

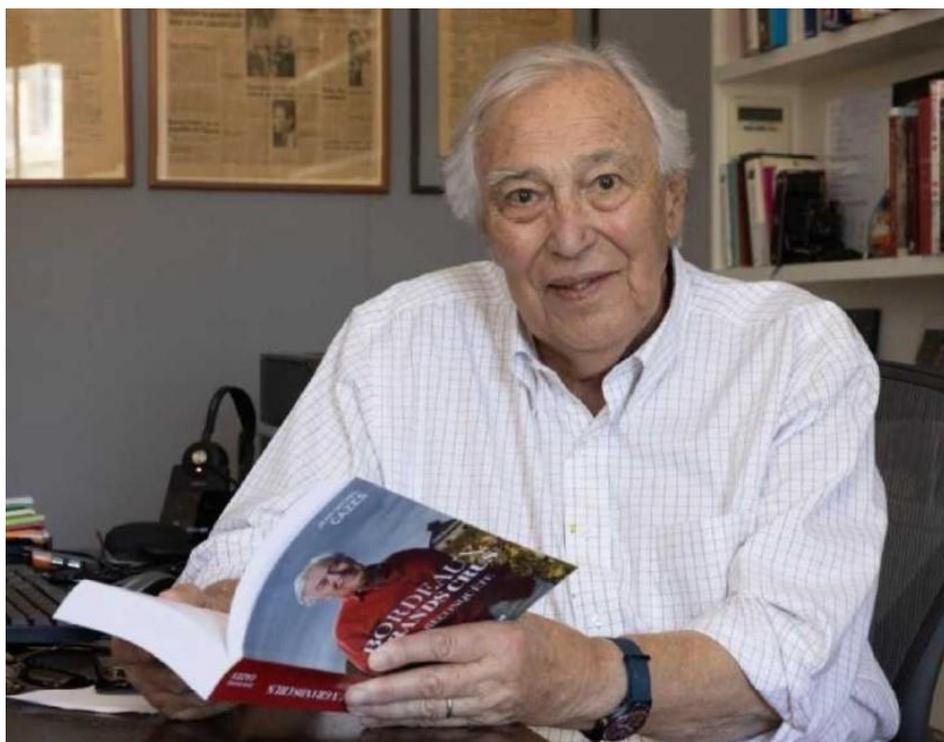
La genèse des Domaines JM Cazes

ou

**Jean-Michel Cazes (1936-...),
gestionnaire avisé de l'industrie viticole**

Entretien effectué par le CERVIN avec JM CAZES le 19 janvier 2019

Jean-Michel Cazes a reçu le CERVIN en janvier 2019 pour un entretien unique, l'explosion de l'épidémie du Covid contrariant ensuite nos projets de poursuite. C'est donc lors de cette unique séance qu'il a fait part à Jean-Michel Chevet (historien) et Jean-Claude Hinnewinkel (géohistorien) des exceptionnels enseignements de sa grande expérience à la tête des Domaines Jean-Michel Cazes de 1973 à 2007. Il avait alors 83 ans.



Jean-Michel Cazes en 2020 lors de la parution de « Bordeaux Grands Crus, la reconquête »

Cervin : Les Domaines Cazes, ce sont aujourd'hui le Château Lynch-Bages à Pauillac (100ha), Les Ormes de Pez à St Estèphe (40ha), Villa Bel Air dans les Graves (46ha), L'Ostal Cazes, près de Carcassonne, dans le midi (65ha de vignes plus 25ha d'oliviers) mais aussi le Domaine des Sénéchaux à Châteauneuf-du-Pape (27ha). Vous produisez un vin nommé « Xisto » au Portugal

et « Tapanappa » en Australie avec un associé. Enfin vous avez développé des « marques » : Michel Lynch pour Bordeaux, et la gamme Circus pour le Languedoc. Quelles est la genèse des Domaines Jean-Michel Cazes?

DOMAINES JEAN-MICHEL CAZES



Enregistré sur le site des domaines le 14 mars 2023

Jean-Michel Cazes : Mon arrière-grand-père « Lou Janou » était un ouvrier agricole saisonnier ariégeois venu en Médoc à la fin du 19^e siècle pour effectuer des travaux agricoles. Les « Montagnols » comme on les appelait, étaient spécialistes du défonçage des sols avant plantation. On les mit notamment beaucoup à contribution vers 1870 puis plus tard lors du phylloxera. Il y avait des hordes de Montagnols qui débarquaient en Médoc tous les hivers, lâchant leurs chèvres dans les montagnes au printemps. A partir de 1875, lassé par ces aller-retour – ils venaient la plupart du temps à pied depuis l’Ariège - mon grand-père s’est fixé à Saint-Lambert, à côté d’ici.

Là, pendant quelques années il a joué un peu le rôle de chef d’équipe, comme aujourd’hui les Portugais qui recrutent des vendangeurs dans le nord du Portugal ; lui recrutait des ouvriers saisonniers dans l’Ariège. Il les logeait chez lui ; ils étaient 10 ou 12 à habiter ainsi pendant la saison. Quand il a cessé son activité, il a fait son jardin où il cultivait des légumes vendus ensuite au marché. C’est ainsi que démarra l’histoire viticole de la famille.

Mon grand-père Jean-Charles, premier de la famille qui soit né à Pauillac, partit au service militaire à 18 ans, ayant devancé l’appel. A son retour il s’est employé comme ouvrier boulanger, épousant ensuite la fille de son patron et reprenant l’affaire à la mort de celui-ci. Il fut boulanger à Pauillac jusqu’à la guerre de 1914-1918 où il a été mobilisé. Comme il avait effectué des périodes militaires, il est revenu capitaine d’infanterie, ce qui n’était pas mal. A son retour, Il a repris son métier de boulanger jusqu’au jour où sa boulangerie a brûlé. Il s’est retrouvé sans métier. Dans cette période de crise des années 20, beaucoup de propriétés du Médoc survivaient très difficilement, souvent avec des propriétaires absents. Comme il avait

de bonnes bases paysannes, et grâce à l'amitié d'un banquier local de Pauillac, Monsieur Marcel Alibert, il s'est occupé, comme homme d'affaires, pour le compte de ce banquier de propriétés délaissées par leur propriétaire. C'est ainsi qu'il a pris pied dans sur **Les Ormes de Pez**. Il s'est occupé aussi d'une propriété à Margaux qui est devenue le Relais de Margaux ; je l'y accompagnais parfois quand j'étais gosse. Le domaine de l'Île Vincent, situé dans les bas-fonds, gelait souvent. Après la seconde guerre mondiale, suite à une gelée sévère, mon grand-père a convaincu le propriétaire de ne pas replanter. En 1933, à la demande du général de Vial, il prit **Lynch Bages** en fermage dans des conditions très favorables, s'étant engagé à garder la propriété en production sans demander d'argent au propriétaire. C'est dire si la situation était catastrophique. En 33, 34, 35 il a survécu. Il a réussi à sauver l'exploitation et le général a mis Lynch Bages en vente pendant deux ans je crois sans trouver d'acheteur. Finalement il s'en est débarrassé en vendant en 1939 à mon grand-père qui en proposait un prix faible.

Mon père, André eut une histoire très différente mais a lui aussi exercé une influence déterminante sur le vignoble qu'il a régénère et agrandi. Il fut le premier à promouvoir les vins à l'international. Ses deux frères aînés nés à Pauillac avaient intégré l'Ecole polytechnique après de brillantes études. Ce n'était pas mal pour des enfants de boulanger de campagne. Mon père devait suivre le même chemin et en 1931 il intégra le lycée Louis Le Grand à Paris pour préparer lui aussi Polytechnique. Malheureusement il contracta une pleurésie tuberculeuse et fut rapatrié sanitaire juste avant les concours. Il est resté à Pauillac pendant près de deux ans. En 1933, il reprit ses études et, ne pouvant suivre la voie des concours, se mit à faire du droit. Il s'est marié, je suis né en 1936, ma sœur en 1934. Il a été convoqué au service militaire puis partit à la guerre où il fut fait prisonnier. Il s'est retrouvé en 1945, de retour d'Allemagne, sans jamais avoir travaillé. A trente-trois ans il prit une autre voie. Avant la guerre mon grand-père s'était mis à proposer des polices d'assurances. Il cherchait à diversifier ses revenus et comme il avait tout perdu dans l'incendie de la boulangerie, n'étant pas assuré, il avait compris que s'assurer était utile. Il se mit donc à vendre des assurances pour le compte d'une compagnie, La Providence. En 1945 mon père avait le choix entre travailler avec son père sur les propriétés dont il s'occupait et l'assurance. Comme mon grand-père avait un caractère qui n'était pas simple, ils ont préféré mettre une frontière entre leurs activités. Mon grand-père s'est occupé de la vigne et mon père a pris en charge l'assurance. Donc en 1945 mon grand-père gérait Lynch-Bages ainsi que les Ormes de Pez achetée en 1941 et il s'occupait de propriétés ici ou là. Mon père s'est jeté à corps perdu dans l'assurance et a monté à Pauillac un cabinet d'assurance qui est vite devenu très important. Il ne s'est jamais occupé du vignoble mais en revanche il est devenu maire de Pauillac et a eu un rôle important dans la création de la commanderie du Bontemps et des organismes professionnels autour du vin alors que mon grand-père ne s'intéressait qu'à la partie technique, s'occupant peu du marketing et de la structuration des organisations professionnelles. Mon grand-père travaillait avec le négoce comme la plupart des propriétaires de l'époque. **Voilà comment sont partis les domaines JM Cazes.**



Lynch Bages au lendemain de la guerre

Cervin : *Quel fut alors votre itinéraire, votre formation pour reprendre l'activité de votre Grand-père ?*

Jean-Michel Cazes : J'ai passé mon bac en 1953 et ma première idée était de partir car je n'imaginais pas possible de faire ma vie dans ce pays « pourri ». Vous n'imaginez pas la misère qu'il y avait ici. Je voyais mes oncles qui faisaient de brillantes carrières et j'étais poussé par mes parents qui voulaient que je fasse de longues études. A mon tour je suis parti à Louis Le Grand, j'ai été collé à Polytechnique mais reçu à l'Ecole des Mines. J'ai ensuite suivi une formation en géologie complétée aux Etats-Unis par un diplôme en recherches pétrolières. Je me destinais à la recherche pétrolière. Je ne m'intéressais pas du tout à la vigne ; je ne buvais même pas de vin à l'époque. Je me suis mis à en boire un peu plus tard.

Je pensais alors être parti pour toujours. Sorti de mes études je n'ai pas trouvé de travail dans l'activité pétrolière car on venait de perdre le Sahara. C'était la fin de la guerre d'Algérie, j'avais pensé partir à Hassi Messaoud ou Hassi R'Mel et je n'ai pas trouvé. En revanche, dans l'armée de l'air où j'avais effectué deux ans de service militaire, j'avais eu la chance d'être affecté au service chargé de la mise en route de premiers ordinateurs. J'ai ainsi appris à me servir des ordinateurs et nous étions très peu nombreux à l'époque. Cette science n'existait pas encore. Ne trouvant pas de travail dans le domaine pétrolier, je me suis tourné vers IBM avec qui j'avais travaillé presque deux ans comme militaire et ils m'ont pris tout de suite. Je suis rentré au laboratoire de développement d'IBM près de Nice puis ensuite aux services commerciaux à Paris. Très vite j'ai eu des responsabilités intéressantes car nous n'étions pas très nombreux. Cela a duré pendant toutes les années soixante.

J'avais alors pris conscience que le vin existait, mais à Paris, par mes copains qui connaissaient un peu le vin, en tout mieux que moi. Je me rappelle ma surprise lorsque, apprenant que ma famille était propriétaire de Lynch Bages, ils me dirent « C'est un bon vin, c'est connu ». Moi qui n'avais aucune idée sur la réputation de Lynch Bages, cela m'a fait réfléchir un petit peu. Sur le moment je n'avais toutefois pas prêté trop attention à cette information mais je m'étais mis au vin. Un camarade m'avait révélé les beautés du bourgogne, il connaissait tous les vins, il était formidable. J'ai donc appris le vin comme client. J'invitais mes clients dans les bons restaurants à Paris et j'étudiais la carte des vins. Bien sûr je connaissais un peu le vin parce ce que je venais ici, à Pauillac, pendant mes études lors des vacances et les week-ends. Je savais donc un peu de quoi il en retournait. Mais vous savez pendant les années 1950 la vinification n'avait rien à voir avec ce qu'elle est aujourd'hui. Je me rappelle avoir chaptalisé avec mon grand-père, les soirs de vendanges, à la tombée de la nuit ; ce n'était pas triste ! Mais ce n'était pas alors ma vocation.

En 1971 je me retrouve à Paris pour déjeuner avec mon père. Il venait rencontrer sa compagnie d'assurance. Il se plaint alors d'être débordé car il était maire, conseiller général en plus de son agence d'assurances très importante et alors que mon grand-père avait plus de 90 ans ; cela l'avait obligé à reprendre en main les propriétés. Les conditions d'exploitations y étaient très difficiles à cause d'un équipement vétuste et d'un vignoble en mauvais état. La situation économique du vignoble qui avait été désastreuse pendant de nombreuses années commençait à se relever sous l'effet de l'entrée des Américains sur le marché à partir de la récolte 70-71. Comme sur le plan des affaires cela allait un peu mieux, il me proposa de se débarrasser des vignes. Pour lui ce n'était en effet qu'une danseuse.

J'avais tous mes souvenirs d'enfance à Lynch Bages et je trouvai cela dommage. On a discuté un peu et je lui proposai de venir m'installer à Pauillac, de m'associer avec lui, l'agence d'assurances étant assez importante pour vivre à deux, et de garder le vignoble. Je venais de me marier avec une Portugaise qui croyait qu'elle avait épousé un ingénieur parisien ! Il ne m'a pas encouragé mais on en a parlé pendant deux ans et **en 1973 je m'installais à Pauillac avec ma famille**. On a emménagé le 14 juillet 1973 avec trois enfants, le quatrième est arrivé juste après. Je me suis donc mis à l'assurance, faisant un stage de trois mois pour apprendre à rédiger les polices d'incendie. On est devenu associés.

Cervin : *Lorsque vous reprenez le vignoble, Bordeaux est encore un gros producteur de vins blancs et les sauternes se vendent plus chers que les médocs. Dans quel l'état se trouvait le vignoble de Lynch-Bages au début des années 70 ?*



Les bâtiments d'exploitation en 1973 avec au premier plan la fosse à fumier (blog de JMCazes)



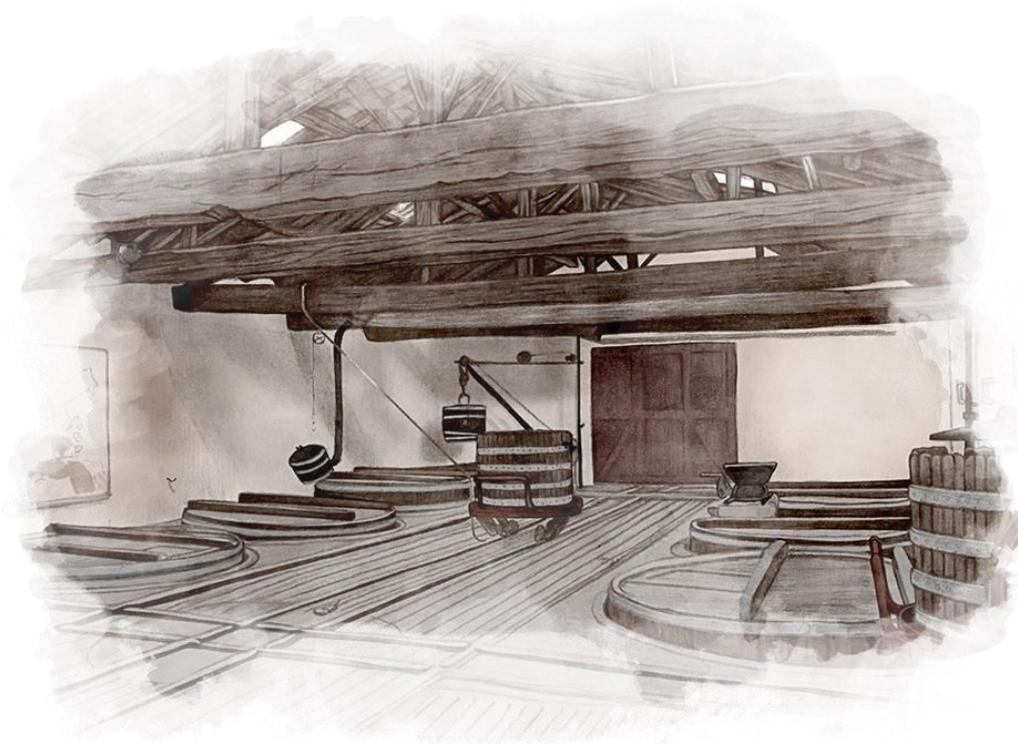
La cuisine des vendanges (idem)

Jean-Michel Cazes : Je suis arrivé à un moment charnière. A la fin des années 60 la situation du Médoc étaient assez catastrophique, situation aggravée par une série de mauvais millésime, 63, 65, 68 notamment, avec de gros problèmes liés à la pourriture grise. La propriété ne dégagait pas de quoi vivre.

Deux mois après notre arrivée, en septembre 1973, le choc pétrolier a transformé le marché. D'un seul coup les taux d'intérêts ont bondi à plus de 20% et dans les années qui ont suivi, de 74 à 78, la quasi-totalité du commerce bordelais a fait faillite, Calvé, Cruse, Luze, toutes les grandes maisons ont été balayées. Il en reste quelques-unes mais on peut les compter sur les doigts d'une main. Cela a été la douche froide, on a été au bord du dépôt de bilan plusieurs années durant ; 1975 a été particulièrement très difficile. Les choses se sont redressées ensuite très lentement ; il fallut aussi plusieurs années pour que le marché redémarre.

Dans le même temps, il y a eu une révolution technique attisée par le choc pétrolier. J'ignorai jusque-là ce qu'était la fermentation malolactique, et je n'étais pas le seul. Le maître de chai

de Lynch Bages ne savait pas ce que c'était. Sur le terrain on ne savait pas ce que c'était. Toute mon enfance, toute ma jeunesse j'ai appris que lorsque le vin retravaillait au mois de mai dans une barrique, c'était par « sympathie » pour la sève qui montait dans les pieds de vigne. Bien sûr à l'**Institut d'œnologie** on savait déjà avant la guerre ce qu'était la « malo ». Sur le terrain il n'y avait que quelques propriétés comme Haut-Brion, Ducru Beaucaillou qui étaient un peu en avance et qui prenaient conseil auprès des Ribereau Gayon ou de Peynaud. Ceux-là savaient plus ou moins mais les autres... Quand je suis arrivé en 1973, notre maître de chai était très bon ; il avait 71 ans et travaillait à l'ancienne : il ignorait tout de la malolactique.



Le vieux cuvier gravitaire de 1866 encore en service à l'arrivée de JM Cazes (blog de JMCazes)

Or dans les années 70-71 où les prix avaient monté brutalement, le négoce avait acheté des quantités de vin importantes très cher. Quand il a fallu les faire livrer et les payer, à la suite du choc pétrolier, il n'y avait plus d'argent dans les caisses. Les négociants ont alors cherché tous les prétextes possibles pour ne pas payer et l'un de ces prétextes fut que le vin n'avait pas fait sa « malo ». C'était devenu classique : au moment de l'achat le vin était parfait, au moment de livrer le vin était refusé car il n'avait pas fait sa « malo ». Les vigneronns ne comprenaient pas. On s'est donc trouvé tous devant cet impératif : le vin devait faire sa « malo » sous peine d'être invendable.

Il a donc fallu **se mettre dans des conditions permettant aux vins de faire leur malolactique**. Or beaucoup d'entre nous avions des installations qui dataient d'avant le phylloxera. Faire faire la malolactique dans les vieilles cuves en bois était sportif. Nous avons essayé à Lynch Bages et nous avons failli tout perdre en 1973. Notre maître de chai était perdu. Au lieu de sulfiter, on a attendu et on a vu l'acidité volatile monter. C'était la panique à bord et c'est là que j'ai appelé **Emile Peynaud** dont j'avais entendu parler. La première chose dont il nous a convaincu est qu'il fallait que l'on s'équipe avec du matériel moderne. Et Roger Mau, maître de chai à l'ancienne mais intelligent et astucieux s'est très bien entendu avec notre nouvelle recrue formée à l'ENITA qui deux ans plus tard devait le remplacer lors de son départ en retraite à 73 ans. Autrefois le personnel ne prenait pas la retraite car il cotisait très peu. Alors on les gardait. Quand je suis arrivé ici, j'avais plusieurs vigneronns qui avaient 75 ans et qui étaient toujours sur la liste à payer – pas beaucoup mais payer quand même, à l'ancienne – tous les mois et qui ne travaillaient plus. Donc il a fallu remettre de l'ordre et dans un contexte économique extrêmement difficile acquérir de nouveaux équipements sans gros moyens financiers. On a alors fait avec les moyens du bord, transformant la grange où on logeait les vaches en cuvier, avec 6 cuves en acier dans un premier temps, puis six autres l'année suivante pour atteindre 18 cuves la troisième année. On a construit ensuite un nouveau bâtiment. Pendant trente ans on a ainsi aménagé peu à peu pour obtenir une installation moderne. On n'avait pas les moyens d'aller plus vite et puis on apprenait aussi au fur et à mesure car on ne savait pas tout dès le début. Surtout la vinification a fait beaucoup de progrès. Sur le plan technique, la révolution c'est d'abord la fermentation malolactique. C'est ce qui a tout déclenché, sous la pression commerciale. Le plus gros de la révolution œnologique eut lieu ainsi dans les années 70.

Ensuite c'est dans le vignoble que les choses se sont passées. On a fait dans ce domaine d'énormes progrès et cela continue aujourd'hui. Comment était alors le vignoble ? Quand j'étais jeune il n'était en très bon état et on n'avait pas encore tiré les conclusions de la loi sur les appellations. Quand j'étais gosse il y avait du noah, de l'alicante bouchet et des hybrides partout. Nous avions des parcelles entières en hybrides et alicante bouchet. Ce n'est pas parce que l'on nous dit qu'il ne faut pas planter certains cépages, qu'on les arrache l'année d'après. Il a fallu une bonne vingtaine d'années pour que ces vignes disparaissent et les choses ont commencé à se régulariser à partir de 55-60. Le gel de 56 a été un évènement majeur à tous points de vue, point de vue qualitatif, point de vue technique car cela a permis de régénérer le vignoble en détruisant 30% des surfaces plantées, celles des terrains les plus froids, les plus

humides. **La qualité du bordeaux d'aujourd'hui est le résultat de deux révolutions** : la loi sur les AOC qui a révolutionné les pratiques et les méthodes et le gel de 1956 qui a nettoyé le vignoble. Ce sont deux brisures importantes. Après les améliorations culturales ont été plus continues. Voilà comment je vois les choses.

CERVIN : *Dans le domaine de la viticulture vous avez-vous vécu la révolution du clonage. Quels en ont été les effets ?*

Jean-Michel Cazes : Quand je suis arrivé, les clones étaient très à la mode. Le gourou de cette question était Lucien Lurton, propriétaire à Margaux. Il était un champion du clonage. Il avait cloné tous ces vignobles et à une époque où nos vignobles étaient en très mauvais état avec des manquants et des cépages qui n'étaient pas terribles, il avait des vignes magnifiques et faisait des rendements monstrueux. En 71 nous avons fait 15 hl/ha à Lynch Bages et mon ambition était de faire comme Jean-Eugène Borie qui faisait 60 hl/ha à Ducru-Beaucaillou, quand Lucien Lurton lui faisait 80. Le clonage nous est apparu comme une solution importante jusqu'au moment où l'on s'est aperçu que cela posait des risques et que ce n'était pas la réponse universelle. On s'est mis heureusement assez tôt à pratiquer la sélection massale avant que nos parcelles anciennes disparaissent. On a maintenant un matériel ancien bien développé et on a abandonné la sélection clonale. On a eu beaucoup de chance car nous nous sommes détournés de cette dernière avant que ne disparaissent nos dernières vieilles plantations. On a pu conserver le patrimoine génétique du vignoble de Lync Bages, ce qui n'est pas le cas partout. C'est une étape, un progrès important des 20 dernières années, entre 2000 et 2005.

Dans le domaine de la viticulture on a aussi énormément progressé dans la surveillance de la végétation avec toutes les méthodes actuelles qu'on a été parmi les premiers à utiliser pour suivre la maturation des raisins, photographies aériennes, images satellitaires, drones, équipements embarqués. Cela marche très bien et donne des résultats qualitatifs très intéressants. Dans le même temps on a modifié notre position sur les rendements. Dans les années 70-80, notre objectif était d'atteindre 80hl/ha. On y est arrivé. On a fait de très grands vins avec de très gros rendements ; les 28, 89 et 90 ont été faits ici avec plus de 60hl/ha. Ce sont des vins magnifiques. Mais c'est vrai aussi qu'ils auraient peut-être été meilleurs si l'on avait mieux maîtrisé la production, ce que l'on fait aujourd'hui où globalement se contente de rendements inférieurs à ceux des années 80-90 ? C'est peut-être parce que l'on a une baisse de fertilité des plants mais cela on en est pas sûrs. C'est aussi certainement parce que nous contrôlons mieux la végétation sur le plan mécanique ; on fait des vendanges vertes, ce que l'on ne faisait pas avant. Donc on écrête la production des parcelles les plus productives ce qui fait qu'aujourd'hui quand on arrive à 50 hl/ha, on estime avoir un très bon rendement. Je suis convaincu qu'avec 50 hl/ha on peut faire un vin de très grande qualité et ce n'est pas la peine de faire 25 ! Le tout avec 9000 pieds à l'hectare, bien évidemment. Parce que l'on parle toujours de rendement, mais on précise rarement avec quelle densité de plantation il est obtenu. Un rendement à Saint-Emilion ne peut pas être comparé à un rendement à Pauillac ; ils ont 35 % de densité en moins. Aujourd'hui on n'observe plus les différences de rendements

entre les parcelles comme c'était fréquemment encore le cas dans les années 90 car les plus productives sont écrêtées en juillet ; je pense que c'est un facteur de qualité car à 80 hl/ha il y a forcément un certain délayage. L'optimum pour nous est de 50-55 et le rendement autorisé est de 57. Mais le rendement n'est plus un débat majeur comme dans les années 60 où celui obtenu était de l'ordre de 25 et où l'on se demandait comment faire pour l'accroître.

Cervin : *Lorsque vous arrivez à Pauillac, le vignoble de Bordeaux est en pleine révolution œnologique grâce aux travaux de Jean Ribereau-Gayon et Emile Peynaud. Qu'est-ce qui a changé pour vous, pour l'ensemble de la profession?*

Jean-Michel Cazes : Concernant la vinification il y a eu débat sur « beaucoup – pas beaucoup » mais surtout sur celui sur la qualité de **l'extraction**. Les vins du Médoc qui sont des vins de longue garde nécessitent une certaine extraction. Ce ne sont pas des vins fluides, ce ne sont pas des beaujolais. Cela dit il faut éviter d'extraire des tannins qui soient trop durs. Je suis pour des extractions qui sont nettes, franches, mais qui sont aussi délicates que possible techniquement, sans brutaliser le raisin. Il faut aussi être bien équipé, que les choses se fassent facilement car si l'on fait facilement, on fait bien. Donc dans toutes les installations que je fais réaliser, je recherche le côté pratique, la facilité d'utilisation. L'installation en cours de réalisation à Lync Bages est fondée sur ce principe, c'est-à-dire donner au personnel des conditions de travail confortables, de façon à ne pas hésiter à faire l'opération supplémentaire si elle est nécessaire. Parce que quelques fois on hésite ! Dans nos anciennes installations ce n'était pas le cas et quelque fois on disait on verra demain. Ma philosophie est de faire des choses simples, savoir pourquoi on les fait et m'appuyer sur des personnes qui ont le savoir car je sais que je ne l'aurais jamais. L'œnologie c'est une science, j'étais très mauvais en chimie et ce n'est pas maintenant que je vais commencer. En revanche je peux discuter avec les œnologues, comprendre ce qu'ils disent, comprendre ce qu'ils veulent et pourquoi ils font telle ou telle chose. Je ne suis pas toujours d'accord parce que j'ai l'impression qu'ils en font trop parfois. Mais j'ai de très bonnes relations. En interne on a de très bons œnologues depuis 40 ans et quelques fois on fait appel à des extérieurs comme nous l'avons fait avec Emile Peynaud pendant une dizaine d'années. Quand on a rédigé le cahier des charges de notre nouvelle installation, on s'est interrogé sur le système d'entrée de vendange à adopter. Alors on a consulté Denis Dubourdieu, Michel Rolland et d'autres pour avoir leur avis. N'ayant pas l'expérience, on était bien obligés de s'adresser à d'autres personnes.

Aujourd'hui on maîtrise la vinification en interne mais quelques fois on se trouve aux prises avec des difficultés que l'on ne sait pas résoudre. Je me rappelle très bien dans les années 80 des arrêts de fermentation que l'on ne comprenait pas du tout. A l'époque c'est Pascal Ribereau Gayon qui nous avait tirés d'affaires. C'est l'époque, au début des années 80 où l'on s'est mis à utiliser l'écorce de levures qui permettaient de les relancer. On a aussi fait appel à l'extérieur lorsque l'on a voulu isoler des souches de levures. Avant, lorsque cela nous arrivait, on priait le ciel. Une année nous avons eu un arrêt sur les deux tiers de la récolte, on n'en dormait pas la nuit. On a jamais su pourquoi. La sortie de crise a été très longue. Depuis cela ne s'est pas reproduit car l'institut nous avait donné une méthode préventive. Quand on a eu

des problèmes avec les TCA, les pollutions au trichloroanisole, tous seuls nous ne pouvions rien faire. On s'est appuyé sur les scientifiques extérieurs.

Le contrôle des températures a été réglé à mes débuts puisque tout de suite quand on a installé les nouvelles cuves dans la grange on avait un système de contrôle rustique mais qui fonctionnait : on recouvrait les cuves avec de la toile de jute que l'on imprégnait d'eau et avec un courant d'air, cela baissait la température. Dès cette époque on avait le souci de ce contrôle et si nos moyens paraissaient peu adaptés ils nous permettaient de faire face. Avant on avait aussi ce souci mais avec les cuves en bois les moyens étaient limités : on mettait à contribution les glacières Bernat et on balançait les glaçons dans la cuve. Cela faisait un peu plus de volume à l'arrivée. Je l'ai vu faire quand j'étais gosse mais je ne l'ai jamais pratiqué.

Aujourd'hui les vins rouges du Médoc, comme ceux du Libournais et des Graves se portent bien, tout au moins pour les grands vins car le Médoc est grand et divers et la prospérité ne touche pas tout le Monde. La première raison est la reconnaissance de la qualité de ses vins qui est aujourd'hui très supérieure à ce qu'elle était il y a 50 ans. J'entends bien sûr la qualité globale car il y a toujours eu de très bons vins mais c'était souvent par hasard. Et puis la deuxième raison est historique, c'est l'organisation bordelaise fondée sur le négoce qui permet à nos vins d'être distribués dans le monde entier. C'est pratiquement la seule région viticole au monde qui a cette possibilité, cet outil à disposition. Vous pouvez aller en Australie, en Californie, en Amérique du Sud encore plus et même à Châteauneuf-du-Pape où j'ai des vignes et peux faire la différence, vous n'avez pas cet outil. Vous avez à Bordeaux un négoce qui porte la bonne parole dans le Monde entier. Les grands bordelais ne sont pas des vignobles paysans. Ce sont des vignobles qui ont été créés par des marchands, qui ont réussi à implanter leurs produits dans le Monde entier. Ce n'est pas le cas dans la plupart des autres régions viticoles. Le succès du Bordeaux est lié à cela car sur le plan qualitatif on peut toujours discuter. Et cela existe depuis le 18^{ème} siècle avec en plus le rôle moteur de l'Angleterre. A titre de comparaison, observez deux vignobles comparables, Banyuls et Porto. Porto est connu dans le Monde entier, grâce aux Anglais. Banyuls qui est aussi bon que Porto, personne n'en boit parce qu'il n'y a pas de port, pas de négoce et qu'il n'y a pas eu les Anglais. Porto ressemble assez à Bordeaux du point de vue de l'organisation. Il y a un négoce important, dont la moitié à peu près est d'origine anglaise et qui a implanté son produit dans le Monde entier. Si Porto souffre aujourd'hui, c'est pour les mêmes raisons que Sauternes, car ses vins sont alcoolisés, sucrés et la demande n'est plus au rendez-vous comme à Sauternes. Les difficultés ne viennent pas de l'organisation du vignoble et Porto se développe aujourd'hui autour des vins de table.

Cervin : *De nos jours la question de l'utilisation des produits phytosanitaires est récurrente dans les régions viticoles et particulièrement en Bordelais. C'est devenu un problème de société. Quelle est votre position ?*

Jean-Michel Cazes : Je ne suis pas spécialiste. Dans les années 70 nous avons fait des traitements par hélicoptères. Depuis les changements ont été énormes. Avant l'intervention des produits de synthèse, on utilisait comme tout le monde la bouillie bordelaise et le soufre. Quand je suis arrivé en 73 on était passé aux produits de synthèse. Le premier tracteur est arrivé à Lynch Bages en 1972. En hiver on a utilisé l'arsenic de sodium pour lutter contre l'esca et escoriose de la vigne. L'emploi en est interdit depuis 2001 et on l'a utilisé jusqu'à cette date.

Aujourd'hui il n'est toujours pas remplacé, ce qui est un problème car il y a une mortalité très importante des cabernets en particulier.

Ces dernières décennies les pratiques culturelles ont beaucoup évoluées. On pratique la confusion sexuelle qui est aujourd'hui à la mode. Cela marche bien. On s'est débarrassé de l'eudémis et du cochylis ; on n'en a plus guère. On a commencé à faire les traitements anti pourriture dans les années 1980 avec un certain succès. Le gros progrès est lié au succès du traitement du ver de la grappe car c'est dans les blessures causées par les vers que s'introduisait le botrytis. Je me souviens encore, dans les années 70, on rentrait des douilles avec des vers partout, c'était dégueulasse !

Aujourd'hui on est complètement impliqué dans le Système de Management Environnemental du vin de Bordeaux (SME), système promu par le CIVB et qui permet à des propriétés de travailler de façon collective vers des modes de cultures plus douces, de façon raisonnée et scientifique. Il y a l'approche biodynamique qui est du vaudou et il y a l'approche scientifique qui est celle que nous pratiquons et qui consiste à avoir des objectifs identiques avec des moyens scientifiques. On fait beaucoup d'efforts dans ce domaine pour limiter l'utilisation des pesticides, pour utiliser des produits non agressifs, pour économiser l'énergie, pour économiser l'eau. Dans le cadre du SME des groupes de propriétés sont suivis par des spécialistes. Dans le groupe les propriétés sont chacune au même stade d'évolution et donc de progrès. Les objectifs sont très bons, les techniques sont très bonnes mais la communication n'est pas à la hauteur ; peu de personnes savent de quoi il s'agit. C'est dommage. On entend parler que du bio, le bio est une grande réussite sur le plan de la communication mais sur le plan technique le SME est supérieur. On n'a pas su communiquer ce que l'on fait avec le grand public.

En 1987, le directeur du groupe Axa millésimes

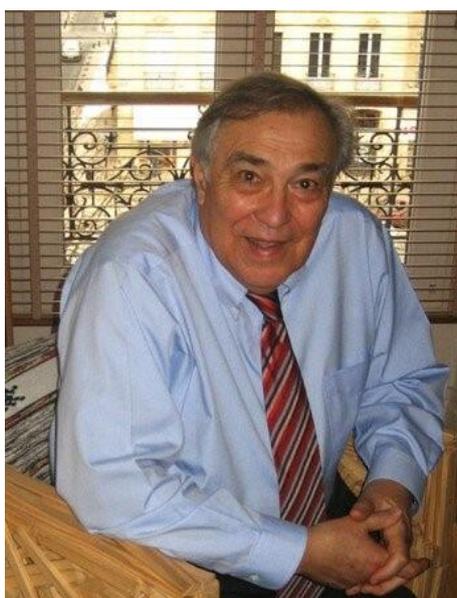


Quinta do Noval (Porto), l'une des nombreuses propriétés du groupe Axa

Cervin : En 1984, avec l'achat du château Franc-Mayne, Claude Bébéar (PDG du groupe AXA) lance une politique de diversification patrimoniale qui a conduit son groupe à investir dans de grands vignobles de Bordeaux (château Petit-Village à Pomerol, château Pichon-Baron en Médoc, château Cantenac Brown en Graves, château Suduiraut en Sauternes) et de Bourgogne (Nuits-Saint-Georges Premier Cru Clos de l'Arlot) mais aussi de Hongrie (Tokay). Vous avez dirigé **AXA Millésimes**, société holding qui rassemble l'ensemble du patrimoine viticole du groupe. Pourquoi ? Que représente pour vous Axa millésimes ?

Jean-Michel Cazes : J'ai été embarqué dans l'aventure d'AXA Millésimes parce ce que j'avais des relations d'amitiés personnelles avec Claude Bébéar, président d'Axa. Il m'a demandé un coup de main pour étudier cette question des investissements viticoles d'AXA. Ensemble on a fait un certain nombre d'acquisitions car ils avaient de l'argent à placer. Comme ils achètent des immeubles pour avoir des garanties en face des risques, des sinistres futurs, ou pour liquider les assurances vie, ils ont acheté des vignobles. Afin qu'ils soient gérés aussi bien que possible, Claude Bébéar m'a demandé de m'investir. J'y ai vu, comme intérêt personnel, de prendre en charge des propriétés en fin de parcours – sinon les gens n'auraient pas vendu - et de les remettre en état. Ce fut aussi pour moi l'occasion de créer de toutes pièces des vignobles à l'étranger. Cela m'a permis d'acquérir une expérience toujours utile. Ça a été très passionnant de repenser leurs installations techniques, leur distribution... Aujourd'hui je continue de faire du vin au Portugal à titre personnel ayant été bien introduit là-bas avec Axa millésimes. Par contre je n'ai pas insisté à Tokay où, comme à Sauternes c'est un marché évanescent. Quand j'ai eu 65 ans, j'ai pris ma retraite, comme tout le personnel d'Axa et je me suis consacré aux domaines familiaux.

Diversification et œnotourisme



Jean-Michel Cazes en 2007

Cervin : En 2007 vous passez la main des domaines JM Cazes votre fils Jean-Charles. Vous estimez que votre rôle est terminé, vous avez parfaitement valorisé l'héritage familial, les Domaines JM Cazes sont devenus une des valeurs sûres du Médoc. Quelles raisons vous ont amené à un tel développement, à une telle diversification ? Pourquoi avez-vous créé « JM Cazes Sélection » ?

M. Jean-Michel Cazes : Pendant longtemps il ne nous a pas été possible de nous étendre car en Médoc il n'y avait rien à acquérir, ou alors c'est trop cher. Les prix des Grands Crus de Bordeaux sont désormais à un tel niveau que seuls s'y intéressent de grandes sociétés ou des familles très fortunées, pour lesquelles l'acquisition d'un grand nom ressemble à une sorte de trophée. Nous nous sommes donc orientés vers des investissements dans d'autres vignobles à des prix plus abordables, mais qui sont également et avant tout des vignobles de qualité, car cela correspond à notre stratégie et à notre savoir-faire. Concernant JM Cazes Sélection, la maîtrise de la distribution est un élément essentiel de notre politique. Nous avons donc créé **JM Cazes Sélection**, une société de distribution destinée à commercialiser ceux de nos vins pour lesquels la demande doit être soutenue par une action commerciale spécifique (le commerce de Bordeaux se charge très bien de Lynch Bages, Ormes de Pez, voire Haut Bages Averous, depuis plusieurs générations).

Cervin : *Comment expliquez-vous votre engagement dans l'œnotourisme ?*

Jean-Michel Cazes : Au début des années 70, des touristes, il n'y en avait pas ; il n'y avait ni touristes ni clients. Et puis on a vu arriver les premiers américains vers 74-75. On faisait alors flèche de tout bois. Dès que je voyais un touriste débarquer, je me disais c'est un client potentiel. J'ai toujours pensé que plus on avait de touristes, plus on avait de clients potentiels. L'objectif n'était pas qu'ils repartent avec des bouteilles. Je souhaitais qu'ils repartent convaincus que nous faisons de bons vins et, qu'ensuite, chez eux ils boivent nos vins. S'ils viennent et achètent deux bouteilles et puis s'en vont, ce n'est pas intéressant. Par contre s'ils n'achètent rien mais que, de retour chez eux, ils se disent : « J'étais à Pauillac et j'ai rencontré un vigneron qui travaille bien », les ventes se multiplient vite ainsi par le bouche à oreille. Donc très très vite, dans les années 70, avec des amis, Jean-Eugène Borie à Ducru Beaucaillou, Jean-Louis Charmolue à Montrose puis, un peu plus tard, Bruno Prats à Cos d'Estournel, on s'est mis à recevoir beaucoup, le plus possible. Au début des années 80, toute personne qui téléphonait ou écrivait pour un rendez-vous, je l'invitais à déjeuner. C'était systématique car il n'y en avait pas beaucoup. Et puis il est arrivé un moment où il y a eu trop. On recevait alors à la maison et tous les jours pratiquement, parfois deux fois par jour.



C'est ce qui m'a amené à créer Cordeillan-Bages pour un peu débarrasser ma femme de cette corvée. En même temps on a créé une école de dégustation pour essayer, avec Pierre Paillardon, d'apprendre aux gens à déguster. Et puis ensuite, chaque fois que l'on a pu, on a cherché à développer nos activités dans ce domaine. C'est à partir de 2003 que l'on a investi le village de Bages, le café à ouvert il y a douze ans, ce n'est pas vieux. Les commerces ont suivi. Le village était alors à l'abandon comme ce bâtiment qui nous abrite (nos bureaux) et qui accueille chaque année environ 1000 personnes dans des salles de dégustation, ce qui n'est pas si mal pour des cours. Nous recevons chaque année 20 000 visiteurs. Tout cela a fait boule de neige. Le but est de toucher le plus de monde possible et de projeter à l'extérieur une image qualitative. C'est ça l'idée et ça marche assez bien mais au début ce n'était pas évident. Je m'intéresse bien sûr surtout à la clientèle qui peut acheter mes vins, d'où Cordeillan-Bages qui est un Relais&Chateaux et qui est plein toute l'année.

Mais on a aussi une Maison d'hôtes, les Ormes de Pez avec sept chambres qui sont pleines toute l'année. Il faut que l'image que l'on projette avec l'œnotourisme s'accorde avec l'image que l'on veut donner à nos vins. Nous produisons des vins haut de gamme, donc on doit proposer de l'hôtellerie haut de gamme. Notre objectif n'a jamais été de faire du bas de gamme.



Les Ormes de Pez

Mais il y a tout ce qui faut sur le plan touristique ici en Médoc. Ce qui nous manque ce sont des touristes en hiver. Le tourisme viticole est aujourd'hui un tourisme saisonnier, printemps,

été et automne. Toutes les activités liées au tourisme doivent gagner leur vie sur 6 mois de l'année, ce qui n'est pas évident. Et c'est la raison pour laquelle il n'y a pas davantage de bons restaurants. Pour faire fonctionner un bon restaurant, il faut dix personnes en cuisine et cela coûte cher, contrairement à l'hôtellerie où l'investissement est lourd mais le fonctionnement moins élevé. Nous subventionnons Cordeillan-Bages mais on le fait parce que sans cela je serais obligé de recevoir chez moi et je ne veux plus. Il m'arrive de recevoir encore mais pas tous les jours.



Dans le village de Bages, Le café par contre fonctionne bien, avec 3500 couverts par mois, toute l'année sauf en janvier où il est fermé ; à la clientèle touristique s'est jointe une forte clientèle locale dont on ne veut pas se couper. Par contre le boucher s'en va. La boulangerie qui m'a coûté 50 000 € par an pendant 10 ans a fait faillite. Aujourd'hui il y a un loueur de vélos qui gagne sa vie...

Cervin : *La crise du Covid mit un terme brutal à l'entretien avec l'entrée en sommeil des activités du CERVIN... Alors pour conclure je choisis une photo*



Le chai en 2022

et conseille à tous ceux qui veulent en savoir plus de se rendre sur :

<https://www.jmcazes.com/fr>

et ses déclinaisons

<https://www.jmcazes.com/fr/blog>

<https://www.lynchbages.com/raconter/>

ou encore pour l'aspect œnotourisme

<https://www.jmcazes.com/fr/cercle-lynch-bages>

<https://www.caruso33.net/lynch-bages-cie.php>

Pour le CERVIN

Jean-Claude Hinnewinkel

Mars 2022