



Centre d'Etudes et de Recherche sur la Vigne et le Vin



Entretien avec Jean-Paul Jauffret (ancien président du Conseil Interprofessionnel des Vins de Bordeaux, CIVB) et Hubert Mussotte (ancien directeur des services économiques du CIVB), le 17/02/2008



CERVIN : Jean-Paul Jauffret, vous avez été un des acteurs de la mutation du CIVB dans les années 1970. Comment celle-ci a-t-elle eu lieu ?

JP Jauffret : A la fin des années 60, le CIVB était un organisme fait pour la « réclame » comme on qualifiait alors la publicité. Il n'était pas chargé de s'occuper des marchés. Cela ne faisait pas partie de ses attributions. Ce qui assez amusant à propos de mon entrée au CIVB, c'est que, pour le millésime 70, un très bon millésime et les prix étaient en train de s'effondraient. J'étais alors, en qualité de négociant, vice-président de la commission technique du CIVB., le président étant le président de la cave coopérative de Saint-Emilion. Je déclarais alors qu'il était navrant que, pour un si bon millésime, les prix s'effondrent. Un journaliste du moment, Jacques-Henri Prévost, repris ma formule en déclarant « **Il y a un négociant qui est fou, il ne faut pas que les prix baissent** ».

A la suite de cette réflexion qui était sincère, les viticulteurs se sont interrogés sur ce négociant qui prenait fait et cause pour eux et quand il a fallu trouver un président pour le nouveau CIVB, après le renoncement de Paul Glottin qui devait représenter les viticulteurs contraint par sa société, je fus sollicité par ce dernier : « Il faut que vous soyez candidat. Il n'y a jamais eu de négociant comme président du CIVB. En plus on est dans une situation très difficile, il a eu le drame de Bordeaux, il y a la crise pétrolière... ». Comme, selon ma femme, je n'ai jamais su dire non, donc j'ai accepté. Quelque temps auparavant les viticulteurs s'étaient retirés du CIVB, parce qu'ils trouvaient que les affaires allaient mal ; ils attaquaient le Gouvernement, le CIVB disant que cela ne servaient plus à rien. Ils

étaient très remontés contre le négoce, mettaient quelques explosifs devant les portes de certains négociants, ils ouvraient les cuves... Et à ce moment-là, comme il n'y avait plus de CIVB, le Préfet a souhaité relancer le CIVB en créant une commission paritaire viticulteurs – négociants, où je siégeais comme suppléant. Pendant plus d'un an les discussions cherchèrent à relancer l'institution. Cette commission était consultative mais comme souvent en pareil cas a très bien travaillé en suggérant l'organisation du marché, une cotisation « volontaire – obligatoire » pour soutenir le marché... L'objectif était de lutter contre la baisse des cours et de financer les viticulteurs en cas de très grosse récolte où les cours s'effondraient, même en cas de grande qualité comme ce fut le cas en 1970. On avait donc suggéré aux viticulteurs de payer les agios pour qu'ils gardent une partie de leur récolte en attendant une récolte à venir déficitaire. Cet argent a été surtout utilisé par la suite pour la promotion.

Le projet adopté, il fallut le mettre en pratique et c'est alors que l'on fit appel à moi. Ce furent mes débuts et pour moi ce fut passionnant. Ce ne fut pas toujours facile au bureau du CIVB mais au final on a réussi à faire passer ces réformes dans le cadre de la nouvelle de 1975 sur les interprofessions.

R. Mussotte : Il est bon de rappeler que tout cela a été réalisé en pleine crise car les années 60 avaient été catastrophiques sur le plan viticole. Ce fut l'une des décennies les plus catastrophiques du point de vue qualitatif et il y avait tout de même du volume. De ce fait les prix se sont effondrés. En même temps que cela il y eut l'affaire Cruze – Bert. Les prix des AOC étaient tombés très bas et les bordeaux blancs qui se vendaient au degré – tonneau, étaient au prix des vins de table. Cette situation a permis au négociant Bert de croiser les acquis. Il achetait des vins AOC blancs au prix des vins de table et des vins rouges de table. L'opération consistait à croiser les acquis et les vins AOC blancs devenaient des vins de table et les vins rouges de table devenaient des vins AOC rouges. Sur les vins blancs, il ne perdait rien. Par contre sur les vins rouges il était largement gagnant parce qu'il y avait un différentiel assez important. Comme dans toutes les fraudes, le différentiel de prix est l'élément moteur. Le marché était effondré, les prix des bordeaux rouges n'étant pas très élevés non plus, et là-dessus est arrivée une spéculation internationale au niveau financier, des fonds français et étrangers s'intéressant à Bordeaux parce que le vin n'était pas cher. Or de nombreux négociants fonctionnaient alors à stocks constants : quand ils vendaient dix tonneaux d'une appellation, ils rachetaient aussitôt dix tonneaux de cette appellation. Ainsi en période de hausse ils réalisaient de belles plus values mais en période d'effondrement des cours c'étaient la catastrophe annoncée. Certains furent mis alors en grande difficultés. Ce fonctionnement n'était pas rationnel et il aurait fallu jouer sur le volume des stocks et les négociants auraient du alors déstocker pour permettre aux cours de remonter.

Derrière cette situation de crise, les viticulteurs ont commencé à râler en souhaitant une meilleure organisation du marché avec en tête les exemples du Cognac et du Champagne.

JP Jauffret : Pour le millésime 72 qui n'était pas de très bonne qualité, les cours des vins furent ainsi au plus haut. Cela a créé une pagaille extraordinaire. De nombreux négociants avaient alors avec les viticulteurs des contrats dont les prix étaient indexés sur les cours. Certains, comme la Maison Ginestet, furent acculés à la faillite. Pour ma part je me suis tourné vers les viticulteurs en leur demandant « De combien d'argent avez-vous besoin pour faire vos vendanges ? Je ne peux pas vous payer tout de suite mais je vais vous signer une traite et vous irez au tribunal de commerce pour les encaisser ». Cette période fut terrible, le vignoble en a pris un coup et les maisons de commerce aussi. C'est dans ce contexte que j'ai été invité à travailler avec l'interprofession. (14'34)

La grosse difficulté à Bordeaux pour organiser le marché est que vous avez 54 appellations contrairement à Cognac ou au Champagne où il n'y en a qu'une seule. De plus vous allez du

milliardaire au smicard. Il n'y a aucune raison pour une interprofession d'aller vers les milliardaires, et les viticulteurs critiquent les investissements publicitaires qui profitent aux plus riches. Mais faire un pas vers les smicards est difficile car les grands propriétaires refusent de mettre de l'argent dans un CIVB pour aider ceux qui ne savent pas se débrouiller. Aussi je proposais une organisation minimaliste pour essayer de réorganiser la formation des cours afin de leur permettre de remonter.

On a essayé de créer une image « bordeaux » avec la bouteille gravée mais ça n'a jamais marché. Latour comme Lafitte et tous les grands vins refusèrent prétextant que cette image de « petits bordeaux » leur porterait tort. Il y a eu aussi l'histoire du nœud papillon pour essayer de redorer l'image du bordeaux, mais en vain. Il faut reconnaître qu'à l'époque les politiques, donc Jacques Chaban-Demas ne s'intéressaient absolument pas au vin, déclarant « le vin c'est le merdier ». S'ils s'intéressaient aux grands vins ils étaient critiqués de favoritisme et s'ils se tournaient vers la base de démagogues.

Voilà donc mes débuts du CIVB. J'ai d'abord mis en place l'alternance. Car j'avais une maison de commerce et une famille. Prendre la direction du CIVB dans de telles conditions était très prenant et de plus je n'avais aucune habitude de la prise de parole en public. Je craignais que ce soit difficile de trouver des négociants alors que je savais qu'il serait facile de recruter des viticulteurs. J'ai donc dans un premier temps accepté la présidence pour un an, le relais étant pris par Glottin au non de la viticulture. Puis j'ai refais deux ans, un nouvel « interim » étant assuré par Delanvert, puis encore deux ans. En tout j'ai assuré trois mandats. Je suis ravi de cette petite réforme car cette alternance continue.

H Mussotte : Cette question de l'organisation des marchés avaient déjà été à l'ordre du jour en 1968 à la demande de Pierre Perromat, alors président du Syndicat des Bordeaux. Toutes les transactions, avec les contrats, les prix, devaient être enregistrées au CIVB. Le CIVB servait alors de notaire, on savait tout ce qui se passait mais on ne pouvait rien faire. Donc avec la crise l'idée d'une intervention sur les prix faisait son chemin avec une fixation des prix comme en Cognac ou en Champagne.

On avait donc une certaine divergence viticulteurs – négociants et d'une autre côté le CIVB qui essayait d'obtenir des pouvoirs économiques. De premières négociations furent amorcées avec le Ministère de l'Agriculture qui répondit ne pouvoir intervenir que dans le cadre d'une nouvelle réglementation de toutes les interprofessions.

Les présidents du CIVB : Loi créant le CIVB en 1948. En 1949, Maurice Salles, président du Syndicat de Sainte-Croix-du-Mont (à vérifier). Puis Emmanuel Roy, assez politique de 49 à 56. De 56 à 74, soit pendant 18 ans, Henri Martin, propriétaire de Château Gloria en Médoc, fondateur de la Confrérie du Bontemps, ancien président des Girondins et beau-père de Jean-Louis Triaud. Ensuite de 74 à 76 ce fut la période de la CIP avec Henri Schiller. Puis 76-77 ce fut vous. Ensuite 77-78, Paul Glottin, 78-79, Jauffret...

JP Jauffret : Paul Glottin, était alors président des Graves de Vayres mais aussi un des grands négociants de la place de Bordeaux. Cela soulignait un certain désespoir des viticulteurs qui choisissait un grand patron, certes plein de bonne volonté. C'était assez symptomatique que dans cette période extrêmement délicate les viticulteurs choisissent pour les représenter un grand négociant, estimant qu'il pourrait les aider. C'est la raison pour laquelle il avait été initialement désigné pour être le premier président du nouveau CIVB et que, par suite du refus de sa société, il avait fait appel à moi et que j'étais devenu un « accident » de l'histoire de l'interprofession de Bordeaux.

H. Mussotte : Cela est très caractéristique de Bordeaux. Dans le cadre de mes rencontres au niveau national comme européen avec les interprofessions, j'ai rencontré beaucoup de gens qui ne comprenaient pas comment les rapports négociants – viticulteurs fonctionnaient à Bordeaux. Notamment les interprofessions du Midi considéraient les relations négociants – producteurs comme des rapports de force. Et en fait les actions des producteurs étaient souvent très violentes, avec des centaines de robinets de cuve ouvertes comme quelques unités à Bordeaux.

JP Jauffret : Ici aussi c'était le cas mais on a essayé de les éviter au maximum. Toute ma vie j'ai eu le souci de rapprocher les gens. Par exemple j'ai tenté d'apaiser la concurrence avec les côtes-du-rhône du point de vue prix, concurrence alors évidente dans la masse des vins d'appellation français. Quand les côtes-du-rhône dépassaient le prix des bordeaux, ces derniers enlevaient le marché. Réciproquement, quand les bordeaux augmentaient, c'étaient les bordeaux qui souffraient sur les marchés. C'était alors des produits de grande consommation. J'avais alors eu la prétention de faire se rapprocher le CIVB et le comité interprofessionnel des côtes-du-rhône et j'ai alors été reçu somptueusement à Avignon pour tenter de trouver une solution comme se partager alternativement les marchés. La presse du Midi avait alors titré sur ce négociant de Bordeaux qui venait pour régenter les côtes-du-rhône alors que je venais simplement négocier une solution satisfaisante pour les deux appellations. Cela avait été épouvantable.

A Bordeaux même, lorsque la nouvelle équipe est arrivée à la tête du CIVB notre objectif fut d'apaiser les relations entre les deux parties au niveau des Il faut dire qu'avec des leaders comme Perromat, Marignier, Pierre Médeville..., Les viticulteurs étaient représentés par des personnes de qualité. Ce nouveau CIVB avait été créé dans un esprit vraiment interprofessionnel et c'est pour cela que j'ai été élu d'ailleurs. Quand je disais « il ne faut pas que les bordeaux baissent », j'étais sincère et nous avons fait beaucoup de chose ensemble. Au niveau du CIVB nous avons évité le combat, ce qui ne fut pas le cas au niveau de tous les syndicats mais on ne peut pas faire l'unanimité... 29'

H Mussotte : On a évoqué le cas de Paul Glotin, grand négociant qui siégeait en qualité de producteur. Quand je siégeais au CIVB on ne connaissait pas toujours la « qualité » première de nos interlocuteurs. On savait s'il représentait les négociants ou les viticulteurs mais on ignorait leur activité principale. Et puis les coopératives, classées avec les producteurs n'avaient-elles pas un grand rôle de négociant ?

CERVIN : Ancien et nouveau CIVB, de quoi s'agit-il ?

H Mussotte : Le nouveau CIVB, celui que vous avez créé en étant le premier président, est une organisation paritaire avec 24 représentants du négoce et 24 représentants des viticulteurs, les courtiers présents n'ayant pas voix délibératives. Dans l'ancien CIVB, ils participaient aux décisions tout comme les représentants du Conseil Général, donc les élus territoriaux. Cette évolution est-elle une profession de foi cherchant à exclure les non-professionnels du débat alors que les politiques ont

JP Jauffret : En tout cas je ne l'ai pas vécu ainsi. La création d'une interprofession paritaire m'est apparue comme l'émanation de la C.I.P. (Commission Interprofessionnelle Paritaire) voulue par le Préfet pour sortir le CIVB de l'impasse. En effet avec le départ des viticulteurs le CIVB existait toujours mais ne pouvait plus fonctionner. Jean-Henri Schiller, le vice-président représentant les négociants expédiait les affaires courantes, payait les salaires, signait les documents. Quant à la CIP qui était à part du CIVB, elle était mandatée par le Préfet pour proposer un nouveau CIVB. Je n'ai aucun souvenir de négociations sur la place des représentants du Conseil Général. La composition du nouveau CIVB est venue assez naturellement.

Dans cet esprit, je n'ai accepté la présidence que dans la mesure où tout le monde parmi les négociants acceptaient d'en faire partie. En effet certains n'hésitaient à dire « Jauffret, Schiller, ... s'occupent des autres et perdent leur temps ». J'exigeais que les grosses maisons qui se sont toujours moquées du CIVB acceptent d'être candidat. Les grosses maisons c'était Castel, Cordier, JP Moueix... Castel avait une place à part à Bordeaux, c'était en volume le plus gros négociant. J'avais un contact par sa sœur. Il a été flatté que l'on vienne le chercher. Je suis reçu par son frère qui, pour me faire patienter me fait visiter le chai pendant que Pierre Castel de retour d'Afrique réglait quelques affaires. Il m'a reçu de façon très chaleureuse, j'ai senti que cela lui faisait plaisir et m'a dit « Pour moi il n'y a pas de problème, Castel viendra au CIVB. » Ensuite je suis allé voir Cordier. Pendant un temps nous avons réalisé une association de quatre négociants, Eschenauer, Cordier, Ginestet et nous. J'avais donc le contact mais quand j'arrive, il me déclare « Jauffret vous m'emmerdez avec vos histoires. Si cela vous fait plaisir, on enverra quelqu'un. » Quant à Moueix, il m'invite à déjeuner avec mon épouse et me dit : « Vous savez Mr Jauffret, je ne me suis jamais occupé de tout cela mais si vraiment ça vous fait plaisir, on ira au CIVB. » Par contre j'ai dû imposer aux viticulteurs la Maison Mau à Gironde. La Maison Mau cristallisait la haine des viticulteurs contre les négociants. Dans cette région de vins blancs où les viticulteurs étaient en grande difficultés, il accordait des avances à ceux qui étaient dans le besoin, disant à propos des remboursements : « Prenez ce que vous voulez, on se débrouillera ». Comme il se débrouillait à sa façon, il était haï par les viticulteurs. Notez qu'il n'était pas le seul à pratiquer ainsi et d'autres négociants opéraient de même, en Médoc notamment. Aussi les viticulteurs ont protesté contre la venue de Mau mais j'ai tenu bon car c'était un des plus grands négociants de Bordeaux. C'est une des rares fois où les viticulteurs ont tiqué sur mes propositions. J'ai ainsi coopté des membres qui sans cela ne seraient jamais venus. Cordier, Castel et Mau ont toujours envoyé un représentant. Cordier a fait parti du bureau. Seul Moueix ne s'est jamais investi mais sa participation au CIVB était importante. Pour moi ce fut un vrai titre de gloire d'avoir réussi à impliquer les grandes maisons de négoce. Par la suite il n'y a jamais eu de débats difficiles sauf une fois, sur des questions de marché. Mais comme j'avais décrété que l'on ne partirait qu'après avoir trouvé un accord, la réunion s'est achevée très tard mais de manière positive.

Je n'avais aucune ambition et j'ai pris les choses à cœur. Quand vous êtes le Président du CIVB, des vins de Bordeaux connus mondialement, vous avez une grosse responsabilité et il faut être fier de l'assumer le moins mal possible. Les représentants des négociants étaient désignés par les deux syndicats de Bordeaux et de Libourne, ceux des viticulteurs par la Fédération des Grands Vins de Bordeaux (FGVB). Pour le président, les propositions étaient transmises auparavant pour accord à la partie adverse et il n'y eut problème qu'une seule fois avec la proposition d'un négociant qui a été élu quand même. Il y avait toujours au bureau un représentant du gouvernement qui fut longtemps Quancard, membre de la famille de négociants.

A cette époque eut lieu une petite révolution au niveau du bureau des négociants bordelais. Nous avions presque tous entre 35 et 50 ans. Le président stérilisait le syndicat et ne représentait rien car il avait une petite maison de négoce, quasiment fictive, mais c'était sa vie... Les autres membres du bureau avaient à peu près son âge, entre 60 et 70 ans. On a viré les vieux et, compte tenu de notre jeunesse et de notre implication dans nos propres maisons, on a mis en place l'alternance, chacun assumant la présidence à son tour. Schiller, Calvet, Sichel, moi bien sûr et quelques autres furent ainsi président pendant deux ans. Cela a permis de prendre les mesures concernant les marchés que nos anciens n'auraient jamais voulues.

H. Mussotte : Ce changement de génération est observable également du côté des producteurs avec le retrait de Pierre Martin et l'arrivée des Médeville, Lemarignier, Perromat... Ce sont eux qui permirent également le succès de la CIP. Dans une première étape la CIP a travaillé pour obtenir à

Bordeaux les pouvoirs économiques comme Cognac et Champagne. Puis à la demande du gouvernement, cette CIP a contribué à la rédaction de la loi cadre de 1975 concernant toutes les interprofessions qui purent dès lors demander les pouvoirs économiques si elles le souhaitaient. Et, comme nous étions prêts, dans la foulée furent rédigés les nouveaux statuts du CIVB, d'où votre élection en 1976.

CERVIN : Vous avez été un des premiers à présenter le Diplôme National d'œnologie (D.N.O.).

JP Jauffret : Concernant l'histoire de l'œnologie, comment a été créé le diplôme d'œnologie ? On est un pays curieux en France... Pour le traitement des vins blancs il y avait un produit très précieux avec un nom impressionnant, le ferrocyanure de potassium. Il combinait le cuivre et le fer mais provoquait des cristallisations dans la bouteille. En 1955 le gouvernement accepte d'autoriser le ferrocyanure de potassium sous le contrôle d'un œnologue. Il y avait alors des pharmaciens et les ingénieurs agronomes de certaines écoles qui avaient une formation en œnologie. Mais il n'y avait pas de diplôme national d'œnologie permettant au titulaire d'assurer légalement le contrôle. Il fallut donc le créer. J'ai démarré dans le négoce en 1955, en travaillant avec mon beau-père qui m'incita à préparer ce nouveau diplôme. La première année j'ai suivi, comme les futurs médecins, le PCB moins la biologie animale. Pour avoir le droit de rentrer il fallait obtenir le certificat de physique, chimie et de biologie végétale. Puis la seconde année j'ai préparé avec les Ribereau-Gayon et Peynaud le diplôme d'œnologie. Cet enseignement était très pratique mais beaucoup moins complexe qu'aujourd'hui. La première promotion est sortie en 1959.

H. Mussotte : Oui il y avait des formations mais pas de titre national. J'ai étudié l'œnologie à Montpellier pendant mes études d'agronomie d'où je suis sorti en 1954. Comme la formation en œnologie à Montpellier n'avait pas très bonne réputation, j'ai donc décidé de suivre les cours d'œnologie à Bordeaux mais le diplôme n'existait pas. Je suis ensuite parti au service militaire et pendant celui-ci le décret est sorti en 1957. Ainsi ayant fait Montpellier je pouvais bénéficier du titre pendant mon service militaire.

CERVIN : Quel est l'importance de l'œnologue dans une maison de commerce ?

JP Jauffret : Dans la maison Dourthe, il y avait deux agronomes dont Capdemourlin. Peynaud qui n'était pas encore très connu venait régulièrement suivre les vinifications. Quand je suis rentré en 1955, je portais tous les soirs à Talence au domicile de Peynaud les échantillons pour l'analyse des vins blancs et déterminer les traitements nécessaires. Les négociants de Bordeaux étaient à l'époque de très bons commerciaux, de très fins négociateurs mais de piètres techniciens. Avec mon diplôme d'œnologie je passais pour un savant au sein du syndicat des œnologues. Mon beau-père qui sortait d'agro a tout de suite senti la nécessité de me former à l'œnologie. Il était passionné par le vin et quand Peynaud venait déjeuner il y avait toujours des discussions très animées mais cependant très cordiales. J'ai démarré dans la maison comme ouvrier de chai, puis maître de chai. J'avais alors une formation en droit et je buvais de l'eau, j'étais très sportif et je faisais très attention à mon alimentation. Je me suis mis au vin à cause de ma profession. Avec le diplôme je suis devenu directeur des achats et même directeur technique, responsable des dégustations.

CERVIN : Pourquoi la création de la marque « Dourthe n°1 » au pays des châteaux ?

JP Jauffret : J'ai créé le Dourthe n°1 blanc. En arrivant au CIVB, avec l'intention de bien faire, je me suis très vite préoccupé de ce qui allait mal, c'est-à-dire les bordeaux blancs et l'organisation de leurs marchés. Comme l'aspect technique m'intéressait, je rencontre Denis Dubourdiou, on sympathise un peu et je lui propose d'organiser avec les syndicats d'appellation des déplacements dans le vignoble pour diffuser les bonnes techniques afin d'améliorer la qualité des vins blancs. On part ainsi dans les

Graves, le Sauternais puis aussi dans le Blayais. Dans celui-ci nombreux cépages comme le colombard étaient des cépages de Cognac mais on y va quand même. On déguste et je découvre un sauvignon superbe. Mon premier réflexe est de dire au président du syndicat « Il n'est pas de chez vous celui-là ! » et lui de me répondre « Ce n'est pas très gentil ». Le lendemain matin nous sommes allés voir avec Dubourdiou dans le Blayais où le vin était produit. Il provenait de la cave coopérative des Hauts de Gironde où l'œnologue était passionné de technique. On a passé un accord avec la cave et ce fut la base de notre « N°1 ». Ce que j'aimais c'était le sauvignon. Je pensais que nos vins blancs secs à Bordeaux étaient trop neutres. Alors on a racheté tout ce que l'on pouvait trouver comme sauvignon en s'appuyant sur la cave pendant toute la décennie 80. J'ai quitté la maison au début de la décennie 90 et je crois que mes successeurs continuent aujourd'hui. On a fait des comparaisons avec des sancerres et notre vin se tenait très très bien et c'est une bonne marque de la maison depuis 40 ans.

Mon autre trouvaille, car j'adorais déguster et je sentais surtout très bien – c'est le hasard de la vie - mon frère travaillait à la raffinerie de pétrole à Frontignan. Je goûte alors le muscat. On avait une petite vigne avec des pieds de muscats que l'on adorait consommer. Je goûte donc ce vin de muscat et je décide d'acheter de vins de muscat pour améliorer nos vins de table. Je n'ajoutai que 2 ou 3% de muscat et j'ai envoyé un échantillon pour le marché canadien où nous avons vendus plus d'un million de caisses de vin en litre à capsule à vis. Deux ou trois ans après les vins de nos concurrents avaient tous le goût de muscat. Voilà deux trouvailles de notre maison grâce à mon goût pour les parfums. J'ai toujours été très attiré par les vins aromatiques.

En annexe, extrait de DYNASTIES BORDELAISES.,

De génération en génération, leur histoire se mêle à celle de Bordeaux. Nous retraçons avec cette série « Portrait de famille » le parcours de ces grandes descendance. Journal Sud-Ouest. (Mis à jour le 6 août 2019 à 0h00)

Aîné d'une célèbre fratrie de tennismen, Jean-Paul Jauffret est sans doute la personnalité la plus respectée du bordelais. Tout en portant la maison CVBG Durthe-Kressmann au firmament du négoce girondin, il a présidé à plusieurs reprises le CIVB (Conseil interprofessionnel du vin de Bordeaux), et su convaincre ses pairs, au départ réticents, de l'intérêt du Salon Vinexpo. A soixante-cinq ans, cet homme, dont les yeux bleus se teintent souvent d'une lueur amusée, a accepté un nouveau défi en devenant adjoint aux Finances d'Alain Juppé. L'affaire n'était pas une sinécure, car Chaban-Delmas avait laissé les caisses municipales dans un état déplorable. Depuis lors, les comptes se sont redressés. La mairie a quelque peu allégé le fardeau de sa dette, et retrouvé des moyens supplémentaires pour investir. Jean-Paul Jauffret, qui préside également la société d'économie mixte du gaz de Bordeaux, a accepté en 2001 un second mandat d'adjoint aux Finances. Le tennisman continue à y faire preuve d'une extrême courtoisie, qui ne l'empêche pas de décocher, à l'occasion, quelques flèches acérées à l'opposition.

Les Jauffret, service gagnant



De gauche à droite : Jean-Paul Jauffret avec sa sœur Marie-Thérèse, son frère Pierre, Huguette son épouse et sa petite-fille, Manon. © Crédit photo : photo x. d.

Une rue tranquille de Caudéran. En nous ouvrant sa porte, chemise blanche impeccable et regard limpide, Jean-Paul Jauffret, dans un sourire, a beau nous remercier de « venir voir le vieux », à 82 ans, le « vieux » se porte bien, merci. Comme nous lui faisons remarquer qu'il réside à deux pas d'une allée Roland-Garros, cette terre battue où son frère François manqua un jour faire fondre Björn Borg du sommet de son iceberg, il admet que le clin d'œil est amusant : « François est parti très tôt à Paris parce que c'était le plus doué de la fratrie. Il m'étonnerait que son record de 72 sélections en Coupe Davis soit un jour battu. » Pas davantage sans doute que les 90 titres de champion de France décrochés par le clan Jauffret. « Le tennis est un sport mentalement très dur. Si vous vous déréglez mentalement, vous mettez la balle dehors. » Jean-Paul Jauffret y a joué soixante-sept ans. Peut-être tient-il un peu de son endurance à cette terre d'Ariège qui a la réputation de former des hommes de caractère : « Mon père André, raconte Jean-Paul, est né à Pamiers en 1900 où il a grandi aux côtés de mon grand-père Édouard, militaire, qui prit sa retraite à Bordeaux. Édouard décède en 1929, l'année où mon père épouse Marguerite Carde, fille d'un industriel bordelais dont une rue de la Bastide porte aujourd'hui le nom. » Centralien, André Jauffret fut ingénieur au TEOB de Bordeaux, le premier tramway de la ville, et se prit de passion pour le tennis qui n'était alors qu'un jeu mondain. « Alors qu'il allait en être plus tard le vice-président pendant des années, remarque Jean-Paul, mon père s'est fâché un jour avec le club de Primrose pour fonder le Tennis-Club de Gascogne. Il n'était pas commode ! » 14 petits-enfants, dont Gautier, centralien à son tour, 4 petits-enfants, lorsque Jean-Paul Jauffret dit : « J'ai tout arrêté à 75 ans, il faut savoir passer la main. » Dans ce tout, il y eut les présidences de la Banque populaire, de Vinexpo et du CIVB, du Creps et des Anciens élèves de la faculté d'œnologie, et les finances de la Mairie de Bordeaux. Son frère Pierre créa les Tennis Pierre Jauffret et leur sœur Christine, « une folle et une sainte », disent en chœur les deux frangins, vient d'acheter une ferme de plusieurs hectares à Pompignac pour s'occuper des enfants en retard scolaire.

Publié le 24/10/2012 par Xavier Dorsemaine,