



Mas de Jon

MARION ET GUILLAUME GRAVEGEAL

LES DEUX FONT LA PAIRE

Ne vous fiez pas aux apparences. La trentaine à peine, Marion et Guillaume Gravegeal ont de la bouteille : huit ans déjà qu'ils ont lancé leur propre marque, après avoir repris l'exploitation familiale, main dans la main. Soixante-cinq hectares de vignes dont vingt-cinq en AOP, à jamais indissociables de la figure de Gilbert, leur père. « *Il continue à poser un regard émerveillé sur son terroir et sa commune* », confie Marion, admirative d'un parcours viticole « *amorcé à l'âge de 14 ans, après la mort prématurée de notre grand-père.* » « *C'était une autre époque, une autre façon de travailler,* analyse son frère. *Mais loin de nous imposer sa vision, il a toujours été là quand nous avions le moral dans les chaussettes. Et il nous a donné les moyens et la liberté d'entreprendre.* » Exit la vente en vrac et au négoce. Le binôme fraternel a embrayé

sur l'excellence qualitative, la bouteille. Sans tapage ni dérapage, mais en mettant le turbo.

Numéro d'acrobate

Rodé à la machine à vendanger depuis l'enfance, l'aîné conduit la partie technique : plusieurs parcelles disséminées sur Fontanès, Vacquières, Valflaunès et Sauteyrargues. Autrement dit un exercice périlleux où il fait abstraction du temps. « *Je gère le vignoble seul, excepté le coup de main d'un ouvrier, pour la taille et le palissage. Je ne me souviens pas de la dernière date de mes congés... Faute de me voir assez souvent, ma fille risque de ne plus me reconnaître* », plaisante-t-il, « *stressé mais heureux de pouvoir boucler le cycle de la vigne, d'en amener le fruit jusqu'à la vendange, puis de l'élever.* » Bon sang ne saurait mentir. Diplômée en architecture paysagère, Marion n'a pas hésité à retourner sur les bancs de l'école pour devenir responsable commerciale

Mas de Jon

MARION AND GUILLAUME GRAVEGEAL: TWO OF A KIND

Appearances are often misleading. Marion and Guillaume Gravegeal may only be in their late twenties, early thirties, yet they already have eight years' experience of managing their own estate. It is a 65-hectare family affair they took over together with its 25 hectares of appellation vines that will forever be associated with their father, Gilbert. "*Even now, he still gazes out in wonder over his vineyards and village,*" says Marion, obviously full of admiration for her father's career as a wine grower. A career that began prematurely, at the age of 14 when their grandfather died unexpectedly. "*It was a different generation, a different work ethos,*" reflects her brother. "*But instead of imposing his vision on us, our father was always there when we felt demoralised and supported us so that we could realise our projects.*" Out went the bulk sales to

shipping companies and in came the bottles - the tack chosen by the brother and sister duo to achieve excellence. For years they knuckled down and focused on getting the estate up to speed.

Juggling act

The elder brother, who has been driving tractors since a tender age, handles the technical side of operations, overseeing vineyard parcels dotted between the villages of Fontanès, Vacquières, Valflaunès and Sauteyrargues. It is very much a balancing act in which time takes a back seat: "*I run the vineyard alone, except for the occasional hand from a farm worker for pruning and training. I can't remember the last time I had a holiday and if things carry on like this, my little girl won't recognise me any more!*" Guillaume admits

du domaine. « *Epicurienne dans l'âme, aimant les gens, je ne ressentais pas ailleurs ce coup de cœur que j'avais éprouvé pour le vin.* »

Le vin dans la bergerie

Partisans des macérations à froid « *en vue d'extraire le maximum d'arômes et de couleur* » et d'une vinification traditionnelle, « *sans utilisation de barrique pour faire parler le terroir* », frère et sœur partagent aussi « *le goût des vins plaisir, à prix accessible* ». Le sens aigu de la perfection. Un caractère entier qui fait d'heureuses étincelles dans les flacons. « *Nos cuvées ne plaisent peut-être pas à tout le monde mais elles nous ressemblent.* » Avec 45 000 bouteilles commercialisées en 2012 contre 22 000 en 2011, le résultat est là : « *Ma petite sœur cartonne, commente fièrement Guillaume. Nous avons trouvé nos marques... Reste à poursuivre sur notre lancée pour arriver à vivre ensemble de*

l'exploitation, nous sortir un salaire décent... Voire atteindre la notoriété, véritable cerise sur le gâteau. » En attendant, ces jeunes vigneron prometteurs qui s'étaient donné dix ans pour se faire un nom, ne sont plus à un sacrifice près. Leur prochain challenge ? Métamorphoser le lieu-dit « *Mas de Jon* », une bergerie léguée par leur arrière-grand-père, en cave avec caveau et chais de vieillissement...

Les cuvées



Mas de Jon
classique,
Aparté



Mas de Jon

The wines

to being stressed and yet happy to be able to see each growing cycle through to completion, when his wines are safely in the cellar and left to mature.

The story comes full circle

Marion is also a chip off the old block. After graduating in landscape architecture, she had no qualms about going back to school to study as a sales manager for the estate. “*Deep down I’m an Epicurean, I love people and nothing else makes me feel the way wine does.*” Both brother and sister favour cold soaking the fruit “*to extract as much colour and flavour as possible*” and make their wines traditionally without oak, “*to ensure a true sense of place.*” They also share a love of reasonably-priced wines for pleasure, coupled with a quest for perfection. Their unwillingness to compromise is mirrored in the quality offering in the bottle. “*Maybe we don’t make crowd-pleasing wines but certainly they reflect who we are.*” A modest comment considering sales jumped from 22,000 bottles in 2011 to 45,000 in 2012. “*My sister has worked really hard,*” beams Guillaume. “*We have got our bearings now and need to*

capitalise on our success so that we can both earn a decent living from the estate. Garnering a reputation for our wines would be the icing on the cake!” Until then, these promising wine growers, who set a 10-year time frame to make a name for themselves, will continue to make sacrifices. Their next challenge is to transform the barn their grandfather bequeathed to them into a winery and ageing cellar. The name of that barn is Mas de Jon.

Mas de Jon

*Ancien chemin d’Anduze
34270 Fontanès*

TEL +33 4 67 86 91 78

+33 6 89 35 23 82

+33 6 71 02 49 29

FAX +33 4 67 60 66 35

marion@masdejon.fr

www.masdejon.fr

GPS N 43,794231 - E 3,913123