

## Narbonne Avec un chèque de 500 €, vous pouvez devenir vigneron

FRANÇOIS MARTIN

11/03/2012, 10 h 37 | Mis à jour le 11/03/2012, 17 h 01



Jacques Ribourel : "Je veux concilier, aujourd'hui, les exigences liées à la commercialisation du vin et la quête de la qualité du millésime" (MAX BERULLIER)

**Il y a belle lurette que Jacques Ribourel ne s'intéresse plus aux plans d'urbanisme.** Il ne fréquente pas, désormais, les bureaux des promoteurs et ne succombe plus à la fièvre de l'immobilier de loisirs. L'âge aidant, l'homme d'affaires a tourné le dos à la frénésie des années 70-90. Époque bénie des dieux de la construction durant laquelle il bâtit une des plus remarquables success-story entrepreneuriales. Fini les grandes affiches publicitaires. Adieu le bétonnage des plages. Désormais assagi, Jacques Ribourel n'en a pas moins conservé sa fibre innovatrice.

Après avoir bourlingué aux quatre coins du monde, il revient à ses premières amours : le littoral méditerranéen. Reconverti dans le métier de vigneron, il excelle, depuis de nombreuses années, dans l'élevage et la commercialisation de cuvées prestigieuses à l'exportation. On garde en mémoire l'étonnante saga du domaine de L'Hospitalet dans le massif de La Clape qu'il finit par vendre au jeune loup Gérard Bertrand, devenu l'une des grandes figures vigneronnes actuelles.

"Je veux concilier, aujourd'hui, les exigences liées à la commercialisation du vin et la quête de la qualité du millésime", raconte Jacques Ribourel. Pour y répondre, le vigneron vient de créer la société Vind'initiés, propriétaire de 10 des 16 hectares de son Domaine de La Ramade, dans le massif de La Clape.

Il propose aux passionnés ou amateurs de devenir actionnaire à ses côtés. Concept original et idée simple : "Pour 500 euros, le futur vigneron devient propriétaire d'une part de la société viticole", précise Jacques Ribourel. Par ce biais, il peut disposer de 24 bouteilles au tarif de 6 € (au lieu des 18 € sur le marché officiel). Cerise sur le gâteau, elles porteront son nom. L'actionnaire peut les consommer, les offrir ou les revendre, à son gré... "En outre, il aura la possibilité de participer aux vendanges, aux animations du Domaine, mais aussi, précise Jacques Ribourel, l'occasion lui est offerte de s'initier auprès des professionnels."

Le vigneron de La Ramade veut ainsi attirer et fidéliser une clientèle nouvelle. "J'ai beaucoup de demandes, notamment de l'étranger. Suisse, Inde..." Jacques Ribourel ne veut plus être ce globe-trotteur qui courait les salons internationaux. Dix ans à ce rythme, c'est épuisant. "Et puis je passais trop de temps à vendre le vin plutôt qu'à le faire. C'est pourtant ce qui m'anime, désormais." Le vigneron audois prend un plaisir gourmand à faire déguster son nectar. Mais il adore, aussi, faire visiter son domaine, lové au creux d'un fabuleux massif arboré. Il faut voir ses yeux pétiller lorsqu'ils fixent les souches centenaires ou les ceps greffés. La barbichette au vent, Jacques Ribourel vous conduit sur un éperon rocheux. Sous nos pieds se dessinent, dans une trouée de nuages blancs, de larges plages de vignes, dorant au soleil languedocien. De là-haut, il rêve. Et si sa formule d'actionariat pouvait faire florès ? "Elle pourrait mettre le pied à l'étrier à de jeunes vignerons sans capital mais animés par une même passion de la vigne."