

[Vinathitude]

LE VIN, une histoire d'Homme

Le nom de l'entreprise et son jeu de mots ne sont pas vains... Il s'agit de vin, à Ath et dans un esprit qui se différencie résolument des confrères. Dégustation d'un chef d'entreprise ATH'ypique.

CAMILLE DESAUVAGE



distribution et pourtant, c'est l'inverse... À qualité égale, les prix sont plus élevés que chez moi. »

Le vin: un échange

75 % des vins proposés dans la cave, installée à deux pas de la Grand'Place d'Ath, sont importés directement par Jean-Luc Vanschepdael. « *Le plaisir du vin, c'est de communiquer avec les autres. Acheter du vin, c'est un acte de plaisir. En tant que spécialiste, j'aime raconter l'histoire de la bouteille que je vends. À table, mes clients peuvent ainsi, à leur tour, partager le parcours du vin qu'ils servent. C'est ce qu'il faut valoriser: l'échange entre le travail de l'Homme et celui qui prend plaisir à le déguster.* »

Des formations et des salons

C'est dans cette optique de transmission que Jean-Luc Vanschepdael propose également des ateliers thématiques d'œnologie. À destination des particuliers ou du personnel d'entreprise, les formations ciblent toujours 5 vins. Objectif : donner envie de découvrir et de comprendre l'homme qui se cache derrière les bouteilles. « *J'organise également, deux fois par an, un salon où les vignerons sont à l'honneur. Le goût et l'humain sont nos moteurs.* »

« **J**e déteste ne pas comprendre. Épicurien et curieux, c'est donc en toute logique que j'ai pris quelques cours d'œnologie. Les quelques heures de formation se sont rapidement transformées en journées et des amitiés se sont créées. Un jour, un vigneron m'a donc interpellé : arrête d'en parler, fais-nous plaisir et rejoins-nous dans l'aventure », entame Jean-Luc Vanschepdael, à l'origine de la création de Vinathitude.

“ Je suis incapable de vendre un vin qui est imbuvable! »

Saveurs et palais

Il y a 11 ans, le passionné part à la recherche de fournisseurs de talent. L'angle d'attaque : un produit naturel, une culture raisonnée et le respect absolu des terroirs. « *Encore aujourd'hui, il arrive qu'une collaboration mette 3 ans à aboutir. C'est la qualité de la personne que je choisis en premier. Le vin, c'est l'aboutissement du travail du vigneron. Je mets en valeur l'Homme en proposant un produit qui a du caractère et une âme.* »

À contre-courant

La stratégie de l'entreprise, c'est de cultiver la différence. Faire comme tout le monde, très peu pour le chef d'entreprise. « *Bien entendu, nous proposons des bourgognes et des bordeaux. Mais se limiter à cela n'aurait aucun sens. Il existe de nombreux petits producteurs talentueux dans toutes les régions qui proposent des vins d'exception tant sur les plans de la qualité que du prix. Sur ce dernier point, beaucoup pensent faire des affaires en achetant dans la grande*



J-L Vanschepdael



VINATHITUDE

Quai St Jacques, 9/B à 7800 ATH
Tél. : 0476/59.09.21 - Facebook:
Vinathitude - vinathitude@gmail.com