



«Nous sommes très à cheval sur la qualité et la finesse de nos bulles depuis cinq générations», souligne Jean-Marie Mauler.

«Nos clients aiment se faire plaisir»

À la tête de la maison Mauler à Môtiers, Jean-Marie Mauler (69 ans) reste confiant sur les capacités de chacun à vivre des moments festifs aménagés en cette fin d'année.

TEXTE SOPHIE DÜRRENMATT PHOTO NICOLAS DE NEVE

Impressum: Coop, région Suisse romande, CP 588, ch. du Chêne 5, 1020 Renens t. 021 633 41 11, info-sra@coop.ch; Rédaction: Cécile Cauderay (resp.)

produits au cœur d'un monastère vieux d'un millénaire? Les chants mystiques et les prières des mille années passées imprègnent encore les lieux. D'ailleurs, un des grands prieurs des lieux va devenir le pape Jules II. J'ai envie de dire «What else?» (rires)

Le terroir vous tient aussi beaucoup à cœur. Pourquoi?

Il existe plusieurs éléments importants en notre faveur. Déjà, le sol argilo-calcaire du littoral neuchâtelois. Il est particulièrement adapté au Pinot Noir qui possède une acidité recherchée pour l'élaboration des mousseux. Et puis, n'oublions pas aussi que nous avons une certaine liberté d'utilisation de cépages. Ce n'est pas le cas de nos voisins.

C'est-à-dire?

Pour notre Cordon Rosé, nous faisons appel aussi au Cabernet Sauvignon qui confère cette note particulière en bouche, garante du succès de notre rosé. Chez nos voisins français, seuls deux à trois cépages spécifiques sont autorisés. Ça réduit le champ des possibles chez eux. Et cela nous permet de nous démarquer.

Les bulles sont-elles toujours les mêmes depuis que la famille Mauler produit du mousseux?

Oui, et ça fait maintenant cinq générations. Cette finesse est liée à la prise de mousse de la seconde fermentation en bouteille. C'est un processus que nous ne pouvons – et ne souhaitons – pas changer. Deux éléments sont impératifs: une prise de mousse lente, suivie d'une maturation d'au moins vingt mois en cave et une température constante. C'est décisif pour obtenir la qualité requise chez nous.

Vous vous souvenez de votre première fois avec un mousseux?

Ça ne s'oublie pas! C'était lors de ma confirmation. Mon père était très fier et il a ouvert deux bouteilles. Un Cordon brut et un Cordon Rosé demi-sec. Je m'en souviens parfaitement, car je ne savais pas que le rosé existait. La couleur me fascinait. Ça m'a vraiment marqué.

Mais comment fait-on pour vanter commercialement la qualité d'un produit lorsqu'on ne peut pas évoquer le mot français le plus connu au monde et qui désigne le mousseux produit dans la Marne?

Nous avons d'autres atouts à mettre en avant. Savez-vous que nous sommes la seule maison au monde à élaborer ses

La situation actuelle va bouleverser les réunions festives de la fin de l'année. Comment fait-on face lorsqu'on produit exclusivement du mousseux?

Ce printemps, l'arrêt des activités a été abrupt. Les commandes se sont effondrées du jour au lendemain. Heureusement, notre société est saine et disposait

«Le Pinot Noir est particulièrement adapté aux mousseux»

de réserves qui nous ont permis de traverser la période. Cet été, les choses étaient bien réparties. Nous étions confiants. Cette seconde fermeture des bars et restaurants, l'annulation des foires, des repas d'entreprises annoncent une fin d'année encore difficile. Mais, il faut le dire, heureusement que les grands détaillants commercialisent nos produits.

Les clients changent-ils leurs habitudes?

Nous enregistrons des commandes en direct plus importantes de la part de particuliers. Et, surtout des formats différents, car nous vendons beaucoup de petites bouteilles. Les gens se font plaisir, mais en comité restreint à la maison.

Une anecdote sur les mousseux Mauler?

Vous connaissez l'histoire du Maulerhubel? Ce sommet de l'Oberland bernois a été baptisé de ce nom par des officiers anglais internés durant la Première Guerre mondiale du côté de Mürren. Les nuits de pleine lune, ils montaient en peau de phoque avec une bouteille de Mauler dans le sac. Ils la buvaient entièrement avant de redescendre à ski depuis là-haut. C'est une anecdote parmi beaucoup d'autres. Nous avons par exemple été le fournisseur officiel des rois d'Italie Victor-Emmanuel II et Humbert I^{er} au XIX^e siècle.

Votre menu de fin d'année, vous le connaissez déjà?

Je peux en tout cas l'imaginer. Un cœur de saumon fumé avec une sauce moutarde et aneth, suivi d'un filet mignon aux morilles et, pour finir, une salade de fruits et sa mousse au chocolat. Le tout accompagné d'un Cordon Or brut, puis d'un Rosé demi-sec. Promis, vous oublierez tout le reste le temps du repas! •