



Installés depuis 2016, à Quarante, Carol Bailey-Medwell et Steve Medwell ont monté un site de vente en ligne de vins du Languedoc-Roussillon à destination des États-Unis, 'The Princess & The Bear', complété par une cave de dégustation à Seattle.

HÉRAULT

Ambassadeurs d'un genre nouveau des vins de la région

The Princess & The Bear, soit la princesse et l'ours. Le nom de cette entreprise créée, à Quarante, en 2018, par un couple d'Américains, originaires de l'État de Washington, pourrait évoquer un conte de fées. Il était donc une fois Carol Bailey-Medwell, avocate en droit de la famille, et Steve Medwell, son époux, chirurgien gastro-entérologue, qui coulaient des jours heureux à Seattle, entre leur vie familiale et leurs métiers respectifs au service des autres. Mais "vivre dans un pays où tout le monde a le droit d'être armé était de plus en plus difficile pour nous. Cela n'est pas du tout dans notre philosophie de vie", raconte aujourd'hui Carol Bailey-Medwell. La retraite approchant, et l'envie de vivre dans un autre pays près de la mer et au soleil leur a fait traverser l'Atlantique. Attiré dans un premier temps par la Grèce, le couple arrête finalement son choix sur la France pour la qualité de vie et la stabilité politique qui y règnent. Ne reste plus qu'à trouver leur nid douillet. C'est une Américaine, rencontrée lors d'un mariage à Los Angeles – une petite fée ? – qui va les guider sur le bon chemin. Installée à Puisserguier, cette der-

nière leur explique que ce village et ses alentours pourraient correspondre à leur désir d'un lieu rural "authentique" et encore "sauvage". La "bonne fée" leur donne un dernier coup de pouce en les mettant en contact avec une personne qui vend sa propriété à Quarante. Une seule visite suffit. Le coup de foudre est immédiat. Le couple achète la maison en 2016. Signe du destin : c'est une maison vigneronne en plein cœur du village.

Découverte du vignoble

Le deuxième coup de foudre sera pour les vins du Languedoc-Roussillon, que ces épicuriens découvrent au gré de leurs sorties dans les restaurants de la région. Amateurs de vins de longue date, Carol et Steve sont subjugués par la qualité des vins de la région et les prix des bouteilles. "Trouver des vins d'une telle qualité et à ces prix, cela n'existe pas aux États-Unis. C'est simple, les vins pas chers qui s'y vendent sont juste imbuables. Quant aux vins français, ce sont les bordeaux et les bourgogne qui dominent le marché américain, et ils sont hors de prix", commente Carol. Autres belles surprises : la multitude de cépages, la

mise en valeur des vieilles vignes, des domaines viticoles transmis de génération en génération, la diversité des appellations, des vins avec une personnalité forte, et une production bio conséquente.

Avec tant d'atouts, Carol a vite fait d'oublier sa retraite, et pense sérieusement à monter son entreprise pour faire découvrir les pépites du Languedoc-Roussillon aux Américains, s'inscrivant, sans même y penser, dans les pas de sa mère qui, dans les années 80, importait aux États-Unis des vins de Bordeaux et de Bourgogne. La rencontre de Richard Neville, écrivain et critique de vins, lors d'une dégustation, est décisive. Ce dernier leur donne une liste de 30 vins qu'il considère comme les meilleurs de la région. Le couple prend son bâton de pèlerin, va à la rencontre de chaque vigneron, visite les domaines et leur vignoble, et déguste tous les vins. Un travail de longue haleine, harassant parfois, mais toujours passionnant. Sur les 30 domaines visités, le couple fait une sélection de 15 d'entre eux pour alimenter le site de vente en ligne qu'il souhaite lancer. "C'était un véritable défi de se lancer dans cette aventure, car la plupart des Américains ne connaissent pas les vins du Languedoc-Roussillon. Mais le travail réalisé par les vignerons, qui sont à la tête de petits domaines, est si impressionnant que cela nous a motivés à nous lancer. Ce sont eux qui nous ont inspirés. Puis, nous étions portés par l'envie de les aider. Cela nous tenait vraiment à cœur", confie Steve. "Pour nous, c'est la région la plus intéressante de tous les vignobles de France, que ce soit en AOP ou en IGP, en raison notamment de la forte identité des terroirs que l'on y trouve", ajoute Carol.

Ambassadeurs du Languedoc-Roussillon

La vente des vins se fait en ligne sur leur site 'theprincessandthebear'. "Nous vendons directement en ligne aux consommateurs, et seulement des vins d'ici. Comme on



Tasting room de Seattle : dégustations de vins du Languedoc-Roussillon.

dit en anglais, 'We are all on in the Languedoc-Roussillon region !'. Mais nous avons aussi ouvert une cave de dégustation pour nos clients, à Seattle, qui sont accueillis par notre équipe. C'est non seulement la seule cave de dégustation de vins français dans l'État de Washington, mais aussi la seule de tous les États-Unis à ne proposer que des vins du Languedoc-Roussillon. Nous, nous y allons deux mois par an. Notre volonté est d'être les ambassadeurs des vins du Languedoc-Roussillon aux États-Unis et de mettre en avant des petits vignerons", détaille-t-elle.

Plus de 40 domaines sont désormais référencés, avec des bouteilles dans les trois couleurs, ainsi que des pétillants et des vins doux naturels. Si la grosse majorité des vins sont en IGP, les AOP ne sont pas non plus absentes. Par leur entremise, les vins de la région se retrouvent sur les tables de "New York, en Floride, au Texas, en Californie, au Colorado, dans l'Illinois ou encore à Chicago. En fait, on arrive bien à promouvoir les vins de la région auprès de nos compatriotes, car ils nous font confiance pour leur trouver de bons vins, puisque nous vivons ici", dit-elle. Le titre d'ambassadeurs du Languedoc-Roussillon leur sied incontestablement à merveille. ■

Florence Guilhem



À la vigne, aux côtés des vignerons.



Les CHIFFRES clés

- ▶ Plus de 40 domaines référencés sur le site de vente en ligne : theprincessandthebear.com
- ▶ 25 000 bouteilles vendues par an aux États-Unis
- ▶ 80 % des vins vendus sont des vins d'assemblage et 20 % des monocépages

