

SON MÉTIER ? ÉLEVEUR DE COGNAC RARES !

Il a passé son enfance dans les ateliers de distillation, se destinait « aux lettres et aux relations internationales », mais a été rattrapé par la vie. En 2003, son père Jean tombe malade et Guilhem quitte Paris et ses études pour la Charente et l'entreprise familiale, La Gabare.

« Je suis rentré dans les souliers de mon père, Jean, et j'ai immédiatement fait mienne l'idée qu'il avait instaurée en lançant son activité de marchand en gros sur Cognac en 1994, puis en décidant d'acheter des vieux fûts pour mettre en bouteille : à savoir défendre l'idée de cognacs différents », explique aujourd'hui son fils, Guilhem Groperrin.

L'histoire de La Gabare débute réellement en 1999, avec la première mise en bouteille de vieux cognacs par Jean, passé par différents métiers, tous liés aux eaux-de-vie : dans les années 80, il était distillateur ambulant dans l'Est de la France, puis il décide de se former à l'œnologie à Montpellier avant de s'installer à Cognac pour vendre des alambics et « suivre son rêve ». En 1992, c'est



© La Gabare

la crise, et les alambics sont insuffisants pour faire vivre la famille ; alors Jean s'installe courtier de campagne puis marchand de gros. La boucle est bouclée, l'histoire de La Gabare peut commencer.

UNE JEUNE MAISON DE COGNAC

La Gabare est une jeune maison car elle ne met finalement en bouteille des cognacs que depuis 1999. Dès l'origine, Jean Groperrin décide de ne travailler sur le marché français qu'avec des cavistes indépendants. « *C'est d'ailleurs grâce à eux que l'on s'est fait connaître* », se souvient Guilhem, lui qui, pendant ses études à la fac, a monté le réseau, travaillant parallèlement à temps complet chez un caviste parisien. « *Bien sûr que je voulais travailler dans l'entreprise... ça c'est juste fait plus tôt que prévu...* »

À son arrivée en 2003, il adopte la même règle entrepreneuriale que son père : pas de concession, le marché français est réservé aux cavistes qui représentent aujourd'hui 50% du chiffre d'affaires – l'entreprise produit annuellement entre 20 000 et 25 000 bouteilles de cognac de 70 cl –, l'autre moitié étant réalisée à l'export. « *Sur l'export, c'est délicat de ne travailler qu'avec des cavistes car la réglementation et la logistique compliquent la donne. Nous passons soit par des importateurs qui travaillent avec des cavistes, soit directement par les cavistes, là où l'on peut* », comme sur la Belgique, la Suisse...

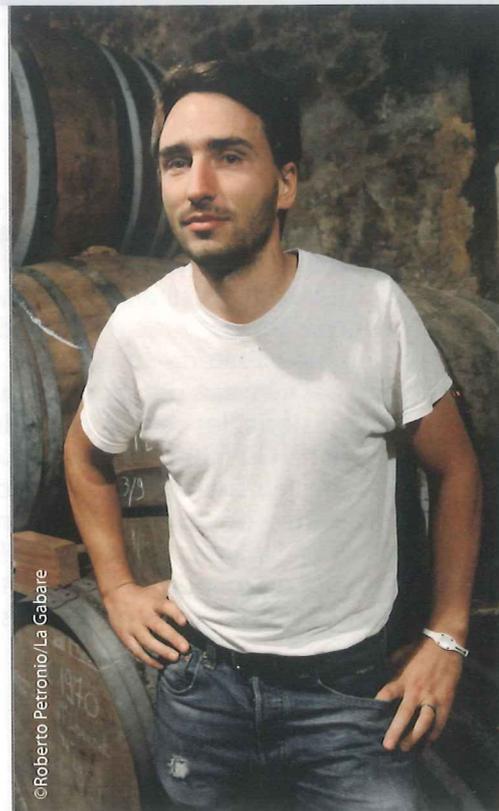
COGNAC BONIFICATEURS

« *Dès le départ, l'idée de mon père était de chercher des lots uniques d'eau-de-vie, ceux là même qui auraient pu être détruits ou qui auraient servis de cognac dits 'médecins' car bonificateur. Ces lots sont pour nous des cognacs à part entière. Cette idée est celle que je défends toujours aujourd'hui quand je sélectionne un Cognac, quelle que soit l'appellation. Un lot est unique et nous sommes les seuls à proposer des cognacs millésimés en bois ordinaire de l'île d'Oléron par exemple. Ce qui en fait des produits d'une vraie rareté car les stocks disparaissent d'année en année et ils sont impossible à renouveler. Je travaille à dénicher ces petits lots, puis je les suis patiemment. Je suis un des rares à proposer du Cognac folle blanche en grande champagne par exemple. Et je passe des contrats avec des vigneron qui veulent sortir des sentiers battus. C'est pour cela que je me considère plus comme un éleveur de Cognac qu'autre chose.* »

LA QUALITÉ AVANT TOUT

Autre particularisme notable de La Gabare : la maison travaille tous ses Cognacs sans adjuvant, ni sucre, ni caramel et sans passage au froid. « *Je réduis les Cognacs précisément à leur degré d'équilibre. L'eau ajoutée pour la réduction nécessaire à l'abaissement du degré vieillit en même temps que le Cognac. Ainsi, chaque Cognac a une densité de corps gras et je m'adapte à elle spécifiquement. En faisant cela, je perds évidemment du temps, c'est beaucoup moins rentable... mais d'un autre côté, c'est à mes yeux la meilleure option pour que chaque Cognac puisse s'ouvrir pleinement et proposer ses meilleurs arômes. Je privilégie la qualité et le temps à toute démarche commerciale ou industrielle. Ces Cognacs ont une qualité beaucoup plus concentrée et portent une richesse aromatique sans équivalent.* »

Pas de doute, ce travail au millimètre demande du temps et surtout, des partenaires capables de porter le message idoine aux consommateurs. « *Les cavistes prennent le temps de tout déguster, ils savent ce qu'ils vendent, savent apprécier ce qu'on met entre leur main car ils ont le palais formé, notamment aux autres spiritueux. Le marché français est souvent délaissé par les maisons de Cognac car c'est compliqué de vendre à des connaisseurs. Or, pour moi, la reconquête du marché national ne se fera que par les cavistes. Le Cognac, c'est tellement complexe, que je ne vois pas comment nous pouvons faire autrement. Pour moi, ce sont les meilleurs ambassadeurs de la qualité. Ils doivent comprendre la rareté de nos produits et nous devons faire des efforts pour leur expliquer cette rareté. Il faut à minima cela pour vendre ces produits artisanaux élaborés au millimètre près.* »



© Roberto Petronio/La Gabare

Depuis 2004, Guilhem Groperrin est aux commandes de l'entreprise fondée par son père, La Gabare.



© La Gabare

Guilhem Groperrin a passé son enfance dans les ateliers de distillation.

La Gabare dispose de plusieurs sites d'élevage, dont celui de Saintes.



© Stéphane Charbeau/La Gabare