

NOS ENTREPRISES ONT UNE HISTOIRE

Mouchart, maîtres de chais depuis quatre générations

R "On ne vend bien que ce qu'on aime réellement": telle est la maxime érigée en règle d'or par les Mouchart de père en fils, spécialistes en vins fins à Ixelles depuis quatre générations.

L'AMER MOUCHART

C'est en effet en 1897 que mon arrière-grand-père Arthur a lancé la maison, qui porte toujours son prénom: "A. Mouchart et fils!", raconte Nicolas (30), quatrième génération. "Mais lui était bien plus distillateur que marchand de vins, et certains de ses produits étaient renommés, comme le Nevada... ou l'Amer Mouchart"

Des élixirs, on en est passé aux

vins avec le grand-père, René, "qui a développé l'importation de vins dans les années '20". En déménageant de la rue Sans Souci à la rue Cattoir, près de la gare d'Etterbeek, bien plus pratique. "À l'époque en effet, le vin, essentiellement de France, venait en énormes foudres par trains entiers, puis était transvasé en foudres ou barriques plus petits. Il reposait ensuite avant d'être embouteillé".

D'ÉLEVEURS À SÉLECTIONNEURS

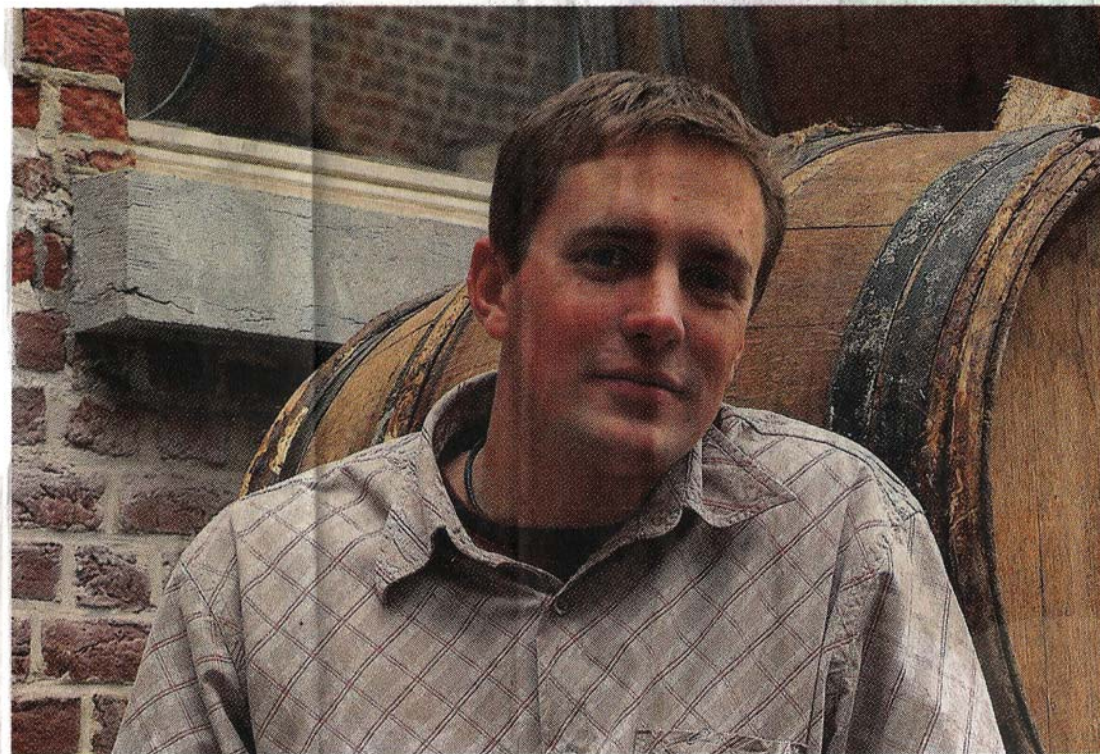
À cela, deux raisons: "D'abord, les vins étaient bien plus "durs", plus tanniques qu'aujourd'hui: il fallait les faire reposer plus longtemps en fûts. D'autre part, barriques et

bouteilles étaient toutes consignées, à réutiliser".

Il y a eu donc une évolution notable dans l'activité même, "de l'élevage à la distribution en bouteilles mises au château. Les vins nous arrivent aujourd'hui embouteillés: le travail réside aujourd'hui non dans l'élevage, mais dans la prospection et la sélection sur place".

Un changement amorcé avec Michel (65): "Les premières mises au château sont apparues en '57, puis se sont développées très vite". Ce qui implique, hélas, des modes de transport moins écologiques que le train, comme le camion.

Des énormes foudres de 22.000 litres, la maison a gardé plu-



Nicolas Mouchart, héritier d'une passion de plus de 100 ans.

■ L. LANGE

sieurs exemplaires, qui font le cachet de ses entrepôts et du restaurant créé par Michel. Nicolas a lui repris les rênes il y a dix ans, "une affaire de passion: je suis "tombé dedans", si j'ose dire. Ce qui me passionne, c'est le côté humain, la rencontre avec un viticulteur, qu'on ap-

précie, dont on connaît le travail, l'histoire du produit"; passion et histoire qu'il s'agira encore de communiquer au client, "qui vient essentiellement de Belgique, mais pour une petite partie aussi d'Europe du Nord: Allemagne, Hollande, sans compter les touristes de

passage, Japonais ou Américains". Près d'un tiers de cette clientèle est privée, à côté des institutions ("on a eu l'armée comme client!") et des sociétés, "la belle bouteille fonctionnant très bien comme cadeau d'entreprise". «

LAURENT WILEN