



Duntze

CHAMPAGNE

À REIMS | FRANCE

G. F. DUNTZE

Un début prometteur

Née en 2013, cette nouvelle maison de négoce rémoise fait déjà parler d'elle. Dégustés à l'aveugle, ses champagnes se sont fait remarquer comme des vins harmonieux, qui filent droit et qui sentent bon le vrai. Comment est-ce possible ? C'est que l'authenticité du goût est préservée par une élaboration juste, qui ne vient rien ajouter de superflu. C'est Victor Duntze, 42 ans, rémois lui aussi, qui en est à l'origine. Il a créé cette entreprise seul après une carrière riche. D'abord, au sein de sa maison familiale Montaudon, vendue en 2008 à LVMH, il était responsable des 50 hectares de vigne en propriété ainsi que des achats de raisins. Puis, avec son père, il a été courtier en champagne. Autant dire qu'il connaît par cœur le réseau fermé du vignoble de la région.

Encépagement local

D'où sa facilité à trouver des vigneron partenaires, pour cette nouvelle maison sans vignoble. « *Mon idée est de partir des différents secteurs champenois pour en tirer un profil "terroir" dans chacune de mes cuvées* », explique-t-il. Son arrière-grand-père, Georges Frédéric Duntze, avait déjà créé cent ans auparavant, en 1913, une maison de négoce selon une idée

encore plus précise du terroir, avec des cuvées en mono-village. Mais cette maison s'est peu à peu éteinte avec les aléas de l'histoire. C'est une sorte d'hommage que lui rend donc Victor qui s'en tient pour le moment à 50 000 bouteilles par an. Il crée autant de cuvées qu'il existe de secteurs de production en Champagne : la vallée de la Marne, la côte des Bar, la montagne de Reims et la côte des Blancs. Il faut y ajouter un rosé au profil aromatique déjà très défini. « *Chaque cuvée reflète l'encépagement local. J'ai choisi un vigneron par secteur. Avec chacun d'eux, je travaille dès la vinification. Nous dégustons et assemblons ensemble* », précise Victor Duntze, qui pense n'en être qu'au début : « *Sur une échelle de 1 à 10, je n'en suis qu'à 5 de mes objectifs.* »

Il a installé ses bureaux à Reims ; c'est là que les vins sont également élevés et conditionnés. Aidé de son cousin Pierre Besserat pour le marketing, il s'est mis à la commercialisation, un métier qu'il n'avait pas encore pratiqué. Avec succès, il faut l'avouer, car il exporte 40 % de ses champagnes, notamment aux États-Unis. Une histoire qui a du sens et à laquelle on souhaite longue vie. Parce que c'est sacrément bon et prometteur. ■

L. G.

Victor
Duntze.
G.F. DUNTZE

