

Séminaire Création

organisé avec le soutien de la direction générale des Entreprises (Ministère de l'Économie, du redressement productif et du Numérique) et grâce aux parrains de l'École de Paris :

Algoé²
ANRT
CEA
Chaire "management de l'innovation"
de l'École polytechnique
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris
CNES
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Crédit Agricole SA
Danone
EADS
EDF
Erdyn
ESCP Europe
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
Fondation Crédit Coopératif
Groupe ESSEC
HR VALLEY²
HRA Pharma
IDRH
IdVectoR¹
La Fabrique de l'industrie
La Poste
Lafarge
Mairie de Paris
MINES ParisTech
Ministère de l'Économie,
du Redressement productif et
du Numérique, direction générale
des Entreprises
NEOMA Business School
OCP SA
Orange
PSA Peugeot Citroën
Saint-Gobain
SNCF
Thales
Total
UIMM
Ylios

¹ pour le séminaire
Ressources technologiques et innovation
² pour le séminaire Vie des affaires

(Liste au 1^{er} août 2014)

FAIRE DES VINS JUSTES PAR LA CONNAISSANCE DES SOLS

par

Stéphane DERENONCOURT

Vigneron-consultant

Fondateur et dirigeant de Derenoncourt Consultants

Séance du 10 juin 2014

Compte rendu rédigé par Sophie Jacolin

En bref

Le vin repose sur des pratiques ancestrales, qui se sont établies bien avant que la science, au travers de l'œnologie, ne s'en mêle. La démarche de Stéphane Derenoncourt a procédé de la fascination née de cette observation, et de la volonté de revenir aux connaissances empiriques, à une époque où les connaissances formelles poussent à l'uniformisation des goûts et des vins. Le vin, considère-t-il, est avant tout l'expression d'un sol, ou plutôt l'expression du style d'un individu dans le respect d'un sol. Avec cette philosophie, et en s'appuyant sur la connaissance fine qu'elle a construite des sols et de la vigne, sa société accompagne des viticulteurs dans leur volonté de faire des vins d'inspiration, dans des démarches de restructuration de longue haleine. Pour avoir réveillé quelques belles endormies, elle bénéficie aujourd'hui d'une reconnaissance qui la conduit à travailler dans le monde entier. Au service des sols et de ce qu'ils peuvent exprimer, et de la diversité des vins.

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse des comptes rendus ; les idées restent de la seule responsabilité de leurs auteurs.
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

EXPOSÉ de Stéphane DERENONCOURT

Pour présenter mon approche particulière du vin, qui guide mes interventions de conseil auprès de viticulteurs, il me paraît utile de retracer le parcours grâce auquel j'ai rencontré la vigne et appris à la connaître, de façon empirique. Ma foi professionnelle est en effet celle d'un autodidacte et le fruit de trente années d'observation. Loin d'une démarche scientifique et œnologique, à laquelle je n'ai jamais été formé et qui présente à mes yeux un risque de standardisation du goût, je m'attache avant tout à exprimer le caractère et l'identité de cette matière vivante que sont des plants de vigne, le sol qui les porte, le climat qui les baigne et l'homme qui les travaille.

Un Ch'ti dans le Bordelais

J'ai grandi bien loin des vignes, à Dunkerque. Après une adolescence plutôt mouvementée, je suis entré très jeune dans la vie professionnelle pour exercer un métier qui ne me plaisait guère, celui de tourneur-fraiseur dans une centrale nucléaire. Décidé à changer de vie, et par pur hasard, je suis parti faire les vendanges dans le Bordelais. La région était belle, je m'y suis plu et ai voulu y rester. J'ai alors enchaîné une série de "petits boulots" chez des viticulteurs, sans plaisir : les tâches étaient difficiles, surtout pour un citadin peu familier de la culture paysanne. Parallèlement, je fabriquais et vendais des jouets en bois et profitais de mon temps libre pour étudier, palliant mon insatisfaction d'avoir abandonné trop tôt ma scolarité.

Quelques années plus tard, j'ai trouvé un emploi chez un homme fantastique, un viticulteur de Fronsac qui cherchait une aide. Dans son domaine, j'ai côtoyé un vieux vigneron qui m'a fait découvrir des tâches plus nobles et enrichissantes que celles qui m'avaient été confiées jusque-là. Surtout – et ce fut une révélation –, j'ai pris part à une vinification. Ce processus m'a paru magique. Comment expliquer que d'une cuve à l'autre, les sensations offertes par le vin puissent être si variées ? J'ai compris que dans le travail rigoureux de la vigne, chaque geste préparait le suivant et permettait de conduire une récolte jusqu'à un stade précis. Cela a donné un sens à mon activité.

Un apprentissage dans les vignes

J'ai acquis une stabilité à ce poste, une attache auprès de personnes qui me faisaient confiance. Étant d'une nature curieuse, j'ai consacré une large part de mon temps à visiter des châteaux, en dépit du caractère relativement fermé de ce petit monde bordelais. Mon audace a payé. Pour en apprendre davantage sur les soutirages par exemple, j'ai frappé à la porte du domaine Petrus où la famille Moueix a accepté de m'accueillir pour une semaine d'observation. Je me suis attaché à adapter à Fronsac les pratiques et les connaissances que j'avais ainsi accumulées. De fait, la qualité de notre vin s'est spectaculairement améliorée, ce qui m'a valu une petite notoriété locale. J'ai toutefois été licencié pour des motifs économiques, l'une des deux propriétés sur lesquelles travaillait mon employeur, en fermage, ayant été vendue. Peu de temps après, me voilà recruté à Saint-Émilion avec la mission de redonner du lustre à une propriété en désuétude, le Château Pavie-Macquin, premier cru classé à avoir travaillé selon les méthodes biodynamiques à Bordeaux. J'ai d'ailleurs appris la viticulture avec la biodynamie et l'ai toujours mise en œuvre. Nous avons obtenu de remarquables résultats, qui ont constitué une étape supplémentaire dans la reconnaissance de mon travail.

Est alors survenue une rencontre avec un comte allemand installé à Saint-Émilion depuis les années 1970, Stephan von Neipperg. Il possédait deux crus classés, le Clos de l'Oratoire et le Canon La Gaffelière, ainsi qu'une petite parcelle près de Pavie-Macquin sur laquelle il élaborait un vin assez commun, le Château La Mondotte. Il souhaitait qu'à l'occasion de la révision des classements de l'appellation, cette parcelle intègre le Canon La Gaffelière. Il me fallait donc en tirer un vin exceptionnel. J'ai eu quelque réticence à rejoindre une organisation déjà parfaitement structurée et reconnue, moi qui avais toujours travaillé avec de petits

moyens. Du reste, mon style et mon allure détonnaient dans cette propriété assez huppée. J'ai cédé devant l'insistance de Stephan von Neipperg, qui était intéressé par ma connaissance des terroirs "géocalcaires". Si ma proposition le convainquait, il me donnerait carte blanche. Ce fut le cas. Nous avons mis en œuvre sur cette parcelle une viticulture d'une grande précision et avons révisé l'ensemble du *process*. Je me suis assuré que les grappes ne soient plus maltraitées une fois coupées, comme par le passé, mais au contraire sacralisées. J'ai opté pour des petites cuves en bois ouvertes, de tradition bourguignonne, et ai réintroduit le pigeage, pratique consistant à mélanger le raisin dans la cuve pour améliorer sa macération. Le Château La Mondotte, petit vin sans vice ni vertu qui se vendait à l'époque 5 francs, s'est presque hissé à la hauteur d'un grand vin, atteignant 180 francs en primeur. Il a connu un succès quasi planétaire. Une semaine après la mise en marché, les bouteilles se troquaient autour de 3 500 francs. Inutile de préciser que cela m'a valu une célébrité à Bordeaux. Les propositions ont afflué de la part de propriétaires désireux que je les aide à améliorer leur production. J'y ai souvent répondu favorablement, en accord avec mon employeur.

Durant toute cette période, la difficulté que j'avais éprouvée à m'adapter à la société bordelaise m'avait conduit à m'intéresser à d'autres régions, qui m'ont grandement inspiré. Je me suis pris de passion pour le cabernet franc et ai rencontré de nombreux vigneron dans la Loire, en particulier les frères Foucault au Clos Rougeard, qui m'ont ouvert à une nouvelle philosophie de production pouvant, dans une certaine mesure, être transposée à Bordeaux. À cette époque y prévalait encore une tradition immuable du travail du vin, qui ne prenait pas en considération les forces ni les faiblesses d'un millésime. Ayant acquis une vision plus large, j'ai ouvert une voie nouvelle. Plus tard, je me suis fortement intéressé à la Bourgogne et y ai rencontré des viticulteurs passionnés qui ont été mes mentors, comme Henri Jayet.

Un conseil de terrain

J'ai fini par me lancer entièrement dans l'activité de conseil en 1999. J'étais déterminé à la pratiquer différemment des œnologues de Bordeaux, c'est-à-dire non pas depuis un laboratoire mais au plus près des vignes et des sols. Ce nouveau statut m'a fait rencontrer de nombreux jeunes aspirants à la profession, dont certains que j'aurais volontiers gardés à mes côtés. Il me fallait pour cela un lieu, un outil de travail, un domaine où je puisse non seulement mener des expérimentations mais aussi dispenser une formation à l'image de ma pratique. En France en effet, l'enseignement des métiers du vin est extrêmement spécialisé. On forme des chefs de culture, des responsables des sols ou encore des œnologues, mais ces derniers, à titre d'exemple, ne connaissent rien des vignes. Or, j'avais besoin de collaborateurs capables d'une approche plus globale mais aussi plus créative, sensuelle et spirituelle. La première année après leur embauche, je leur proposais un salaire dérisoire mais ils n'auraient qu'à m'accompagner et à observer mon travail.

N'ayant pas d'apport financier, il fut impossible d'obtenir le soutien des banques pour acquérir un domaine. J'ai alors sollicité toutes les entreprises du monde du vin dans la région bordelaise pour qu'elles souscrivent chacune à mon projet à hauteur de 5 000 francs. En retour, je les rembourserais en vin sur quatre millésimes. Cela m'a permis de collecter un million de francs et de lancer l'aventure. Aujourd'hui, mon équipe compte quatorze personnes. Vu l'affluence des sollicitations, j'ai toujours eu la chance et le luxe de pouvoir choisir mes clients. Je n'entendais pas devenir comme ces structures qui, avec deux ou trois consultants, conseillent 250 domaines. Avec le temps, les demandes ont commencé à provenir de l'étranger. Nous y avons connu de beaux succès, notamment en Toscane ou en Espagne. Ayant une passion pour les vins identitaires et une tendresse particulière pour les sols calcaires, je me suis tourné vers des régions du monde dotées de tels sols et où la vigne prenait son origine, comme la Turquie où l'on trouve des traces de viticulture vieilles de 6 000 ans, la Syrie, déjà célèbre pour ses vins sous l'Empire romain, ou encore le Liban. En revanche, je n'ai pas reçu de propositions intéressantes d'Afrique du Sud, d'Argentine ou du Chili, où l'on me demandait davantage de vendre des vins que de produire des bons crus.

Une passion pour la parcelle

Il est souvent reproché aux consultants d'être les artisans d'une uniformisation du goût. Certains œnologues ont une "recette" qui fonctionne et qu'ils reproduisent ici et là. Au contraire, ma passion est de comprendre pourquoi un vin élaboré à tel endroit a un style différent de celui que l'on trouve quelques kilomètres plus loin. Nous conseillons aujourd'hui 25 domaines à Saint-Émilion. Bien que les deux tiers d'entre eux aient des sols assez comparables, argilo-calcaires, chacun a un goût bien marqué. Tout mon travail consiste à tirer parti des caractéristiques du sol dans la vinification même, afin d'élaborer des produits identitaires. J'ai dû convaincre les propriétaires que le vin d'assemblage était un puzzle dont les pièces étaient les parcelles, et que c'était sur ces dernières qu'il fallait travailler. Cela représentait à certains égards une révolution culturelle.

En effet, à la différence de la Bourgogne qui privilégie une philosophie du sol, l'histoire de Bordeaux est marquée par une culture de la marque. Ce sont les courtiers qui ont établi le classement en 1855 pour le médoc, et ceci de façon toute pragmatique, considérant que les vins vendus le plus cher étaient nécessairement les meilleurs. C'était en fait un classement de marques. Au contraire, ma quête d'identité me conduit à prêter le plus grand soin à l'observation des parcelles, afin de hiérarchiser leur style et d'élaborer pour chacune une vinification particulière. Telle est mon approche du terroir, notion très française, difficile à cerner, qui englobe des aspects aussi divers que la nature des sols, le matériel végétal, la main de l'homme, le climat, l'exposition, l'altitude...

Le goût du sol

L'approche la plus efficace me paraît être de développer une connaissance intime des sols. Ceux-ci ont en effet une influence directe sur le caractère du vin. Ainsi, la nature de la roche-mère et des argiles est déterminante. À Saint-Émilion par exemple, un merlot qui pousse sur un sable donnera des vins aux parfums de cerise, peu complexes, avec des bouches assez sphériques et peu centrées, relativement vides. Ce sont des vins séduisants mais qui manquent quelque peu de profondeur. Dans les parcelles où le sable est mêlé d'argile, le merlot traduit des notes de fruit plus acides, tendant vers la framboise. Il prend de la consistance et de la longueur en bouche. Sur un sol d'argile fine, les vins sont plus structurés, dégageant des arômes de fruits noirs. Leurs bouches ont des attaques larges et soyeuses, et leur profil est assez carré. Plus l'argile est forte, plus les notes finales sont teintées d'amertume, ces sols froids ne permettant pas au pépin d'atteindre une maturité parfaite. L'on a alors affaire à des vins d'attaque, avec une mise en bouche très large mais un manque total de profondeur. On trouve ensuite des formes plus subtiles sur les sols argilo-sableux, notamment à Saint-Émilion, donnant des gammes aromatiques précises et complexes, voire fumées. La chaleur des sols produit des notes de torréfaction naturelle. Leur bouche est fine et longiligne. Enfin, je place au sommet les sols argilo-calcaires qui produisent une alchimie aromatique complexe mêlant la mûre sauvage, la truffe noire, la violette et l'iris. L'argile apporte une "sucrosité" et une sensualité, puis, en deuxième partie de bouche, un rafraîchissement naturel, une sensation d'acidité voire de salinité issue du calcaire. La texture du tanin est soyeuse mais aussi complexe par son toucher en bouche et assez poudrée.

Au total, la nature de sol détermine le type de vin non pas que l'on souhaite élaborer, mais que l'on peut réaliser pour être juste et en adéquation avec le terroir.

La nécessaire souffrance de la vigne

Le vin est un reflet de la société, de ses aspirations comme de ses travers. Nous subissons actuellement les conséquences de la politique productiviste des décennies passées, doublée d'une envolée spéculative extravagante.

Il faut rappeler qu'à la fin des années 1970, le vin ne faisait pas vivre les Bordelais, lesquels devaient pratiquer en parallèle la polyculture et l'élevage pour compenser les mauvaises

vendanges. C'est l'arrivée de Robert Parker en 1982, ce dégustateur et critique américain qui donne le *la* sur le marché mondial du vin, qui a conféré une dimension mythique et spéculative au breuvage. Précisons aussi qu'une vigne a une durée de vie de quarante à cinquante ans. Nous travaillons donc aujourd'hui sur le matériel végétal des années 1970, le pire de l'histoire de la viticulture, voué à la productivité et péchant par excès de vigueur. Il faut redoubler d'effort et de compréhension pour réguler cette vigne. Lorsqu'on implante de nouveaux pieds, l'on a souvent affaire à un spécialiste des sols qui s'attachera à préparer un sol trop fertile, et à un pépiniériste qui voudra fournir une "belle" vigne, laquelle ne fait pourtant pas les bons vins. C'est en effet oublier qu'il faut infliger une certaine souffrance à la vigne pour canaliser son aspiration primitive, celle de la liane, qui la conduit à produire tous azimuts des bois, des feuilles et des fruits. Les raisins ayant grandi sans douleur donnent des vins assez simples. Tout l'art du vigneron est de contraindre sa vigne de sorte qu'à la fin du mois de juillet, par épuisement, elle arrête son cycle de pousse et entame une longue période de maturation. Quand la viticulture n'est pas harmonieuse, la maturité est "disharmonique" : les vins montent en alcool mais les tanins ne mûrissent pas. C'est lorsqu'on pousse les cépages jusqu'aux limites de leurs possibilités de maturité que l'on obtient des tanins mûrs à des taux d'alcool cohérents.

DÉBAT

La connaissance, entre l'intuition et la science

Un intervenant : *Bien que vous vous démarquiez des œnologues, vous manifestez un savoir profond pour les sols, la vigne et le vin. Quelle part occupent les connaissances scientifiques dans votre démarche ?*

Stéphane Derenoncourt : J'ai longtemps joué de ma personnalité atypique dans le monde du vin. Par facilité, les journalistes m'ont souvent présenté comme l'œnologue en vogue, ce qui me valait invariablement une mise en demeure de cette profession pour usurpation de titre. Ma carte de visite annonce aujourd'hui clairement la couleur, en me présentant comme « *surtout pas œnologue* ». Cela étant, je reconnais que cette science a amplement progressé, grâce à quoi les vins n'ont jamais été aussi bons qu'aujourd'hui. À Bordeaux par exemple, certains crus sentaient le cuir, pour ne pas dire le crottin de cheval. On se plaisait à y voir une trace du terroir... jusqu'au jour où les scientifiques ont identifié et supprimé la molécule en cause, une levure qui fabrique des éthylphénols. Les arômes de fruit de ces vins ont alors pu pleinement s'exprimer.

Malheureusement, l'œnologie a très souvent pour corollaire une normalisation du goût. Comme le disait le grand vigneron Henri Mayer : « *Le seul moyen d'éviter de faire de l'œnologie, c'est de bien la connaître.* » J'applique son conseil à la lettre. J'embauche des œnologues, mais je les déforme. Je préfère passer une heure à marcher dans une vigne plutôt que de lire un dossier d'analyse de sol, qui ne dit rien du caractère d'un vin. La science est un repère indispensable pour baliser mon chemin, mais elle ne détermine pas ma trajectoire.

Je ne dénigre aucunement l'approche scientifique, mais je constate qu'elle octroie à l'homme un pouvoir, notamment sur la vie, qui me paraît détestable. Grâce aux progrès de la science en agriculture, nous nous nourrissons aujourd'hui de tomates qui n'ont jamais vu la terre. Pour ma part, j'accorde un respect à l'aspect vivant du vin. J'ai besoin de toucher les vignes, de mâcher les grains. À l'inverse, je connais de nombreux œnologues qui, pendant les vendanges, reçoivent des échantillons de raisin qu'ils pressent et analysent dans leur bureau. Ils énoncent leurs recommandations sur cette base, sans savoir sur quelle parcelle la vigne a poussé.

Int. : *Dans quelle mesure tirez-vous parti des innovations technologiques appliquées au traitement de la vigne ?*

S. D. : On trouve aujourd'hui des outils extrêmement sophistiqués dont certains ont entraîné de réelles avancées qualitatives, en particulier pour ce qui est du tri de la vendange. Il fut un temps où étaient broyés tout à la fois les grappes, les morceaux de piquet, les escargots...

Sont depuis apparues des tables de tri qui n'ont cessé de se perfectionner, jusqu'aux trieuses à lecture laser qui ne retiennent que les grains ayant la forme et l'intensité colorante voulues, les autres étant éjectés par un jet d'air comprimé. Nombre de constructeurs de ces machines sont français. C'est la preuve que la filière du vin est dynamique et très exportatrice.

D'autres machines en revanche ont la faveur des vignerons mais ne contribuent pas à exprimer les spécificités du terroir. C'est le cas des outils rotatifs destinés à travailler le sol, appréciés pour le travail "propre" qu'ils produisent. Le fameux Rotavator par exemple, encore très apprécié, frappe le terrain et produit une poudre sous laquelle se forme une plaque compacte et étanche à l'oxygène, dans laquelle les racines ne peuvent pas vivre. De fait, celles-ci remontent et se nourrissent dans cette poudre. Elles souffrent de la moindre chaleur et pourrissent dès qu'il fait humide. Cet équilibre racinaire superficiel produit l'antithèse des vins identitaires. Enfin, quand les sols sont malades, j'aime les guérir avec des plantes. Je fais alors investir les vignerons dans des semoirs.

Un conseiller en identité

Int. : *Lors de vos missions de conseil, comment parvenez-vous à identifier les aspirations du vigneron au regard des arômes qu'il souhaite donner à son vin, lesquels comportent une grande part d'indicible ?*

S. D. : Je ne promets pas au vigneron de réaliser ses envies quelles qu'elles soient. Mon intervention vise à analyser son domaine et son terroir, pour lui indiquer quel type de vin il pourrait selon moi élaborer et quelle identité il pourrait mettre en valeur.

Quand un propriétaire me sollicite, je visite chaque parcelle de son domaine. J'observe le matériel végétal et me renseigne sur son histoire ainsi que sur la façon dont les sols ont été préparés. J'étudie aussi l'architecture du vignoble : est-il bien planté en termes d'irrigation, de pente, d'exposition, de sens du rang ? J'examine ensuite le matériel utilisé pour travailler le vignoble, ce qui me fournit des informations précieuses sur la qualité des enracinements. Puis je visite la cave, et enfin déguste les vins. Je tire de tout cela un rapport simple comportant un état des lieux, des préconisations sur le vin qui pourrait s'exprimer, des propositions de changement et une évaluation financière des investissements nécessaires pour que le domaine soit conduit de la meilleure façon. Si cette proposition est acceptée, nous nous mettons au travail avec l'équipe du propriétaire, dans le cadre d'un contrat annuel à tacite reconduction.

Pour choisir mes clients, je tiens compte de trois critères : un terroir susceptible de produire un vin d'identité, des moyens suffisants – essentiellement humains, se traduisant par de la passion et de l'engagement – et une relation de sympathie avec le vigneron. La plus petite exploitation que j'accompagne a une surface de trois hectares, à Bordeaux. Son propriétaire, qui est par ailleurs éleveur et cultivateur, me rémunère avec un mouton et huit paniers de légumes par an. À l'autre extrémité du spectre, je participe à la création d'un domaine de 500 à 600 hectares en Inde... pour un contrat d'un montant supérieur. J'ai une tendresse particulière pour la rive droite, où est situé Saint-Émilion, car on y trouve des petites entités familiales, de 5 hectares en moyenne, dont les propriétaires sont accessibles. Rive gauche en revanche, les domaines sont structurés comme des grandes entreprises, avec une moyenne de 50 hectares par producteur et des propriétaires vivant parfois à l'autre bout du monde. Cet aspect social a un effet considérable sur la façon dont sont dirigés les vignobles, et par conséquent sur le degré de créativité que nous pouvons leur apporter.

Transmettre une foi professionnelle

Int. : *Comment transmettez-vous votre approche toute personnelle à votre équipe ?*

S. D. : Très tôt, j'ai anticipé la progression de ma société en formant des jeunes, qui sont pratiquement tous restés à mes côtés. Ils débutaient avec une rémunération minimale en échange d'une formation, avant de progresser de façon non négligeable, car j'ai pour principe de récompenser le bon travail. Cela a fonctionné un certain temps, avant que nous devenions trop nombreux.

J'ai traversé un passage à vide dix ans après mon lancement, en 2009, car je n'assumais pas que mon nom soit devenu une marque, masquant l'équipe qui m'entourait. Pourtant, il était évident que je ne conseillais pas à moi seul soixante domaines. Pour y remédier, je n'ai pas renié le principe de la marque, mais j'ai adopté le modèle des chefs cuisiniers : lorsque l'on va déjeuner chez Ducasse, on sait qu'il n'est pas nécessairement derrière les fourneaux. Pourquoi ne pas dire haut et fort que je travaillais avec d'excellents professionnels, que j'avais formés ? Sans eux, quoi qu'il en soit, mon entreprise n'existerait pas. C'est pourquoi j'ai substitué à l'appellation Vignerons Consultants celle de Derenoncourt Consultants. J'ai aussi associé à l'entreprise mes premiers employés, qui forment à leur tour la nouvelle génération. L'équipe gagne en expérience et a une capacité d'autonomie croissante, y compris pour conseiller à un propriétaire le style de vin qu'il aurait intérêt à élaborer.

Int. : *Vos collaborateurs n'aspirent-ils pas à avoir leur propre domaine, comme ce fut le cas pour vous ?*

S. D. : Je le leur souhaite. Ces jeunes sont pleins de bonnes intentions, mais seraient tentés de faire de la romanée-conti partout... Ils ont dû admettre que l'on ne pouvait pas soumettre des exigences de même nature à des domaines qui vendaient leur vin à 4 euros et à d'autres qui le vendaient 300 euros. Il faut avoir une vue d'ensemble sur les possibilités techniques et financières d'une propriété, afin d'ajuster les investissements préconisés. Pour asseoir cette démonstration auprès de mes équipiers, j'ai pris une propriété en fermage dont je leur ai confié la gérance. Ils ont compris que l'exercice était compliqué : pendant six ans, nous avons perdu 100 000 euros par an...

Quand le vin devient un produit financier

Int. : *Comment votre approche trouve-t-elle sa place dans la spéculation effrénée qui touche le Bordelais ?*

S. D. : L'envolée spéculative des premiers crus à Bordeaux a des conséquences dramatiques, car elle détruit la cohérence dont le système a besoin. En Bourgogne, on distingue les grands crus puis les premiers crus, lesquels portent les villages et les appellations satellites. Il en était de même autrefois à Bordeaux : le premier grand cru soutenait les grands crus classés et les génériques, et l'ensemble fonctionnait harmonieusement. Aujourd'hui, cette logique est brisée. On ne vend plus du vin mais des produits financiers. Les premiers grands crus sont devenus des biens de luxe et ne jouent plus un rôle de locomotive pour le reste de la production.

Bordeaux s'est toujours saisi de marchés opportunistes. L'arrivée de Robert Parker a ouvert ce vignoble aux États-Unis, occasionnant une première vague de spéculation. Puis est venu le marché japonais, avec une nouvelle spéculation restant encore supportable. Avec l'ouverture au marché chinois, l'envol a dépassé toute mesure. Ce faisant, Bordeaux a renié sa clientèle culturelle historique – française, belge, suisse, allemande – pour se vendre très cher à des marchés incultes en matière de vin. Or, la Chine commence déjà à s'en détourner.

Un autre volet du drame qui se produit actuellement tient à la perte de la transmission familiale des exploitations et à la disparition annoncée des petites structures à Bordeaux.

Enfin, les appellations sont malmenées. Jusque récemment, le classement des vins de la rive droite était révisé chaque décennie, ce qui permettait de maintenir un niveau de qualité tout en entretenant l'espoir pour les producteurs de surclasser leur château. Le dernier classement a malheureusement remis en cause la logique cadastrale et de terroir qui prévalait naguère. Pour les premiers grands crus classés par exemple, la part correspondant à la qualité du vin dans la grille de notation est passée de 70 % à 30 %, le reste dépendant de critères secondaires comme la qualité de l'accueil à la propriété...

Int. : *Serait-il possible de faire émerger un autre vin de Bordeaux, qui satisfasse les palais à un prix plus abordable ?*

S. D. : C'est mon combat, mais le mal est profond. Lorsque j'ai commencé à m'intéresser à la dégustation à 20 ans, en dépit de mes très faibles moyens ; je m'offrais une ou deux fois par an un premier cru : un Mouton, un Lafitte... À 300 francs, c'était une fortune, mais j'avais accès à ce rêve. Maintenant qu'une très bonne bouteille coûte plus d'un mois de Smic, ce rêve est devenu inaccessible pour les jeunes. Dans quelques années, quand cette génération aura davantage de pouvoir d'achat, elle boira ce qu'elle aura goûté ailleurs. Des petites appellations ont d'ailleurs gagné une reconnaissance inédite, à Gaillac, dans le Roussillon ou dans les Côtes-du-Rhône. On trouve des "petits vins" d'une grande qualité, mais la survie de leurs producteurs est menacée. À Bordeaux, ils n'ont pas augmenté leurs prix depuis quinze ans.

Int. : *Qu'en est-il des vins dits nature qui se développent actuellement ?*

S. D. : C'est une aberration, un attentat à la culture du vin. Il a fallu des siècles pour maîtriser l'élaboration du vin, dont le processus n'a rien de naturel. Lorsqu'on laisse faire la nature pendant la fermentation d'un raisin, on n'obtient rien d'autre que du vinaigre...

La vigne sans frontière

Int. : *Ces soixante dernières années, des pays qui étaient dépourvus de culture de la vinification, comme l'Italie, se sont inspirés de l'exemple français et ont considérablement amélioré leur production. Y a-t-il une limite à cette expansion ? Peut-on imaginer à l'infini de nouvelles combinaisons de sols et de climats pour créer de nouveaux vins ?*

S. D. : La viticulture française est une école mondiale de la qualité. De nombreux étrangers se forment d'ailleurs dans les universités de Beaune, Bordeaux ou Montpellier, pour en tirer ensuite profit dans leur pays.

La Toscane a adapté la philosophie des vigneron bordelais. Sa production s'est développée, mais ce faisant s'est quelque peu détournée de son identité qu'est le cépage sangiovese, magnifique mais difficile, assez acide. La famille Antinori, qui possède de nombreuses propriétés en Toscane, a suscité un choc culturel au début des années 1980 en créant la catégorie des indications géographiques typiques (IGT). Elle a décidé de travailler avec des cépages bordelais comme le cabernet sauvignon, le merlot ou le cabernet franc. Son succès est mondial. Le vin italien tire en outre sa force de la solidarité de ses producteurs. C'est unis qu'ils représentent leurs vins dans le monde, alors que les Français restent campés sur des positions concurrentes. On trouve un modèle similaire en Californie notamment, où le vignoble de la Napa Valley a su se construire une histoire en cent ans, en particulier grâce à l'amélioration de la viticulture et de l'irrigation. La vigne peut donc aller très loin.

La viticulture se développe dans le sud de l'Inde, en Chine, en Angola ou encore en Éthiopie. Nous avons même été sollicités pour créer un vignoble au Sri Lanka. Quant à l'Argentine, je ne nie pas qu'il y existe un terroir, mais les projets que l'on m'y a proposés ne m'intéressaient pas. Sous couvert d'une production premium limitée, il s'agissait surtout de faire du tout-venant en quantité. D'un point de vue économique, j'aurais pourtant intérêt à m'implanter dans l'hémisphère sud car, hormis en Inde, tous les domaines que je suis effectuent leurs vendanges en septembre.

Int. : *Craignez-vous les effets de l'influence américaine, par laquelle la logique de cépage prime sur celle de l'assemblage ?*

S. D. : Il n'y a pas lieu de considérer la vague américaine des cépages comme une mode. Les États-Unis ont fait du cépage une tradition, et c'est toute leur force. Les codes en sont plus simples à comprendre pour le consommateur que ceux du terroir. Depuis quelques années, les États-Unis développent un marketing du vin de plus en plus pointu et intimiste, se réclamant d'ailleurs, à travers leurs variétés, de l'exemple bourguignon.

Int. : *Quelle est la part des cépages méconnus ou oubliés à Bordeaux ? Incitez-vous à leur emploi ?*

S. D. : Il n'en existe pratiquement pas en France, car les appellations ont contraint les vignerons à utiliser des cépages bien identifiés. En revanche, je peux réveiller des cépages oubliés à l'étranger. En accompagnant la société turque Kavaklidere par exemple, qui avait planté des syrah et des cabernet, nous avons redécouvert des cépages pleinement adaptés à son terroir, originaires de la partie kurde et cultivés depuis des millénaires. C'était là que résidait l'identité à exprimer. Cela fut un succès fabuleux, reconnu mondialement. Il y a de la place pour ce type de vin. Il y en aura aussi en France, d'autant qu'à l'heure où montent des inquiétudes environnementales, les consommateurs cherchent à se rassurer dans des productions enracinées et ancestrales.

Présentation de l'orateur :

Stéphane Derenoncourt : est un vigneron-consultant autodidacte basé à Bordeaux et qui suit une centaine de domaines viticoles dans le monde ; propriétaire du Domaine de l'A en Castillon Côtes-de-Bordeaux et consultant atypique, c'est un homme passionné par les terroirs et les vins identitaires ; il ne signe pas les vins mais révèle pour tous la beauté des sols ; imprégné de la philosophie bourguignonne, il a développé au sein de sa société de consulting ses propres méthodes de travail ; il compte aujourd'hui parmi les *winemakers* les plus influents au monde.

www.derenoncourtconsultants.com

Diffusion août 2014