

bettane+desseauve

ENMAGNUM

TOUS LES BONS VINS

Vins de fêtes

LES PRÉFÉRÉS DE NOS EXPERTS

*À tester en 2019***LES CÔTES-DU-RHÔNE**

COMME VOUS N'EN AVEZ JAMAIS BU

BOURGOGNE

LES VERTUS DES MAISONS

CHAVE ET LEROY

DEUX VERTICALES DE RÊVE

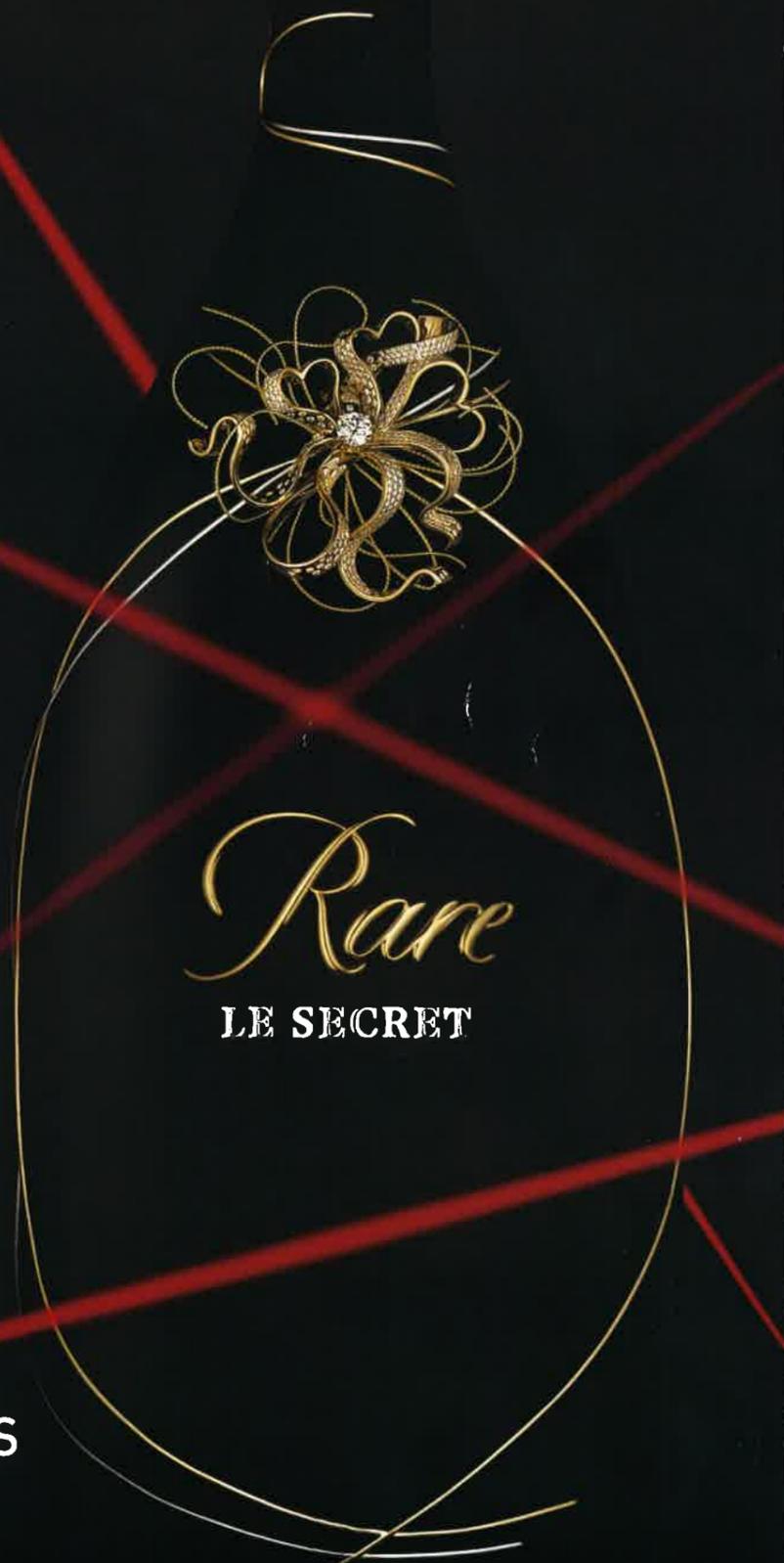
RIBERA DEL DUERO

L'ESPAGNE QU'ON AIME

Restaurants

LES RECALÉS DU GUIDE LEBEY

LES TABLES DES MUSÉES DE PARIS





De gauche à droite et de haut en bas :
Albéric Bichot, maison Albert Bichot,
Pierre-Henry Gagey, maison Louis Jadot,
Louis-Fabrice Latour, maison Louis Latour,
Frédéric Drouhin, maison Joseph Drouhin
et Gilles de Larouzière, Bouchard Père et Fils.



Les *Indestructibles*

HAUSSES DE PRIX, BAISSÉS DES APPROVISIONNEMENTS SUR FOND DE DEMANDE EXCEPTIONNELLEMENT FORTE, LE NÉGOCE BOURGUIGNON FAIT FACE, DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, À UNE SITUATION DANGEREUSE. DIFFICULTÉS POUR PRODUIRE DU VIN, POUR MAINTENIR SES MARGES, POUR FIDÉLISER UNE CLIENTÈLE TENTÉE D'ALLER VOIR AILLEURS. CERTAINS ONT CRAINT DE VOIR LA BOURGOGNE SORTIR DU MARCHÉ. POURTANT LE MODÈLE, UNIQUE, DU NÉGOCE BEAUNOIS N'EST PAS REMIS EN CAUSE. IL SEMBLE MÊME DOUÉ D'UNE ÉTONNANTE CAPACITÉ À SE RÉINVENTER

PAR **LAURENT GOTTI**

« Clairement, j'ai souffert le martyre pendant trois ans. J'adore mon métier, mais ça été l'enfer. Si je n'avais pas diversifié mes activités, je serais mort aujourd'hui », confie sans tourner autour de la carafe Paul Aegerter, négociant à Nuits-Saint-Georges (Jean-Luc et Paul Aegerter). Le ton grave du propos tranche avec la tenue décontractée, tee-shirt près du corps, de ce jeune quarantenaire aux épaules carrées. Dans une étagère de la salle de réunion, la classique bouteille de meursault-village côtoie la cuvée Les Jolies Filles, un rosé de Provence. L'air triomphal qui accompagne le plus souvent les évocations de la Bourgogne – vins trustrant les palmarès des bouteilles les plus convoitées au monde, modèle universel de viticulture de terroir, vigneron devenu de véritables icônes – n'est pas de mise ici. Si le vignoble a apporté la réussite, voire la gloire, à beaucoup de ses enfants, elle en malmène aussi certains au gré de la conjoncture et des circonstances. Des circonstances bien connues depuis le début de la décennie 2010 : une série de



Chanson Père et fils : la patte Jean-Pierre Confuron

Fruit du mariage entre une institution beaunoise et un vigneron de la côte de Nuits, les vins de Chanson Père et fils figurent parmi ce que la région sait faire de mieux. Une union originale qui a vu Jean-Pierre Confuron (Domaine Confuron-Cotetidot, Vosne-Romanée) mettre en œuvre ses préceptes au service de cette vénérable maison née en 1750. Il fait aujourd'hui équipe avec Vincent Avenel, à la direction depuis 2016. Jean-Pierre Confuron est notamment en charge de 43 hectares, dont un bon nombre de premiers crus de Beaune. Il procède à des vinifications en raisin entier, c'est-à-dire sans éraflage (celui-ci consiste à ne garder que les baies). La méthode a ses inconditionnels et fait de plus en plus d'émules dans la région. Elle est associée à des cuvaisons longues pour extraire au maximum les composés contenus dans la peau des raisins. Une proportion très limitée de fûts neufs est utilisée, en rouge comme en blanc. L'objectif est d'élaborer des vins de garde dotés d'une grande fraîcheur aromatique tout au long de leur évolution, souvent longue et prospère.

millésimes peu productifs, avec comme point culminant 2016 et un gel de printemps généralisé. Il a entamé plus de la moitié de la récolte dans de nombreux secteurs. La conjoncture, elle aussi, est exceptionnelle, une demande qui n'a sans doute jamais été aussi forte dans l'histoire de la région. Année après année, la Bourgogne bat ses propres records à l'exportation et le marché français fait mieux que résister. Vins rares et demande soutenue, le moindre apprenti économiste en déduirait immédiatement la conséquence : les prix ont flambé. « Nous sommes petits sur la planète vin, 0,5 % des échanges mondiaux, mais nous sommes aimés, désirés. Pourtant, il faut le dire, nos prix atteignent la zone rouge. Quel restaurateur a des grands crus à la carte aujourd'hui ? », constate Frédéric Drouhin, président de la Fédération des négociants éleveurs de grande Bourgogne (FNEB) et PDG de la maison Joseph Drouhin (Beaune). La région a parfois donné le sentiment que la machine devenait incontrôlable. « On ne veut pas donner l'image d'une Bourgogne arrogante », prévenait Louis-Fabrice Latour, président de l'interprofession, dès 2016.

LE NÉGOCE EN PREMIÈRE LIGNE

La profession a dû se cramponner fermement à la barre pour maintenir le cap. Les fondamentaux du métier sont assez simple sur le papier. S'approvisionner auprès des nombreux vigneron qui compte la Bourgogne pour mettre en bouteille et se lancer à l'assaut des marchés. Mais rien n'est moins simple quand les approvisionnements sont particulièrement disputés. « Nous sommes directement dépendant du marché du vrac. Il est difficile de trouver du vin. Et quand on en trouve, la qualité n'est pas toujours à la hauteur. Vient ensuite le problème des prix. Je le dis, sur certains vins je ne suis pas invité. Vous pouvez être le meilleur commerçant du monde, il faudra tout même rogner 20 % de la marge. Sinon, c'est le client que vous perdez », expose Paul Aegerter. « On a passé un palier, il faut absolument que cela s'arrête. Il faut garantir à nos clients la stabilité de nos prix de vente pendant cinq ans. Le risque, c'est de retomber de manière vertigineuse. Souvenons-nous de la fin des années 1980 et de l'effondrement de 1991 et 1992. Nous sommes à un moment charnière. Il faut être prudent. Et je parle aussi des premiers et des grands crus », prévient Pierre-Henry Gagey, à la tête de la maison Louis Jadot. Calmer le marché du vrac est plus difficile à faire qu'à vouloir : « Les chambolle-musigny premiers crus sont maintenant à 10 000 euros la pièce (fût de 228 litres, ndlr), ils étaient à 5 000 euros il y a huit ans. »

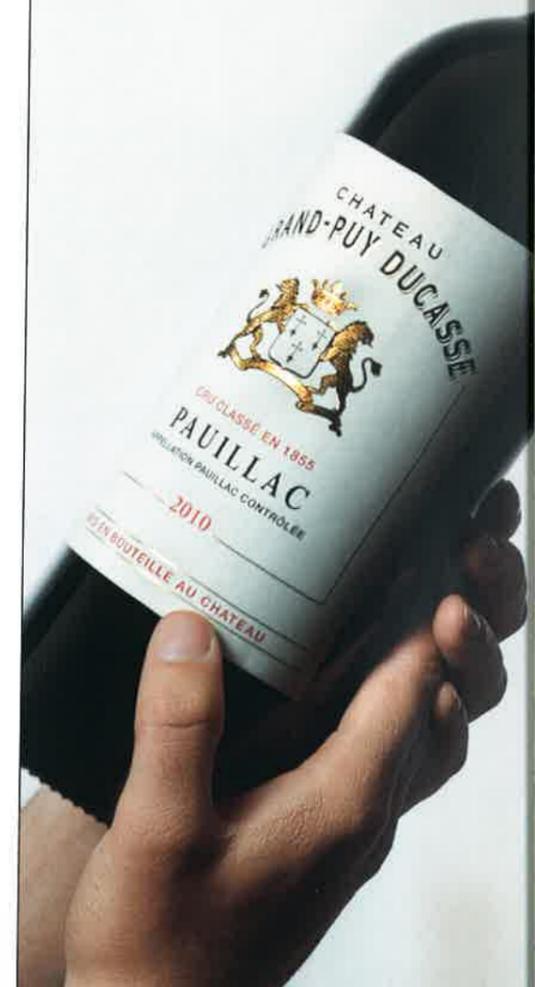
D'un coup d'œil sur les fichiers archivés dans son ordinateur, François d'Allaines, à la tête de la maison du même nom, basée à quelques kilomètres de la côte de Beaune, confirme le phénomène. En sept millésimes le prix d'une pièce de saint-romain (2 000 euros) a dépassé ce qu'il déboursait pour acquérir l'équivalent en meursault (1 850 euros). Laquelle pièce a vu son prix doubler sur la même période. Et si c'était à refaire, lui qui a commencé à signer ses vins en 1996, le pourrait-il ? « Non. Mon objectif initial, c'était de me développer de 30 % en volume. Aujourd'hui, je me bats pour ne pas décliner. » Il est loin le XIX^e siècle, période dorée du négoce bourguignon, quand les maisons avaient le monopole de la commercialisation des vins de Bourgogne. La mise en bouteille à la propriété, par les vigneron, ne s'est véritablement développée qu'après la Seconde Guerre mondiale. « Les pionniers ont commencé dans les années 1920. À la fin des années 1930, ils sont encore peu nombreux, une vingtaine seulement. Il faut attendre les années 1960-1970 pour voir vraiment les viticulteurs s'émanciper et vendre tous seuls », précise l'historien Christophe Lucand¹. Il s'en est suivi une grande période d'écroulement, de concentration, dans la profession de négociant. Mais, on peut s'en étonner, depuis une petite vingtaine d'années la tendance s'est inversée. Le métier connaît une nouvelle jeunesse, protéiforme : nouveaux venus ou vigneron devenu négociants pour compléter leur gamme. Le négoce bourguignon se réinvente face aux contraintes nouvelles et ne manque pas d'arguments pour se maintenir dans le paysage encore quelques décennies.



Paul Aegerter.

« L'AMONT, L'AMONT, L'AMONT »

De nombreux vigneron sont devenus négociants quand la plupart des maisons se sont adossées à des domaines conséquents. « Un négociant est un vigneron qui a réussi », affirme même une maxime locale. La définition du métier est donc moins simple qu'il n'y paraît. C'est là l'une des clés de sa pérennité. Les négoce historiques sont à la tête de quelques-uns des plus beaux terroirs de la région. Aujourd'hui, les maisons se partagent environ 15 à 20 % du vignoble, une proportion qui augmente lorsque l'on monte en gamme. Les deux principaux propriétaires en Côte-d'Or ne sont autres que Louis Jadot (140 hectares) et Bouchard Père et fils (130 hectares). Une réalité qui a largement permis aux maisons de faire face aux turbulences du marché du vrac. Elles se sont appuyées sur la valorisation des vins de leurs domaines pour assurer leurs arrières. « Le moteur de notre rentabilité est dans les vins du domaine. Plus le domaine est important, plus vous avez de la résilience dans ces circonstances », confirme Gilles de Larouzière, à la tête de Bouchard Père et fils. Les deux tiers de l'activité de la maison sont assurés par les approvisionnements en propre. « Nous sommes perçus comme négociant, et nous sommes fiers de l'être. La réalité, c'est que Bouchard est davantage un propriétaire », appuie Thomas Seiter, directeur général de la maison. Chacun en a bien conscience, au vu des prix du foncier, la vigne est de moins en moins accessible. Impossible à amortir, quand bien même des opportunités d'agrandissement se présenteraient. Maîtriser l'amont, c'est aussi développer d'autres formes d'achats. En la matière, une révolution silencieuse est à l'œuvre en Bourgogne depuis les années 2000. L'approche unique de l'acquisition en vrac de vins finis a fait son temps. Il s'agit maintenant de se placer au plus près de la vigne en achetant des raisins (rouges et plus occasionnellement blancs) ou des moûts pour les blancs (jus obtenu après le pressurage des raisins). Le gain ici n'est pas financier, mais qualitatif. « Certains consommateurs pensent que le négoce bourguignon ressemble à celui de Bordeaux, des maisons qui achètent de gros volumes, dans de grosses cuves, alors que nous sommes un négoce vinificateur grâce à nos parcelles, mais aussi par le biais d'achats de raisins et de moûts. Les deux tiers des transactions se font aujourd'hui ainsi. Chaque maison bourguignonne possède sa cuverie de vinification. C'est important pour nous d'avoir une visibilité sur le volume et un contrôle sur la qualité. Notre métier exige une certaine régularité. Je cherche beaucoup à me renforcer vers l'amont. Nos partenaires nous aiment bien. »



A yearly vintage
a lifetime promise

CHATEAU
GRAND-PUY DUCASSE



PAUILLAC, GRAND CRU CLASSE



François d'Allaines.

ont tout de même cherché à ne pas couper les approvisionnements ces dernières années », souligne Frédéric Drouhin. Quelques réalisations spectaculaires ont illustré la montée en puissance de cette approche. La maison Albert Bichot a aménagé à Beaune une cuverie spécialement dédiée à la vinification des appellations régionales (elle vinifie par ailleurs 100 % de ses premiers et grands crus). Louis Jadot s'est implantée à Givry, au cœur de la côte-chalonnaise (et vinifie aussi la quasi-totalité de ses premiers et grands crus). Une image de propriétaire-terrien et de vinificateur. C'est précisément les points sur lesquels insiste François d'Allaines. Sa maison est dimensionnée comme une structure à taille familiale capable de bichonner des cuvées de quelques milliers de bouteilles et d'être aux petits soins pour ses clients. « Je suis très à l'écoute, attentif à la qualité du service que je rends », explique-t-il.

NOUVELLES FRONTIÈRES

Pour certains, la réponse à la pénurie a été aussi d'élargir les frontières. La Bourgogne est petite, rare et chère. Qu'à cela ne tienne. Il y a déjà longtemps que les maisons de négoce sont allées voir ailleurs. *French Soul*, *Oregon Soil*, le domaine Drouhin est implanté dans la vallée de la Willamette depuis 1987. Fin 2013, la famille beaunoise a ajouté à son domaine américain originaire, dans les collines de Dundee, une propriété de 112 hectares. Elle y développe également un négoce. Louis Jadot lui a emboîté le pas la même année. Et Bouchard Père et fils, peu après, avec l'acquisition de Beaux-Frères, mythique winery de Robert Parker et de son... beau-frère. Trois exemples parmi beaucoup d'autres. Présente en Ardèche depuis la fin des années 1970, mais aussi dans le Var depuis près de trente ans, c'est aujourd'hui avec Les Pierres Dorées (Beaujolais) que la maison Latour met en place l'un de ses plus ambitieux projets. Le vignoble compte pour le moment une vingtaine d'hectares de pinot noir dont la plantation a débuté en 2010. « Si cela marche bien, on peut aller jusqu'à cinquante », précise Louis-Fabrice Latour. Ce dernier ne cache pas l'existence d'un lien direct entre les difficultés d'approvisionnement rencontrées en Bourgogne et cette initiative. De son côté, Bichot lorgne sur le Languedoc-Roussillon, plus précisément Limoux. Il s'agit d'y produire (depuis l'an dernier) des cuvées de pinot noir et de chardonnay (Horizon de Bichot). Paul Aegerter a lancé des marques pour jouer la carte des vins ludiques, récréatifs et ne pas se couper de la jeune clientèle (Jolies Filles, Cosmic).

Avoir un approvisionnement sécurisé, varié et maîtrisé est une chose, savoir le valoriser en est une autre. Une des spécificités de la maison Bouchard Père et fils est certes d'être à la tête de plus de 400 parcelles, mais aussi de commercialiser une large proportion de sa production en France (45 % du chiffre d'affaires). Le plus souvent, ses homologues exportent les trois quarts, au moins, de leur production. La maison aux deux têtes de loups entend rester

gagner des points à l'export, voire au grand export. « Les marchés où l'on trouve une clientèle aisée et qui recherche des grands vins de Bourgogne pour leur rareté et leur qualité, ce sont les États-Unis, le Japon, les Emirats, etc. », explique Gilles de Larouzière. « Nos forces commerciales sont de meilleure qualité, nous connaissons mieux nos marchés, nous sommes plus proches de nos clients. Nos marchés sont nettement plus diversifiés. Même si ces nouveaux pays représentent chacun de petits volumes, cela finit par faire du vin. Nous sommes beaucoup mieux armés qu'on ne l'était à la fin des années 1980 », précise Pierre-Henry Gagey. « Il faut bien connaître sa clientèle et estimer jusqu'où nos clients pensent pouvoir aller en termes de prix avec leurs propres clients. On est aussi là pour lisser les fluctuations. Certains ont divisé leur volume par deux, supprimé des lignes, mais dans le même temps il y a toujours une nouvelle clientèle qui arrive », constate Albéric Bichot, PDG de la maison familiale.

« LA MARQUE. LA MARQUE. LA MARQUE »

« La marque. La marque. La marque », martèle Louis-Fabrice Latour, à la tête de la maison Louis Latour. Une des spécificités du négoce bourguignon est d'avoir fait émerger de grands noms. Des références synonymes de qualité, de constance et de confiance. Et pas seulement sur quelques marchés, mais aussi à une vaste échelle. Des marques ombrelles, rassurantes, qui déclinent la nébulosité bourguignonne. « Une multitude d'appellations qui rend les choses parfois compliquées commercialement. Mais cela nous excite, nous intéresse. On fait par exemple du meursault premier cru rouge Les Cras depuis peu », indique Pierre-Henry-Gagey, chez Louis Jadot. « Nous cherchons à vendre notre nom. Il ne s'agit pas pour moi de créer une image de domaine. Ce serait tricher. Nos vins sont étiquetés Joseph Drouhin, qu'ils viennent de notre domaine ou d'achats », explique Frédéric Drouhin. Cette approche mono-marque a parfaitement tenu le choc ces dernières années. Un euphémisme presque, à entendre Louis-Fabrice Latour : « Cela s'est mieux passé que prévu. Jamais le négoce ne s'est si bien porté. Quand les prix montent, cela favorise les marques fortes. Acheter une appellation village à 30 dollars d'un domaine que l'on connaît peu représente un risque limité. En revanche, le client ne veut surtout pas se tromper quand il s'agit d'un grand cru à 200 dollars. Il se rassure avec la marque, marque d'un négoce ou d'une propriété, d'ailleurs. On s'est découvert une capacité de vendre cher, donc d'avoir celle d'acheter cher aussi. On ne se savait pas capable d'une telle montée en gamme. »

Pierre-Henry Gagey ne dit pas autre chose : « Nos affaires sont bonnes. Notre réseau à l'exportation fonctionne très bien et la qualité des vins est au rendez-vous. » Contre toute attente, certains négociants ont même retrouvé des approvisionnements en grands crus à la faveur de la montée des prix. « Des producteurs reviennent vers nous. Cela s'explique. Quand vous avez en cave de l'échezeaux, à 20 000 euros la pièce, qu'il faut élever, stocker, vous vous posez la question. Est-ce que je le valoriserais aussi bien en le vendant en bouteille que la grande maison de négoce qui est là, prête à me l'acheter ? C'est le secret le mieux préservé de la Bourgogne. Si je vous disais le nombre de grands domaines qui font affaire avec le négoce, vous seriez surpris », lance Louis-Fabrice Latour. « Je vais bien, ne t'en fais pas », c'est le message que semble adresser le négoce bourguignon. Son modèle, en constant ajustement, semble avoir encore de beaux jours devant lui même si, au cours de l'histoire, des cassandres n'ont pas manqué de prédire sa fin proche. « Au début des années 1990, j'ai vu notre modèle être ébranlé. Les banquiers disaient : "la marque ne sert à rien avec les appellations". Les journalistes affirmaient que l'on n'avait pas d'avenir, que le futur c'était la mise en bouteille à la propriété. Je venais d'arriver, j'avais 25 ans et je me demandais ce qu'il allait se passer », se souvient Louis-Fabrice Latour. Ils se sont trompés. Et comme une bonne nouvelle n'arrive jamais seule, la Bourgogne vient de connaître deux millésimes, 2017 et 2018, productifs. De quoi remplir les caves, satisfaire la demande. Et peut-être, rêvons un peu, faire baisser les prix. ■

1. Christophe Lucand, *Les Négociants en vins de Bourgogne. De la fin du XIX^e siècle à nos jours*. Éditions Féret.

GÉRARD BERTRAND

L'ART DE VIVRE LES VINS DU SUD



“Clos d’Ora,
premier grand cru
du Languedoc”

Bettane & Desseauve
Les Echos

PAIX • AMOUR • HARMONIE

CLOS D'ORA RÉVÈLE NOTRE PHILOSOPHIE DÉDIÉE À L'EXCELLENCE ET À L'EXPRESSION DES TERROIRS DU SUD. CE VIN, PORTEUR D'UN MESSAGE, SYMBOLISE LE LIEN ENTRE LA BIODYNAMIE ET L'ESPRIT QU...

JÉRÔME PRINCE, PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES COURTIERS EN VINS
DE BOURGOGNE DEPUIS 1999

« LES APPROVISIONNEMENTS SERONT DE PLUS EN PLUS COMPLIQUÉS À L'AVENIR »

PROPOS RECUEILLIS PAR LAURENT GOTTI

Votre métier consiste à mettre en relation l'offre, produite par les vignerons-producteurs, et la demande, initiée par les négociants-éleveurs. Comment se fixent les prix des transactions, les contrats. Comment définissez-vous votre rôle dans cet échange ?

C'est le marché qui décide des prix (les transactions sont enregistrées à l'interprofession qui publie chaque mois une mercuriale avec un cours moyen sur chaque appellation, ndlr). On met très peu de contrats en place hors de l'offre et de la demande. Ce sont essentiellement des accords oraux entre négociants et vignerons. Ils sont renouvelés soit par durées de trois à cinq ans, pas davantage, soit par tacite reconduction tous les ans. On constate qu'un contrat tient quand les gens ne s'y sentent pas enfermés. Notre rôle, c'est de trouver le bon ajustement pour que le négociant et le vigneron soient tous les deux gagnants et que la transaction puisse se refaire l'année d'après dans l'intérêt de tout le monde. Notre souci, à nous courtier, c'est d'être dans le ton du marché.

Les prix du vrac ont atteint ces dernières années des niveaux difficilement imaginables auparavant. Qui est responsable de cette hausse, des vendeurs trop gourmands ou les négociants tenus par la nécessité d'avoir des stocks ?

Il n'y a pas eu d'emballlement, mais une demande toujours plus forte, année après année. D'accord, l'offre était faible, mais parallèlement la demande était énorme. Il est arrivé dans le passé qu'une récolte soit petite mais qu'il n'y ait pas tant d'acheteurs. Ce n'est donc pas les petites récoltes seules qui font monter les prix, mais bien la demande.

Les débats sur les prix ont tout de même largement animé les conversations chez les négociants. Un décrochage de la Bourgogne sur les marchés est redouté.

Le problème des négociants, c'est qu'entre les prix du vrac et les prix de vente en bouteille des viticulteurs, la différence leur était trop défavorable. Les tarifs à la propriété n'avaient pas suivi cette évolution. Ce n'était plus cohérent. La propriété a fini par augmenter ses prix puisqu'elle était dévalorisée. C'est ce qui a provoqué l'inflation, pour cause de rétention de volume à la vente en vrac. Ce cercle va certainement s'arrêter avec les deux dernières récoltes abondantes. Les stocks des domaines vont pouvoir être reconstitués.

Comment analysez-vous la volonté exprimée des négociants bourguignons d'être présents de plus en plus vers l'amont



par l'achat de raisins, de moûts ?

C'est une démarche qualitative. Des maisons ont franchi un cap notamment avec ce type d'achats. Aujourd'hui, nous sommes au maximum en moûts (pour les approvisionnements en blancs, ndlr). Quant aux achats de raisins, les approvisionnements deviennent de plus en plus difficiles dès que l'on monte en gamme dans les appellations. Un viticulteur bourguignon n'est pas un simple vendeur de raisins. Nous ne sommes pas en Champagne.

Vous êtes également président des courtiers de France. Quelles sont les spécificités du négoce bourguignon ? Ce modèle vous semble-t-il pérenne ?

Le modèle bourguignon est unique et très bon. Le gros atout du négoce en Bourgogne, c'est de n'être pas focalisé sur la vente de vins mis en bouteille au domaine. Il met vraiment en avant ses produits, sa marque et c'est comme cela qu'il crée de la valeur et entretient un

savoir-faire. Il ne s'agit pas d'un négoce un peu fade qui vend des marques lambda ou qui porte des noms de grands domaines ou châteaux. Le courtier est totalement intégré dans cette démarche cohérente, et son rôle est aussi de défendre cela. Nous défendons la diversité des opérateurs. Nous travaillons beaucoup avec les vignerons-négociants.

Quelles sont les enjeux actuels et futurs pour que le négoce bourguignon maintienne son modèle ?

L'enjeu, c'est de sécuriser les approvisionnements. Au fond, le métier de négociant en Bourgogne ne consiste pas à « gratter » sur tel ou tel prix, même si le jeu de l'offre et de la demande existe, bien sûr. Le risque pour le négoce serait de l'oublier si des récoltes abondantes devaient se succéder. Se croire incontournable, c'est dangereux. Un vigneron qui se sent négligé va mettre en bouteille lui-même, quand bien même c'est moins intéressant pour lui financièrement. Et il ne fera pas machine arrière. Le moindre faux pas et c'est un approvisionnement perdu. Il faut une vraie culture des relations avec les producteurs pour qu'un rapport gagnant-gagnant s'instaure sur le long terme. Les négociants s'appuient sur les courtiers pour cela. L'autre enjeu pour le négoce, c'est que les propriétés bourguignonnes restent familiales. Des domaines ont été vendus à des investisseurs, c'est un fait marquant ces dernières années. Ces acheteurs ont souvent d'autres projets que de vendre leur vin ou leur raisin au négoce. Il y a des appellations qu'on ne peut plus avoir. Les approvisionnements seront de plus en plus compliqués à l'avenir, qu'on le veuille ou non. ■

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

© Gilles de Bouschère

PRESE



Les cuvées emblématiques du grand négoce beaunois

CHAQUE MAISON DE BOURGOGNE POSSÈDE AU MOINS UNE VIGNE PARFAITEMENT EMBLÉMATIQUE DE LA RÉGION. REVUE D'EFFECTIFS

Beaune premier cru Vigne de l'Enfant Jésus – Bouchard Père et fils

Une cuvée qui fait pénétrer Beaune et la Bourgogne dans la grande histoire de France. Marié à Anne d'Autriche en 1615, Louis XIII se désespère de n'avoir pas d'héritier. Vingt années de mariage n'y auront pas suffi. À l'automne 1637, le couple royal voyage à Beaune et au Carmel de la ville. Une sœur prêche au couple qu'à son retour à Paris, la reine sera enceinte. Le cortège royal prend le chemin du retour et le

5 septembre 1638, à Saint-Germain-en-Laye, Anne d'Autriche donne naissance à celui que l'on surnommait le Roi-Soleil, Louis XIV. Reconnaisante, la reine fait don au Carmel de Beaune d'une statuette de l'Enfant Jésus et d'une parcelle de vigne de quatre hectares dans les beaunes-grèves. À la Révolution française, en 1791, la vigne est confisquée, puis vendue comme bien national à la maison Bouchard Père et Fils créée 60 ans plus tôt. Une cuvée qui suscite la curiosité des amateurs d'histoire et contente aussi les œnophiles avertis. Le vin qui en est issu n'est pas commun. En témoignent les vieux millésimes du XIX^e siècle, qui sortent de temps à autre de la cave de la maison. Ils s'expriment avec la plénitude d'un grand cru rouge de Bourgogne, complexité et finesse aromatique, harmonie, soyeux des tannins. La grande classe.

La maison exploite d'autres parcelles dans les Grèves, mais aujourd'hui encore la cuvée de beaunes-grèves Vigne de l'Enfant Jésus n'est produite qu'à partir de raisins provenant des quatre hectares originels. La vigne est située en plein cœur du vaste lieu-dit des Grèves (32 hectares), autour d'une petite maison rénovée par Bouchard Père et Fils dans les années 1990. Elle est entourée de murs sur trois côtés. La moyenne d'âge des pieds est d'une quarantaine d'années. En surface, sur une vingtaine de centimètres, le sol est constitué de graviers (ou grèves), sans argile, sur un sous-sol de dalles fissurées. Après cuvaison de deux à trois semaines et un élevage de 12 à 14 mois (30 à 50 % de fûts neufs), ce beaune premier cru est prêt à défier le temps.

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]

Une finesse de taffetas, beaucoup de profondeur, l'enfant Jésus est parti sans tapage pour une longue vie en 2015. Grand raffinement de tannin. 17,5/20
Prix : environ 80 euros

Chablis grand cru La Moutonne – Albert Bichot (Domaine Long-Depaquit)

Ce grand cru constitue la pépite du domaine Long-Depaquit, acquis en 1971 par la maison beaunoise Albert Bichot. Il est remarquablement bien exposé au cœur d'un amphithéâtre, entre les climats Vaudésir et Preuses, il donne l'un des vins de Chablis les plus puissants. Si la parcelle est belle et bien délimitée dans l'élite du vignoble, le nom de ce climat reste officieux (toléré par l'Inao). Le projet de décret d'appellation, daté du 9 novembre 1950, était rédigé, mais faute de publication au Journal Officiel, le grand cru est demeuré sans état civil. La Moutonne et ses 2,35 hectares auraient donc dû être le huitième climat en grand cru de Chablis. À défaut, il est aujourd'hui une marque commerciale et un monopole de la maison Bichot. Son histoire est aussi un exemple de reconversion réussie. En 1791, Simon Depaquit devient propriétaire de la parcelle. L'homme n'est pas un inconnu. Il était moine-procureur de l'abbaye cistercienne de Pontigny. Son rôle était de veiller sur les propriétés de l'abbaye (et autres intérêts temporels). Faire vœu de pauvreté et être avisé en affaires n'est pas incompatible. Qualité que Simon Depaquit mettra à profit. Depuis la Révolution, les ordres religieux sont supprimés et notre moine est passé dans le privé. Il n'ignorait visiblement rien de l'excellence de ces vignes. Il a d'ailleurs souvent été écrit que La Moutonne appartenait à cette même abbaye de Pontigny avant sa chute. L'histoire était belle et vendeuse, mais c'est faux. L'origine de cette vigne est toutefois bien religieuse, elle appartenait au chapitre Saint-Martin de Chablis.

« L'absorption de ce vin faisait sauter comme un petit mouton », avance-t-on pour justifier la toponymie de ce lieu. L'explication un rien fantaisiste a elle aussi été démentie. Pour Jean-Paul Droin, vigneron chablisien féru d'histoire, il s'agit d'une référence à Antoine Mouton. Ce vigneron a exploité le vignoble au début du XVIII^e siècle. Surnommer les vignes du nom féminin de l'exploitant était assez fréquent à l'époque. Le vin présente fréquemment des notes d'agrumes et de fleurs blanches. Sa générosité et son ampleur en bouche en font définitivement un vin exceptionnel à Chablis.

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]

De tous les grands crus de la maison, il offre en 2016 le toucher le plus soyeux, le plus élégant. Les parfums de fruits sont frais, la finale est bien dessinée. 16,5/20
Prix : environ 120 euros

Beaune premier cru Clos des Mouches – Joseph Drouhin

Cette cuvée est le fruit d'une intuition et d'une remarquable persévérance. L'œuvre et le legs de Maurice Drouhin à ses descendants. Son intuition, c'est l'importance d'avoir un pied dans la vigne, même pour un négociant à la notoriété déjà bien établie. Nous sommes dans les années 1920 et quelques domaines commencent à mettre leurs vins en bouteille directement à la propriété. Maurice Drouhin (fils de Joseph Drouhin) comprend que le phénomène ne fait que commencer et qu'il faut sécuriser les approvisionnements. Quant à sa persévérance, elle se lit dans deux chiffres. Le négociant beaunois parvint à acheter quarante et une parcelles différentes à huit propriétaires du Clos. Le total atteint près de quatorze hectares, plus de la moitié du climat. Ce sera donc l'un des tout premiers vignobles acquis par la maison Drouhin. D'autres suivront et le domaine compte aujourd'hui 73 hectares. Une partie est exploitée selon d'anciens accords familiaux comme les vignes du Marquis de Laguiche et sa fameuse parcelle de deux hectares dans

le Montrachet. Le Clos des Mouches est aujourd'hui quasiment planté à parts égales en chardonnay et en pinot noir. Des vignes situées à l'extrême sud de l'aire d'appellation beaune, jouxtant Pommard. Une parcelle à mi-coteau, en pente douce, orientée est-sud-est. Dans sa partie haute, de la terre pierreuse tandis qu'au cœur du clos, ce sont des roches marno-calcaires qui prennent le dessus. Les vignes, d'une quarantaine d'années sont exploitées en culture biologique depuis 1990, puis biodynamique quelques années plus tard. Son nom évoque la présence de ruches sur ses pentes, les abeilles étaient appelées autrefois « mouches à miel ». Finesse et typicité sont les maîtres mots en matière de vinification chez Drouhin. Le terroir, lui, assure la substance. Le Clos des Mouches n'en manque pas en blanc comme en rouge.

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]

Concentration de petits fruits noirs, profondeur et générosité, le tout dans l'élégance des 2016. 16,5/20
Prix : environ 120 euros

Chevalier-montrachet Les Demoiselles – Louis Jadot

Là-haut, au sommet. C'est ainsi que l'on peut décrire au propre, comme au figuré, cette vigne dans le grand cru chevalier-montrachet. Elle s'étend sur un demi-hectare jouxtant le Montrachet sur les hauteurs de Puligny-Montrachet. Dans la région on l'appelle, avec un brin de révérence, « Les Demoiselles ». Ainsi sont passées à la postérité les vignes d'Adèle et Julie Voillot, ancêtre de la famille Jadot. La parcelle a été leur propriété jusqu'en 1846. À la veille de la Première Guerre mondiale et après un intermède de quelques décennies, la maison Louis Jadot l'a réintégrée dans son patrimoine. Ici s'épanouissent des chardonnays, bien sûr, mais des chardonnays de cailloux. « La dalle rocheuse est vraiment toute proche. C'est un endroit un peu particulier des chevaliers-montrachet avec un sol très maigre, pauvre. L'empreinte minérale est très importante. Les

vignes sont situées sur la partie haute du coteau, ce qui donne au final un caractère très frais, tendu. Il ne faut pas y aller trop tôt au moment des vendanges, ne pas se précipiter », explique Frédéric Barnier, l'œnologue de la maison. La cuvée est vinifiée en fût de chêne, comme l'ensemble des grands blancs de la maison, dont un tiers neuf. L'élevage se poursuit pendant quinze mois sur lies, avec très peu de bâtonnage. « Nous travaillons dans l'optique de préserver cette ligne de fraîcheur. Ces derniers millésimes, nous avons pas mal joué avec les fermentations malolactiques en les interrompant », poursuit Frédéric Barnier. La production atteint un peu plus de 2 000 bouteilles les bonnes années. Les-demoiselles se montre austère dans sa jeunesse. « En cave, le vin est rarement très flatteur et on ne cherche pas du tout à gommer ou compenser cela. » Les-demoiselles n'a rien de comparable avec l'opulence et la richesse du Montrachet pourtant tout proche. « Le Montrachet s'étale en largeur et en puissance. Le chevalier est plus effilé, moins galbé. Ce ne sont pas deux vins qui s'opposent, mais deux vins très différents, c'est évident », conclut Frédéric Barnier. Un vin puissant sur le plan aromatique qui évoque le jus frais, la noisette et qui se montre aérien en bouche. Il faut patienter 10 ou 15 ans pour que se révèle toute la complexité de ce grand cru.

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]

Ensemble aérien, subtil, racé, pas impressionnant sur le plan du corps ou de la rétro-olfaction et très pur. Le millésime 2016 parle. 17/20
Prix : environ 475 euros

Romanée-saint-vivant Les Quatre Journaux – Louis Latour

1898, la période est prospère pour la septième génération de Latour à la tête de la maison. « J'ai acheté il y a huit ans, pour le réunir dans mon ancien vignoble, le domaine connu sous le nom de Château Corton-Grancey, qui était le plus important du territoire d'Aloxe-Corton (...). Désireux de joindre à ces produits ceux d'autres

grands crus renommés, j'ai acheté cette année, deux vignes : l'une à la Romanée, l'autre au Chambertin, dont la situation et l'importance me permettront, leur reconstitution terminée, de récolter en chacune d'elles une cuvée hors ligne », annonce dans un courrier Louis Latour. Ainsi, la maison devenait l'un des rares voisins de la Romanée-Conti. Cette romanée-là, située dans dans la Romanée-Saint-Vivant, est la parcelle dénommée « Les Quatre Journaux ». Son nom fait référence au « journal », ancienne unité de mesure équivalente à 0,4 hectare, soit la capacité de labour d'un ouvrier agricole en une journée. Un grand cru, qui fait le lien entre l'époque des débuts gallo-romains du vignoble bourguignon et celui de sa grande période monastique. D'un côté Romanée, de l'autre Saint-Vivant, une abbaye fondée à la fin du IX^e siècle. Des religieux recherchaient alors un site en hauteur pour échapper aux invasions des Normands. Ils choisirent Vergy, un site établi dans ce qu'on appelle aujourd'hui les Hautes-Côtes de Nuits. L'abbaye de Saint-Vivant passa en 1095 sous l'autorité de Cluny, la grande congrégation de l'époque. Le terroir présente une inclinaison assez faible et un sol riche, mais peu profond. Il donne des vins soyeux avec beaucoup de couleur, à la fois puissants, onctueux et d'une grande longueur. « Il est voluptueux, à l'opposé de nos célèbres cortons plus austères », compare Christophe Deola, directeur du domaine. Un vin vinifié dans la pure tradition bourguignonne, en cuve ouverte, et avec le moins d'intervention possible. Il est élevé à 100 % en fût de chêne neuf, sans que jamais le boisé ne vienne amoindrir sa subtilité et sa délicatesse.

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]

Romanée dans l'esprit, avec une bouche sensuelle, d'une folle délicatesse, une pointe de havane le resserre pour l'instant. On laissera à ce 2015 le temps de se patiner. 17,5/20
Prix : environ 400 euros

Beaune premier Clos des Fèves et Fils

Edifiant Clos de la Romanée, constitue l'un des grands crus de Beaune avec brio à que l'appellation de vins de Bourgogne évaluée. Un été qui s'explique certainement par sa superficie de 475 hectares, le plus important rouge en Bourgogne, dégustation de Chanson Père se convaincre de la diversité des terroirs constituant. Au Roi, Les Grèves le Clos des Mouches comme en rouge, domaine ne couvrent que de 25 hectares, premier cru. Finesse et puissance, monopole, le Clos des Fèves. Une pépite de 10 hectares situé au nord de l'appellation, mi-coteau, et accessible par l'automobiliste, vers Paris ont été d'admiration en la gauche. Le Clos des Fèves est répertorié dans le nom de « Fèves ». Le sol argileux, assez profond, repose sur la mère. Classé par Jules Lavau, son terroir a été exposé favorablement, attire les honneurs, longue date. Le Clos des Fèves, Pierre Confuron, charge des vignes, que confirmer le Clos à donner pour la longueur, texture est le plus ample et profond, se plaisent à sa l'élégance. La vendange est faite, sont mis direct après récolte, s'accompagne de fût de chêne de 10 à 15 ans et de

[Ce qu'en dit le Bettane+Desseauve]
Très grande finesse, profonde, fruité, frais, tannin peu allongé, fort pour ce 2015, gardé. 19/20
Prix : environ