Drôme Hebdo
jeudi 28 avril 2016

CHABEUIL

Concours du meilleur caviste de France : Jean-Philippe Leroy vise la finale

Comme en 2014, Jean-Philippe Leroy, qui a ouvert Vinothentik sur Chabeuil en 2011 (zone de la Grue), fait partie des 40 demi-finalistes du concours du meilleur caviste de France 2016.

Mais s'il y a deux ans il en est resté là, se classant parmi les 20 premiers cavistes de France, cette année son objectif est d'accéder à la finale et de faire partie du Top 10. Et ce ne sera pas le seul défi de cette année 2016 qui sera une année charnière pour lui puisque dans quelques jours il déménage Vinothentik dans un espace plus vaste et plus fonctionnel dont il sera propriétaire, toujours dans la zone de la Grue de Chabeuil.

Autant dire qu'en 5 ans du chemin a été parcouru. Et ce au propre comme au figuré. En effet Jean-Philippe Leroy a un parcours pour le moins atypique, car avec sa formation d'ingénieur c'est dans l'industrie qu'il commence sa carrière dans le domaine des math appliquées. Originaire de Bourgogne, le vin a toujours fait partie de ses passions et il est d'ailleurs à l'initiative de plusieurs clubs de dégustation qu'il crée un peu partout où il passe. Quand en 1999 il rejoint la Drôme pour des raisons professionnelles, il continue de parfaire sa culture et sa connaissance des vins en investiguant les petits producteurs de la vallée du Rhône, se construisant ainsi une base de données et un réseau de vignerons et de passionnés de vins.

JEAN DELMARTY

Jean-Philippe Leroy, un caviste qui prône l'authenticité et l'originalité…

Alors quand il décide d'arrêter l'industrie car la politique du monde de l'entreprise et du chiffre ne lui convenait plus, c'est assez naturellement qu'il décide de se lancer comme caviste, ou comme il aime à le dire comme « dénicheur de bouteilles ». Car c'est vraiment ça la philosophie de Jean-Philippe Leroy : proposer des bouteilles que les autres n'ont pas.

n parti pris dès l'origine de Vinothentik qui se place sur un marché qui n'existait pas à l'époque sur la région, à savoir vendre des vins qui ne sont pas de la vallée du Rhône, et se couper de tous les gros producteurs : *« Ils n'ont pas besoin de moi pour vendre leurs bouteilles. Je préfère m'occuper de ceux qu'on ne connaît pas, qui font de très bons produits mais qui galèrent car ils ne produisent pas beaucoup et qu'ils n'ont pas de réseau commercial. Mon objectif c'est de faire découvrir des appellations qu'on ne connaît pas mais qui méritent de l'être. »*

Une philosophie qui a nécessité un long travail de prospection en amont et bon nombre de kilomètres parcourus dans les régions viticoles de France pour dénicher des perles rares. *« Un travail que je poursuis continuellement car mes clients, tous des passionnés, viennent chez moi pour ça et veulent de la nouveauté. »*

Et pourtant le défi était de taille dans une région viticole comme la nôtre où on a du mal à s'ouvrir à d'autres vins…

Chez Vinothentik, toutes les régions de France sont donc représentées avec près de 700 références de vins dont le prix moyen varie entre 7 et 12 €. Des références à découvrir dès le début du mois de mai dans un tout nouvel espace, zone de la Grue à Chabeuil.