

# Le Monde des VINS

Le Monde

MARDI 10 DÉCEMBRE 2019

## Notre sélection de champagnes à moins de 50 euros

Rémi Barroux, Laure Gasparotto et Ophélie Neiman ont goûté à l'aveugle plus de 200 bouteilles. Voici leur choix, entre valeurs sûres et révélations

**Michel Marcoult,**  
**Authentique « Les Carabins »**

Coup de cœur pour ce champagne élégant qui impose son évidence : une très grande harmonie s'en dégage immédiatement. Il se compose de magnifiques saveurs florales et végétales. C'est un des plus beaux de notre dégustation à l'aveugle. Une impression qui se confirme sur sa longueur éblouissante. **41,50 €.**  
Tél. : 03-26-80-20-19.

## Quatre belles révélations

Lors de notre dégustation, ces champagnes ont fortement séduit, tout comme ces vigneron·s et leur manière de travailler

### Les Marcoult, trois générations de « terriens »

Ce n'est pas la première fois que le champagne Marcoult est retenu dans nos colonnes, notamment grâce à sa cuvée « Les Carabins ». Créée en 2010 par Julien (à gauche sur la photo), le petit-fils du fondateur du domaine Michel Marcoult, elle n'existe que dans les millésimes qui valent la peine. « Vinifiée à l'ancienne dans des fûts d'acacia, elle met l'accent sur le pinot noir de notre région, le Sézannais, dont il est la spécificité », explique le jeune homme de 37 ans, qui travaille avec son père, Francis, à la retraite dans deux ans.

C'est en 1967 que Michel Marcoult monte son entreprise viticole à Barbonne-Fayel, dans la Marne. Il travaille 3,5 hectares de vignes, qu'il loue pour la plupart. Ce qui le fait vivre alors, ce

sont ses champs de céréales et de betteraves. Aujourd'hui, le domaine a changé de profil. Francis a préservé son activité d'agriculteur tout en agrandissant le domaine viticole à 11,70 hectares. « On a travaillé sans compter nos heures, se souvient Francis Marcoult (à droite), avec l'accent champenois qui se fait de plus en plus rare. On a grandi, grandi. Mais on a gardé une clientèle fidèle. Tenez, je rentre tout juste de Normandie où je suis allé livrer des clients qui datent de mon père. »

#### Une clientèle fidélisée

Vendre ses terres agricoles est hors de question pour lui, même si elles ne représentent plus le cœur de son métier : « Ce sont des terres qu'on a depuis toujours. C'est sûr, on pourrait arrêter cette

activité, mais on est terriens avant tout. »

D'ailleurs, son épouse le confirme : « Mon mari n'est bien que sur son tracteur et il n'aime pas être dérangé. Maintenant, c'est surtout mon fils, Julien, qui fait le vin, s'occupe de mettre en bouteille, alors que mon mari fait les livraisons en voiture. »

Peu de vigneron·s continuent de livrer leurs bouteilles aux acheteurs. Mais c'est ainsi qu'une clientèle se fidélise. La plupart des vins du domaine sont ainsi commercialisés en France, et de plus en plus à l'étranger, essentiellement en Europe. « Notre entreprise est familiale et artisanale. Le mieux est de venir à la maison pour découvrir nos vins », résume Francis Marcoult. Cette générosité a touché jusqu'à nos papilles. A l'aveugle. ■

LAURE GASPAROTTO

