurent Reinteu, qui n'entend pas s'arrêter là : « nous allons dans les trois ans investir pour embellir et moderniser nos espaces d'accueil, de dégustation et de vente ». La maison Monmousseau est labellisée Caves touristiques des vins de Loire et Vignobles et Découvertes, depuis des années.