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

Les entretiens du CERVIN

Entretiens réalisé par JM Chevet et JC Hinnewinkel de janvier à juin 2017 au château Les Trois Croix à Fronsac,

Un œnologue dans le vignoble

Ces entretiens avec Patrick Léon ne concernent que ses activités jusqu'en 2004. Il devait nous conter aussi sa passion pour le château Les trois Croix à Fronsac et surtout son activité de consultant à l'international que nous évoquerons grâce aux traces que laissent sur internet ceux qu'il a conseillé. La maladie puis son décès en décembre 2018 ne nous ont pas permis d'achever de faire revivre son formidable parcours.

Jean-Claude Hinnewinkel

Comment je suis venu à l'œnologie ?

Né à Caudéran je suis donc Bordelais. A l'époque, en 1943, une personne sur quatre vivait directement ou indirectement de la vigne et du vin. **C**hacun avait dans sa famille un père, grand-père, cousin, oncle, impliqué dans la vigne ou le vin. Mon père était dans ce cas, pas dans la partie technique mais dans la partie administrative et comptable au sein de la Maison Cordier. Il s'occupait des comptes privés de Monsieur Jean Cordier. J'avais un oncle qui était tonnelier**,** un Grand Oncle liquoriste**.** J'ai donc vécu dans un environnement vitivinicole. Tout jeune j'avais le droit d'aller vendanger avec mon père les week-ends**.** Il me semble

me rappeler que mon père percevait alors un demi-salaire correspondant à mon travail de vendangeur quand j'allais travailler, à Château Talbot, Gruaud-Larose. Peut-être que mon orientation vient de là !

Dès 15 ans je me suis très vite orienté vers un métier à vocation agricole. Je voulais devenir paysagiste en préparant le concours de l'école de Versailles. Je suis rentré en fait dans une école d'agriculture. Celle d'Antibes était alors la seule qui proposait la spécialité horticole. Ma mère était furieuse de me voir partir si loin… Mais elle fut quelque part rassurée car elle était fleuriste-décoratrice à Bordeaux où elle avait 3 magasins. J'avais rêvé mon projet, prévoyant de produire des fleurs pour alimenter ses magasins… Avec ce château en Espagne j'ai réussi à convaincre mes parents. Je me suis retrouvé à Antibes**.** Sur la Côte d'Azur à 16 ans j'ai trouvé un environnement social très différent de celui du Sud-Ouest. Chez nous on travaillait probablement moins que dans le Nord mais **…**certainement plus que sur la Côte d'Azur ! Dans ma promotion, je me souviens qu'il était plus important de savoir tirer à la pétanque que d'être capable de résoudre une équation mathématique. Cela m'avait choqué. Je n'ai jamais été un bon tireur ! Je travaillais plus que mes camarades. Sur toute ma promotion, nous n'avons été que trois à obtenir ce que l'on appelait le bac agricole. Nous formions alors la première promotion du lycée agricole d'Antibes. Fort de ce bon résultat à Antibes, je décidais d'intégrer une classe préparatoire en vue du concours d'entrée dans une école d'ingénieur agricole. Me voici arrivé à Toulouse**.** J'ai très vite compris que le temps passé à Antibes m'avait éloigné de la possibilité de devenir un jour ingénieur agricole. J'avais trop de décalage dans les matières fondamentales, les mathématiques, la physique, la chimie. Je me suis dit que jamais je ne pourrai y arriver. Que faire en cours d'année d'études dites supérieures ? Je m'étais renseigné et il n'y avait qu'un seul endroit où on me prenait après un trimestre passé en prépa. C'était en œnologie à Bordeaux. Donc je suis revenu à Bordeaux**…** de nouveau fâché avec mes parents. Ils me reprochaient non pas de mon retour à Bordeaux, mais de ne plus envisager de faire une école d'ingénieurs…..

Mes Professeurs furent alors la famille Ribereau-Gayon, le pére Jean et le fils Pascal. Il y eut bien sur Emile Peynaud, mais aussi Pierre Sudraud, Rémy Cassignard, Jean Noel Boidron, Guy Guimberteau. C'était passionnant. Je me suis tout de suite beaucoup passionné pour ces études**.** Mais je n'oublie pas qu'en disgrâce auprès de mes parents je recevais très peu d'argent. Mes seules distractions furent mon travail ! Quelle chance ! A cette époque il y a une personne dont on parle peu de nos jours et à qui je dois beaucoup : Mr Remy Cassignard. Il est alors directeur de l'Institut Technique de la Vigne et du Vin et chargé de cours à l'Institut d'Œnologie de Bordeaux, en ampélographie. En 64, à

l'issue de mes deux années d'œnologie, j'ai prolongé les études pendant une année pour faire ampélographie. Je dois avouer que plus que les secrets de la viticulture et de l'ampélographie, j'étais attiré par le charme d'Yvette qui deviendra mon épouse. Yvette étudiait la biologie à la Faculté des Sciences. Nous fréquentions les mêmes bancs à la bibliothèque, Cours Pasteur, et le même restaurant universitaire Place de la Victoire. Elle fut ma victoire ! Remy Cassignard et Jacques Blouin m'avaient pris d'affection, comme Jean-Claude Berrouet et quelques autres bons étudiants : Pierre Falloux, Bernard Hebrard, Jacques Boissenot pour ne citer que les plus proches…

Mes premiers pas : œnologue de campagne à Cadillac

A la fin de mes études en Juillet 1965, Rémy Cassignard me dit « Venez me voir à la Faculté, j'aimerais vous parler ». Il me demande alors : « Léon, Quel est votre projet ? ». Ayant la possibilité de décaler mon service militaire, je lui répondis que j'aimerais bien trouver du travail avant le chemin vers une caserne. Il me répondit alors « J'ai quelque chose pour vous. Je suis en train de prévoir l'installation d'un laboratoire d'œnologie et de vulgarisation à Cadillac sur Garonne. Si cela vous intéresse, venez en stage pendant une semaine à la Fac avec moi »…Et fin Aout il me dit : « voilà l'adresse, vous passez par le magasin Bordeaux Chimie à Bordeaux pour récupérer quelques éprouvettes, quelques solutions de dosage. Puis, voilà les clés, le local est loué et vous partez dés que vous pouvez, les vendanges ne vont pas tarder »

Quelle aventure !!!.... mais quel bonheur !!!...

Rue de La Tour, à Cadillac. L'ancienne boulangerie est devenue laboratoire d'œnologie avant l'installation de celui-ci rue des vergers où il est toujours

Cadillac-sur-Garonne, Rue de La Tour : « Centre d'Etudes et d'Informations Œnologiques »…. Quel nom ! Mais les principaux objectifs sont inscrits dans l'intitulé juridique. Il n'y avait rien de préparé dans ce local de l'ancien boulanger. Seuls les premiers échantillons attendaient sur le devant de la porte.

Il fallait alors organiser les trois activités :

1° - la partie conseils aux viticulteurs, services payants avec les analyses, les conseils sur le terrain, dans les chais,

2° - une partie vulgarisation générale destinée aux adhérents des syndicats viticoles de la région soit les Graves, le Sauternais, les Côtes de Bordeaux et un peu l'Entre-deux-Mers

3° - la partie expérimentation qui me passionnait**.**

A peine arrivé et tout cela à gérer : je me dis c'est formidable. Je décide de rester rue de La Tour ! Je recrute vite une laborantine, Françoise qui aura passé toute sa vie à Cadillac. A l'époque avec Yvette, ma voisine de la bibliothèque, nous étions tellement sûrs de notre destin commun que nous avions acheté ensemble une 2 CV. J'avais le permis de conduire et elle l'argent ! Je prends donc notre 2ch pour aller à Bordeaux Chimie récupérer le matériel de laboratoire commandé par Rémy Cassignard et le compléter ! La 2CV était pleine à craquer. Ainsi en 1965 j'arrive à Cadillac où les échantillons attendaient sur le pas de la porte…

Les échantillons s'accumulaient et il fallut installer les paillasses pour y poser le matériel d'analyse ! J'ai commencé avec Jacques Blouin. Les premières semaines nous avons du dormir quelques rares heures par nuit. Il est resté peu de temps avec moi, car il dut partir à l'armée, à Libourne. Quand il est revenu, il s'est occupé du laboratoire de Cadillac car à mon tour je suis parti à l'armée, dans la caserne où il avait été à Libourne. Il faut dire qu'entre temps j'étais devenu « papa » et j'avais donc eu la possibilité de faire mon service militaire dans une caserne proche de mon domicile.

En ce temps-là, l'œnologie de terrain était rudimentaire, basique. Nos Professeurs Jean Ribereau Gayon et surtout Emile Peynaud pratiquaient déjà une œnologie sophistiquée. Ils travaillaient dans la maison Calvet. Nous nous en étions encore aux fondamentaux avec quatre préoccupations principales :

- L'eau : il fallait en premier lieu faire arriver l'eau courante dans les chais... A l'époque bien des viticulteurs n'avaient pas d'eau. Dans beaucoup de cas ils s'approvisionnaient au puit. L'adduction d'eau n'était pas répandue partout.

- La propreté : il fallait faire vider et nettoyer les cuves avant les vendanges. Les « Viticulteurs – Polyculteurs », la polyculture était alors dominante, stockaient dans les cuves d'autres produits agricoles : les poules, les lapins, le foin… Il fallait donc qu'elles soient parfaitement nettoyées, balayées et assainies.
- Le respect des raisins : nous prônions la suppression du « pilon » qui servait à tasser le raisin dans les comportes en bois. Le vigneron était plus soucieux de pouvoir porter plus de vendanges à la cave avec le moins de transports possible que d'hygiène. Aussi que d'oxydation des raisins et de macération des grains dans le jus … Peut-être comme Monsieur Jourdain faisaient-ils de la macération pelliculaire incontrôlée sans le savoir ? Beaucoup de viticulteurs ne pouvaient se résoudre à abandonner le « pilon » qui permettait d'augmenter environ de 20% les volumes transportés dans chaque baste et donc diminuait les coûts de transport d'environ de 20%.
- L'anhydride sulfureux : nous luttions pour maitriser l'utilisation du souffre, quantifier les besoins, raisonner son bon dosage, incitant à peser le « meta » au lieu de jeter des poignées sans compter.

C'était le « b.a.-ba » des débuts de l'œnologie de terrain : l'eau, la propreté, supprimer les pilons à la vigne et raisonner l'utilisation du SO^2. Quels débuts !

La situation a évoluée rapidement grâce à la vulgarisation, et au comportement exemplaire des bons viticulteurs. Au début j'avais une centaine de viticulteurs à conseiller sur les cantons de Cadillac et de Podensac ; Beaucoup d'entre eux avaient l'esprit ouvert, surtout dans cette région où il y avait un fameux CETA (Centre d'Etude des Techniques Agricoles). Les premiers CETA datent de 1944, des viticulteurs, sans attendre tout de l'Etat et des Organisations Professionnelles, se réunissant pour partager leurs problèmes, imaginer, trouver des solutions et même en assurer la vulgarisation. Les adhérents cherchaient à comprendre, à innover, à trouver et à vulgariser les bonnes méthodes techniques. Ceux-ci étaient assez nombreux dans cette partie de la vallée de la Garonne où ils avaient investi dans les vignobles et dans les productions de fruits. Ils ont eu, à mon avis, une influence majeure dans cette région où à l'époque on cultivait aussi des fruits. Je me suis beaucoup appuyé sur eux, sur leur mentalité de pionnier, de défricheur. Ils avaient tout perdu. Bien sûr ils eurent quelques aides mais ils étaient travailleurs et très réceptifs aux conseils que l'on pouvait leurs donner. Malgré des obstacles les propriétaires locaux importants comme les David, Joseph et Jacques, Medeville, Perromat, Dejean, Ducau, Ducourt, Dulong, et bien d'autres ont toujours cherché à les intégrer. Ces familles locales étaient pour la plupart des membres fondateurs de ce fameux CETA qui organisait un voyage d'études techniques par an. L'un d'entre eux se fit en Autriche, vignoble précurseur en matière d'implantation et de gestion de « vignes larges » : le système Lanz Moser.

C’est le CETA de Cadillac qui procédera, après ce voyage, à la traduction de cette étude. Dans ma bibliothèque technique, j’en garde précieusement un exemplaire autographié par Jean Perromat.

UN

NOUVEAU VIGNOBLE

par **Lenz Moser**

Rohrendorf, par Krems-sur-Danube (Autriche)

Traduit par **G. Theiller**

CENTRE D'ÉTUDES TECHNIQUES AGRICOLES

de CADILLAC-SUR-GARONNE

Beaucoup des membres de ce CETA se retrouvaient au sein des jeunes agriculteurs du canton qui furent les principaux acteurs de la vulgarisation agricole dans les années 1950-1960. Avec à leur tête Joseph David ils organisèrent une démonstration annuelle de motoviticulture.

Démonstration de matériel à Donzac dans les années 50

Elle attirait plusieurs dizaines de milliers de personnes qui venaient de loin pour assister aux démonstrations de nouveaux matériels mais aussi aux nombreuses conférences des techniciens de l'ITV ou de l'université de Montpellier. Rapidement les techniques de base ont ainsi pu évoluer.

Concernant la troisième facette des activités du Centre d'Etudes et d'Informations Œnologiques de Cadillac-Podensac, il s'agissait de l'expérimentation vinicole en relation avec la Chambre d'Agriculture, l'Institut de la Vigne et du Vin (ITV) et l'Institut d'œnologie de la Faculté de Bordeaux. L'Institut ne voyait pas d'un très bon œil leurs anciens élèves venir sur une partie de leur territoire….. Puis Jacques Blouin est rapidement devenu le Patron de tous les laboratoires de la Gironde pour coordonner leurs actions. Il y avait alors six laboratoires, Soussac et Grézillac les premiers mis en place en 1964. Puis Cadillac, Pauillac en 1965. Enfin Saint-Savin de Blaye et Coutras pour les Caves Coopératives un peu plus tard. Citons aussi le Pian sur Garonne qui fut mis en place par le Labo de Cadillac et rapidement rattaché à celui de Soussac. J'avais prêché pour donner rapidement plus d'autonomie au Labo du Pian en raison des spécificités de sa production viticole, de l'éloignement de Cadillac mais aussi en raison du trop-plein d'activité à Cadillac. Puis Soussac annexa Le Pian qui était plus proche. Je connaissais les difficultés de faire venir à Cadillac les gens de Barsac et de Sauternes. Comme Joseph David habitait Barsac, les Barsacais venaient plus volontiers mais pour Sauternes ce fut compliqué. C'est une des raisons pour lesquelles le centre s'est appelé « Centre œnologique de Cadillac et Podensac ».

Cette structuration de l'œnologie bordelaise de terrain, aura eu une évolution très importante sur l'évolution de la qualité des vins et des techniques mobilisées pour les produire.

Comme « concurrents » nous avions des œnologues privés. Des laboratoires de Bordeaux comme Bailleau d'Estivaux, Laffort, Gendrot, ou comme Legendre à Langon ou encore des pharmaciens locaux comme Segonnes mon voisin à Cadillac. Tous étaient œnologues « diplômés » ou « titrés ». L'œnologie était une option dans le cursus de pharmacien. Alors que nous promouvions une œnologie préventive, ils pratiquaient plutôt une œnologie curative. Ils vendaient ainsi des produits œnologiques.

Pour nous la propreté dans les chais était une incontournable. On nous avait enseigné que les petites bêtes levures et bactéries étaient fragiles ou brutales. Les bonnes sont fragiles. Les mauvaises sont brutales et mangent trop vite les bonnes. Pour faire un vin propre, honnête et marchand il faillait, par l'hygiène, protéger les premières et réduire au maximum l'action des secondes. Donc on a insisté sur

le nettoyage des bastes, de la vaisselle vinaire, des pressoirs, des cuves. Les meilleurs vignerons se mirent à les nettoyer, dans le meilleur des cas, une fois par jour pendant les vendanges. Les moins bons une fois par semaine et les autres …une fois par an, la veille des vendanges ! Aujourd'hui on lave les cagettes chaque fois qu'elles passent par le cuvier avant de repartir à la vigne, soit plusieurs fois par jour. La même cagette peut ainsi être nettoyée dix fois dans la journée.

Ce furent **les premiers pas de l'œnologie préventive**. Le message fut assez difficile à faire passer. Il fallait être persuasif et gagner la confiance du viticulteur, établir une certaine connivence avec la femme du propriétaire qui à l'époque jouait un rôle important : elle s'occupait des vendangeurs, de la cuisine, des dortoirs. La première étape de cette œnologie préventive était une étape psychologique : il fallait faire de la communication avec eux. Et quand on réussissait on pouvait alors entendre : « Il y avait toujours dans nos villages trois personnes importantes qui sont l'instituteur, le curé et le maire. Aujourd'hui il y en a un quatrième, l'œnologue». Nous avons été aidés par un certain nombre d'élus viticulteurs comme Jacques et Joseph David. Eux étaient les Apôtres. Ils allaient porter la bonne parole, venaient nous aider. Ils ne sont pas restés repliés sur eux-mêmes. Ils ont cherché à diffuser les bonnes techniques, à vulgariser. Ce furent de formidables animateurs de clubs de viticulteurs locaux qu'ils ont su entrainer avec eux. Ils n'ont pas eu peur d'aller dans les Benauges alors que de Cadillac, monter dans les Benauges relevait de l'expédition dans un autre monde. Et les gens de Benauges sont devenus Membre du Bureau du Laboratoire de Cadillac. Le rôle du Syndicat Agricole et Viticole de Cadillac –Podensac et des cantons limitrophes, animé par la Famille Dejean, fut aussi essentiel. Eux vendaient les produits agricoles, viticoles et œnologiques. La majorité des adhérents du laboratoire se servaient au syndicat, chez Mr Dejean.

Dans cette structure du Centre d'Etudes et d'Informations Œnologiques de Cadillac (CEIOE) il y avait le laboratoire, mais aussi et historiquement avant, la structure de Conseils viticoles, de comptabilité et de gestion. C'est mon ami disparu Jean Luc Duale, qui s'occupait de la partie viticole-gestion. Il a quitté le labo juste après moi. Enfin une troisième section animée par Bernard Lepert s'occupait du matériel viti-vinicole. Avec Jean-Luc ils auront animé les démonstrations de viticulture. Bernard dépendait toujours de l'ITV et assurait la Direction Nationale de l'ITV pour la partie matériel viti-vinicole. Nous étions tous salarié de l'ITV pour partie et pour l'autre de la Chambre d'Agriculture.

En 1972 j'ai quitté cette structure, après mes 7 premières années « d'œnologue de campagne ». Pourquoi ce départ ? Jeune œnologue je cherchais d'abord à diffuser les bonnes méthodes œnologiques en espérant qu'elles amèneraient de la

valeur ajoutée à ceux qui les mettraient en pratique… avec succès. Sans doute par origine familiale – ma mère était commerçante – je souhaitais que les gens qui travaillent le mieux vendent leur vin dans de meilleures conditions. Malheureusement ce n'était pas toujours ceux qui produisaient le meilleur qui vendaient le mieux.

Il y avait à l'époque une cave coopérative de vins à Sainte-Croix-du-Mont. Les adhérents-viticulteurs vinifiaient leurs raisins chez eux, dans leur cave. Ils amenaient seulement une partie de leurs vins à la cave coopérative. Nous avions élaboré un cahier des charges pour l'acceptation et l'agréage des échantillons de vins proposés par les adhérents. Ce fut du sport …mais rapidement ils ont tous joué le jeu collectif. La Coopérative élevait les vins, procédait aux assemblages et faisait la mise en bouteille pour alimenter des réseaux commerciaux de négociants bordelais. La cave était adhérente au laboratoire. Je m'entendais très bien avec le Président. J'étais curieux des relations commerciales avec les négociants.

J'étais alors très ami avec Henri Lévèque, grand courtier, viticulteur à Podensac, et adhérent au laboratoire de Cadillac. Il était le correspondant pour toute la région des Graves. La maison de Négoce de Bordeaux Sichel gérée par son propriétaire Peter Sichel, un grand homme du vin, excellent dégustateur, créa en 1965 un vendangeoir à Saint-Maixant dans les Premières Côtes de Bordeaux. Ce vendangeoir était installé à Bel Air chez un adhérent du laboratoire, Michel Bouchard. Sur la demande de Henri Lévesque, j'ai participé à aider Peter Sichel à créer son centre de vinification. Parmi ses fournisseurs de raisins, beaucoup étaient des adhérents du laboratoire. Cela était pour moi un atout non négligeable. Avec Peter et Henri, nous avons rédigé le cahier des charges pour la fourniture des raisins. On achetait les raisins : c'était très novateur. Cette formule me plaisait par son originalité et sa nouveauté : associer à Bordeaux, un laboratoire d'œnologie, un viticulteur, un courtier et un négociant. Enfin chaque famille professionnelle se parlait sur un projet commercial commun ! Avec Henri nous avions aussi envisagé de créer ensemble une société de prestations de services pour la mise en bouteille au château et à la propriété.

Bien sûr mon objectif était toujours d'essayer de valoriser les meilleurs vins. On avait alors imaginé un projet afin que le laboratoire de Cadillac, sans interférer sur les actes commerciaux, intervienne au-delà de ses compétences techniques et de vulgarisateur et participe comme conseil à la mise en marché. Ce fut impossible d'obtenir l'adhésion des élus locaux. Un jour je leurs dis que cela me devenait de plus en plus difficile de supporter la situation des vins locaux que j'interprétais

comme un échec économique et donc social. Je propose alors de créer, à côté du laboratoire, une structure autonome de mise en valeur des vins. Ils me répondirent que comme élus ils ne pouvaient pas. Je les informais alors que dans ces conditions je ne pouvais plus continuer de m'investir intellectuellement et durablement dans le devenir du laboratoire. M'ont-ils cru ?

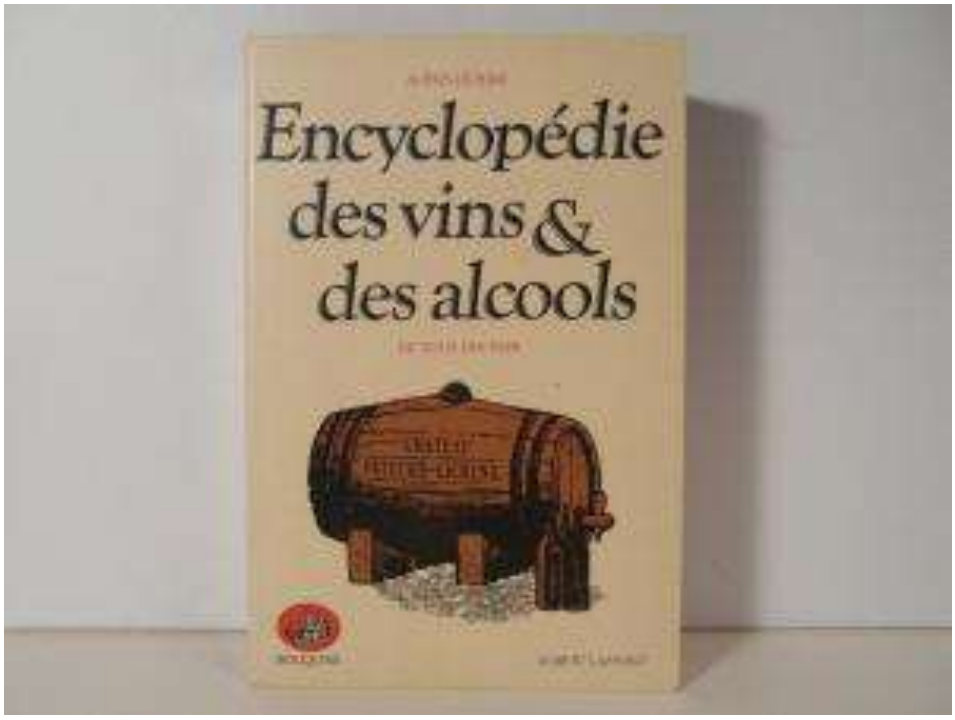
Je suis parti en 1972 et c'est la personne que j'avais formé depuis plusieurs années comme mon adjoint, Lucien LLorca, qui a pris la direction du laboratoire. Je voulais découvrir l'autre facette de la viticulture girondine. Celle qui est en charge de valoriser le produit. Je souhaitais donc travailler chez un négociant, mais un négociant qui soit aussi viticulteur pour ne pas perdre tout ce que j'avais acquis comme œnologue de terrain. Après cette aventure en cours de réussite, il me fut plus facile de rentrer en relation avec une Maison de Négoce de Vins de Bordeaux. Henri Lévesque, qui connaissait mes idées, me recommandât auprès de la Maison Alexis Lichine.

La maison Alexis Lichine

Je suis donc entré dans la maison Alexis Lichine en 1972. C'était une très belle maison de commerce avec une excellente réputation de qualité sur la place de Bordeaux et sur les marchés aussi bien en France dans la restauration, qu'aux Etats Unis. La Maison Lichine possédait aussi avec de beaux domaines en Médoc : Château Lascombes à Margaux, château Castéra à Lesparre et disposait de l'exclusivité de Château Prieuré-Lichine à Margaux, resté propriété d'Alexis Lichine. Alexis Lichine & C° avait été fondée par Mr Alexis Lichine vers la fin des années 1940. Depuis 1966 cette société appartenait à des Anglais : des brasseurs de Londres, le groupe Bass-Charrington.

Il était très passionnant de rejoindre cette maison comme Directeur Adjoint des Achats. Cela m'a permis de découvrir tous les grands vignobles de France et de distribuer mes conseils dans la majorité de ces régions. Cette maison était impliquée essentiellement dans les vins mis en bouteilles au château dans le Bordelais et mises en bouteilles au domaine pour les autres régions viticoles, entre autres en Bourgogne. Les vins de Bordeaux représentaient à peine la moitié de notre activité. Le reste concernait toutes les autres régions viticoles de France. Je me retrouvais vite « Patron des Achats » et Directeur Technique des activités du Département négoce mais aussi des Propriétés. Cela correspondait bien à ma mentalité, ma curiosité, de voir et d'apprendre ce qui se faisait ailleurs. Alors que j'étais Président des œnologues de la région, cela m'a valu d'être accusé de trahison par certains bordelais…..Je leurs ai dit alors : « Si vous voulez j'arrête la Présidence, mais si vous pensez que l'œnologie bourguignonne est en

concurrence avec l'œnologie bordelaise, c'est un mauvais procès pour les vins, Chacun a le droit et je dirai même le devoir d'apprendre des autres et de le transposer ensuite par rapport à son identité, à ses caractéristiques, à ses gouts, à sa compréhension des vins. Faire le vin dans un château à Saint-Emilion, ce n'est pas pareil que faire le vin dans un Château à Pauillac ou à Pomerol. Ce n'est pas pour cela que celui de Pomerol est moins bon ou meilleur que celui de Saint-Emilion. Je sais bien qu'il y des maîtres de chai du Médoc qui ne sont jamais allés à Saint-Emilion, …et le contraire,…. mais je trouve que c'est très dommage ! ».



Patrick Léon a ainsi participé à la rédaction de la célèbre encyclopédie

Cette époque me permit de voyager beaucoup pour sélectionner les vins. J'étais devenu un sélectionneur et acheteur très significatif des Grands Vins de Bourgogne. Tous les grands noms de vignerons de la Bourgogne ont été révélés dans les années cinquante par Alexis Lichine. Jusque-là peu de vins bourguignons se vendaient sous le nom du propriétaire. L'essentiel était commercialisé sous une marque de négociant. Alexis fut un précurseur. Il était russe de naissance, français de cœur, et américain dans sa tête… Il connaissait très bien les Etats-Unis. Pendant la guerre il fut aide-de-camp d'Eisenhower et fut mis à disposition de Winston Churchill pendant son séjour à Antibes en 1945. Cela lui aura permis d'avoir un carnet d'adresses bien garni. Il était amoureux de cuisine, de gastronomie, de vins. Son premier marché a été les Etats-Unis dont il a détenu jusqu'à 40% du marché des vins français…... Son idée était simple : sélectionner les meilleurs vins de chaque région viticole française, les mettre en bouteille chez le producteur et ainsi pourvoir proposer à un restaurateur et à un sommelier l'ensemble de la carte des vins de France. Il n'y a pas si longtemps encore, à New-

York, dans les restaurants, la carte des vins était constituée de 80% de vins français. Aujourd'hui c'est seulement 10%. E. Alexis était bien meilleur dégustateur que gestionnaire. Il a dû céder son affaire à des brasseurs anglais pour lesquels j'ai donc travaillé. Je n'ai fait que prolonger ce qu'Alexis avait mis en place. Comme Bordelais, cela m'a donné une vision nationale du vin et même plus tard envie d'avoir une vision internationale. Je pense que c'est grâce à cette vision que je me suis retrouvé un jour à Mouton-Rothschild ?...

Chez Alexis Lichine & C° je m'occupais non seulement des achats mais aussi des propriétés. Je gérais donc la vinification des grands vins des propriétés Lichine avec l'aide des Maitres de Chais. Je participais aussi dans tous les Châteaux et Domaines à toutes les grandes décisions dont les assemblages pour lesquels nous achetions en exclusivité. C'était l'usage dans les années 1970. Ainsi la Maison Alexis Lichine distribuait en exclusivité quelques grands Châteaux : Lascombes, Prieure-Lichine, Cos d'Estournel, Montrose, Grand Puy Lacoste, Lagrange, Carbonnieux, Coutet, Beausejour-Bécot, Beauséjour Dufau Lagarosse, Canon, Laroque……et bien d'autres…..

J'ai voulu inciter les Anglais à aller au-delà de l'hexagone pour les achats de vins Je sentais que le marché international bougeait. Que notre position de négociant de vins de toute la France mais situé à Bordeaux, nous donnait un avantage réel à condition de s'y intéresser et probablement d'avoir le courage…et les moyens d'investir dans des domaines ailleurs qu'à Bordeaux : en Bourgogne pour avoir une meilleure image avec des racines bourguignonnes, à Châteauneuf du Pape, et pourquoi pas à l'étranger ? Dans les années 1980 c'était encore possible financièrement. Aujourd'hui ce serait tellement plus cher….. En Bourgogne, une propriété viticole de grand renom et dans deux appellations prestigieuses se serait vendue récemment sur la base d'environ 10 millions l'hectare…….une bagatelle ! A raison de 10.000 pieds à l'hectare, pour faire simple, cela doit faire 10.000 € le cep de vigne…..

Sur ce projet de diversification, les Anglais n'ont pas suivi. Le vin était une toute petite parte de leur activité. Ils n'étaient pas certains de la conserver. En 1979-1980 je leur ai fait une proposition ~~un~~: je continuais à travailler pour eux mais en faisant du « time-sharing ». A l'époque cela commençait à se pratiquer outre atlantique. Je leurs rachetais la moitié de mon temps pour aller faire du conseil à l'international, soit sans conflit d'intérêt avec les activités de Alexis Lichine & C°. C'est comme si j'avais deux patrons eux pour certaines activités et moi pour d'autres. Bien sur mes acquis de connaissances de l'étranger ne pourraient que bénéficier à la Société.

En 1980, le « petit franchie » que j'étais, créait en partenariat une affaire en Californie. A la californienne, j'achetais du raisin, achetais des cuves avec un peu de matériel et je louais une partie d'une winery…..Avec mon associé, je faisais le vin et nous le vendions sur le marché américain.

J'étais très heureux et je passais deux semaine tous les deux mois aux US.. En même temps je faisais du conseil œnologique pour un important groupe suisse qui avait des intérêts dans la Napa. J'avais créé un service de recherches pour cette importante winery californienne de Napa, propriété de ce groupe suisse. Ce fut mon expérience américaine. J'avais envie de Far-West, ce rêve d'adolescent se réalisait. Ce fut très enrichissant, surtout intellectuellement. J'avais acquis une vision plus globale du Monde du vin. Je me suis nourri au contact d'autres regards, d'autres idées, d'autres habitudes, d'autres réflexes techniques et commerciaux.

Et puis un jour j'ai été « chassé » par un chasseur de tête parisien. Notre premier entretien téléphonique dura plus de une heure. Il ne put me donner le nom de la Société pour qui il cherchait à pourvoir le poste…..du futur directeur technique. Mais à bien l'écouter et à le faire parler, quelle ne fut pas sa surprise quand je lui dis que si lui ne pouvait me donner le nom, moi je le pouvais : « il s'agit de la Société baron Philippe de Rothschild avec la direction technique des Châteaux dont Mouton Rothschild et de la société de négoce avec la célèbre marque Mouton Cadet, et aussi la co-direction de Opus One dans la Napa Valley. Quelle ne fut pas sa surprise !. Je prenais l'avion le lendemain pour mes propres affaires à Napa. En vérité ce ne fut pas difficile de trouver le nom de Rothschild : ils cherchaient une personne de préférence bordelaise, ayant vinifié si possible dans le Médoc, et avec une connaissance du vignoble californien !!!... Une certaine connaissance du Négoce non indispensable, mais serait appréciée….. La liste des bordelais pouvant satisfaire à un tel questionnaire est tellement courte que l'accès à ce poste me fut grandement facilité. Pour des raisons de conflit d'intérêts je devais arrêter alors toute mes activités californiennes et autres que j'avais mises en route entre temps (conseils, expert pour des compagnies d'assurances …)

Je rentrais au poste de Directeur Technique Général chez Baron Philippe de Rothschild à Pauillac le 1 Avril 1985. Le 3 Janvier 1986 j'étais nommé Membre du Directoire et rejoignais mes deux Collègues du Directoire : Philippe Cottin et Raphael Héras

Cervin : Quelles mutations œnologique entre Cadillac et Mouton ?

Avant les années 1965-1972 passées à Cadillac, l'œnologie était d'abord curative. Par la suite elle est devenue aussi préventive.

Elle commençait à s'intéresser de plus près à la transformation des raisins en vins.

Elle cherchait à mettre en œuvre des techniques permettant de produire les meilleurs vins et d'éviter de subir les moins bons. Ce qui fut très important, c'est le respect du raisin, aussi bien pour les vins blancs que pour les vins rouges. L'idée maitresse était de faire le maximum d'efforts pour amener au cuvier les raisins dans le meilleur état physique possible, et dans les meilleures conditions sanitaires possible.

Pour les raisins blancs d 'abord, il fallut se battre pour supprimer le « pilon » à la vigne et même le foulage à la vigne, pratiques usuelles : arrêter les vis sans fin, commencer à mettre des tapis roulant, supprimer les pressoirs continus pour une extraction du jus plus douce, commencer à presser des raisins entiers ou juste éraflés au moment de la mise dans le pressoir. On voulait protéger au maximum la vendange de l'oxygène avec même des pressurages sous gaz inerte.

A la fin des années 1960, j'ai participé aux premiers essais de pressurage de raisins blancs sous azote, à Langon, au château Magence chez Monsieur Guillot de Suduiraut. Ces essais étaient conduits avec le concours de la Maison Vaslin à Chalonnes sur Loire, déjà grand spécialiste du pressurage, et sous la coordination de l'ITV. Mr. Guillot de Suduiraut, Ingénieur de Agro-Paris, était le propriétaire du Château Magence. Il était aussi le Président de la section Sud-Ouest de l'Institut Technique de la Vigne et du Vin. Aujourd'hui cette technique est devenue pratiquement incontournable pour la bonne conservation des arômes des raisins et éviter toute oxydation.

Après le respect des raisins et le « pressurage raisonné et maitrisé » pour les raisins blancs, il fallut aussi prendre en compte les températures de fermentation, la maitrise de ces températures pendant les fermentations, aussi bien pour les mouts de raisins rouges que pour les mouts de raisins blancs. Etre capable de refroidir aussi bien que de réchauffer, sans à-coups thermiques.

Puis dans les années 1970-1980 la partie analytique de l'œnologie a fait des progrès considérables, grâce aux chercheurs, aux analyses fines et aux instruments d'analyses. On ne peut passer sous silence les transferts de savoir-

faire venus des laboratoires d'analyses chimiques dans d'autres secteurs d'activités.

Pendant cette époque, l'œnologie s'est aussi plus rapprochée de la viticulture, au niveau de la recherche comme au niveau de la vulgarisation. Avant cette période et de manière générale, le Régisseur qui s'occupait des vignes, le Chef de Culture, dégustait peu souvent les vins. Quant au Maître de Chai, il restait le plus souvent confiné dans ses chais et allait peu dans les vignes. Une des révolutions techniques aura été de constituer une véritable équipe entre les Personnes de la Vigne et les Personnes des chais. Il fallait faire en sorte que le Chef de culture accepte que le Maître de chai aille dans les vignes, et réciproquement. Je pense que généralement le Secteur Viticole se contentait d'apporter des raisins sains à la cave. Cela Le Maitre de chai a ressenti plus tôt le besoin d'aller gouter les raisins, cela était vrai dans les caves coopératives mais aussi dans les exploitations viticoles de surfaces plus importantes.

L'œnologue aura cherché à savoir comment était produit le raisin, et voulait participer à la décision de la date, si ce n'est avoir à décider. Le vinificateur, révélateur du « terroir », doit chercher à comprendre ce qu'est un terroir. Déjà en 1964, j'avais fait un diplôme d'ampélologie après celui d'œnologue, afin d'essayer de mieux connaître les relations sols - climats – vignes - raisins et vins.

Sur la question de la pourriture grise, il y avait déjà des produits phytosanitaires pour essayer de la prévenir, voire de la combattre. Ils étaient moins efficaces qu'aujourd'hui. Les produits permettaient d'obtenir de meilleurs résultats d'autant mieux que les conditions climatiques ne soient pas trop difficiles. Le millésime 1968, après les années difficiles de 1967 – 1965 – 1964…… aura été catastrophique de ce point de vue. Les produits de traitements n'ont pas vraiment donné satisfaction. On a du faire du tri à la vigne, et déjà dans les chais. Est-ce le début des tables de tris ?

Avant d'avoir vraiment des produits curatifs efficaces, on cherchait à sauver ce qui pouvait l'être, ce qui était le moins atteint en vendangeant plus tôt et en triant dans le meilleur des cas. Mais ce tri sélectif de la vendange était déjà une révolution culturelle surtout dans un vignoble où même les crus classés ne gagnaient pas d'argent. C'était un sacrifice énorme de la part du propriétaire et des équipes techniques. On utilisait des méthodes curatives : tries, des méthodes préventives : vendanges précoces. A l'époque très peu de personnes triaient. Aujourd'hui la majorité des vignerons trient alors qu'on en a moins besoin car on sait davantage amener des raisins à bonne maturité dans des conditions sanitaires normales. Ainsi on vendange en moyenne huit à dix jours plus tard qu'il y a un

demi-siècle et on vinifie des raisins plus murs et plus sains. La qualité moyenne des vins a augmenté. Attention aux excès et ne pas cueillir des raisins surmaturés, ce qui changerait le profil gustatif et la typicité des vins…Pour les merlots en trois jours on pouvait perdre toute la récolte. Dans les graves l'eau s'infiltre facilement et arrive plus rapidement au niveau des racines et dans les grains de raisins. Ils peuvent gonfler rapidement et éclater surtout si de fortes pluies arrivent après une période de sécheresse qui a entrainé un durcissement de la peau. Dans les argilo calcaires où l'hydratation est plus régulière, et la rétention dans le sol plus importante, la peau reste plus souple, plus élastique et résiste mieux que si elle avait été séchée et déshydratée comme c'est le cas dans des sols graveleux. Le cabernet sauvignon est de ce point de vue moins fragile. Il nous laisse environ huit jours de plus que le Merlot pour réagir. Quand j'ai débuté il y avait plus de cépage merlot que de cépage cabernet sauvignon.

Dans les années 70, pour le Négoce Bordelais et Libournais, en dehors des Vins de Marque, l'usage était d'obtenir l'exclusivité de grands châteaux, aussi bien sur la rive droite que sur la rive gauche. Pour citer de mémoire :

- Rive droite : châteaux Canon, Beauséjour-Bécot, Beauséjour Dufau-Lagarosse, Laroque…..
- Rive gauche : Beychevelle, Montrose, Lagrange, Cos d'Estournel, Lascombes, Prieuré-Lichine….

On achetait toute la récolte « mise en bouteilles au château ». C'était devenu une pratique courante à Bordeaux et quelques grandes maisons se battaient pour obtenir ces exclusivités. Pour les Premiers Crus Classés la commercialisation se poursuivait selon la tradition, via le négoce bordelais, sans exclusivité. Cela n'a pas changé.

Depuis le début des années 1970, les achats ne se font plus au tonneau mais à la bouteille. Longtemps le négoce a acheté en vrac et mis en bouteilles dans ses chais. Même pour des Crus Classés. Mouton aura été le premier en 1923 à imposer la mise en bouteilles au château, instaurée par le « Baron Philippe ». Le dernier cru classé à accéder à cette pratique aura été Pontet-Canon je crois, et cela dans les années 1970. Propriété de la Famille Cruse, il était mis en bouteilles dans les chais du négoce. Il a donc fallu attendre la crise de 1972 pour que les transactions d'achats des grands vins aux châteaux se fassent en bouteilles.

A propos de la « qualité » on peut faire de très bons vins même si on n'est pas dans les meilleurs terroirs. On en a la démonstration depuis quelques années avec ce que l'on a appelé les « vins de garage ». Pour la majorité ils ne sont pas originaires de terroirs que l'on a identifié comme de grands terroirs. Ils sont le

témoignage qu'avec des méthodes bien maitrisées, aussi bien viticoles qu'œnologiques, de la réflexion, de l'envie, et quelques sacrifices, on peut produire de très bons vins dans des terroirs non exceptionnels. Difficile de contester ce constat. Durera-t-il ? C'est une interrogation d'autant plus importante si on considère que la durée dans le temps est indispensable pour qualifier un Grand Vin.

Pour faire des vins encore plus grands, le terroir est le passage obligé. On ne peut pas faire un grand vin d'exception dans un terroir seulement « bon ». Il faut aussi qu'il soit « grand » à défaut de ne pouvoir être exceptionnel. Il faut donc commencer par les considérations viticoles. C'est ce que l'œnologie d'aujourd'hui réalise. Il n'y a peut y avoir de bons œnologues et d'œnologues-consultants accomplis qui ne passent pas de temps entre les rangs de vigne. Ce n'est pas pour cela qu'ils vont présider à toutes les décisions techniques viticoles. Mais leur point de vue est important. Il ne peut plus exister les barrières relationnelles d'autrefois. Avant c'était l'agronome-chef de culture qui apportait le raisin au chai et on disait alors au maître de chai : « Fais nous du bon vin ». C'est la fameuse et historique formulation du regretté Emile Peynaud :

« Donnez-moi de bons raisins et je vous ferai du bon vin ».

C'était si vrai. Et c'est encore plus vrai aujourd'hui. Quel visionnaire !

Dans mes activités plus récentes de conseiller, je ne vais pas m'impliquer dans la production d'un grand vin si je ne peux pas m'investir dans le vignoble, donner mon point de vue sur la manière de conduire la vigne, sur la façon d'amener à une bonne maturité équilibrée des raisins. Je ne le prends pas comme client parce que je considère que la vinification d'un grand vin n'est pas seulement la transformation d'une matière première « grand vin ». Il faut aussi maîtriser la matière première. Pour moi viticulture et vinification sont aussi importants l'un que l'autre. Le meilleur est le résultat d'une collaboration dans laquelle les gens de la vigne doivent être considérés autant que les gens du chai.

Il y a des raisons pour lesquelles on a davantage parlé œnologie que de viticulture ces dernières années. En viticulture les expérimentations, les essais, la recherche sont très compliqués. Il faut beaucoup de temps pour pouvoir interpréter les résultats et les mettre en pratique. En œnologie il faut moins de temps parce que chaque année on part du raisin. Alors qu'à la vigne, d'une année sur l'autre, les conditions ne sont pas les mêmes, les résultats dépendent de facteurs qui ont changé et ils deviennent difficiles à interpréter. C'est pour cela que la recherche c'est d'abord intéressé à l'œnologie. Aujourd'hui on met davantage l'accent sur la partie viticole car on a désormais le sentiment que c'est là qu'on peut faire les

plus grands progrès en matière de qualité. Quand je dis la partie viticole je parle du sol, du sous-sol, du matériel végétal, des porte-greffes, des clones…

Concernant l'extraction je n'ai personnellement pas beaucoup changé mes pratiques car j'ai toujours pensé que souvent extraction était synonyme de sur extraction, qu'en sur extrayant on exagère plus souvent les défauts que les qualités Si les qualités sont présentes dans le raisin, plus le raisin est bon, moins il y a besoin d'extraire. L'année la plus facile pour l'œnologue c'est quand le raisin est bien mur, quand la vendange est saine. Le vin se fait facilement. Ce n'est pas très compliqué. Là où cela devient compliqué c'est quand les conditions climatiques ne sont pas bonnes, la maturité n'est pas suffisante, alors il faut aller chercher les tannins, et que les bons, sans extraire les mauvais.

La « sur extraction » s'explique par une certaine approche intellectuelle mais souvent erronée qui cherche à faire de « faux grands vins ». De temps en temps, lors de dégustations à l'aveugle, je dis : « C'est un faux grand vin ». Il cherche à imiter un grand vin mais, en à l'absence d'un grand terroir, il est contraint à la sur extraction. Si la matière première est bonne, on si on sur extrait, on peut avoir beaucoup de couleur, beaucoup de tannin, beaucoup de gras. Mais ce n'est pas cela qui est synonyme d'élégance, de finesse, de meilleure expression du terroir. Par contre si le terroir n'est pas là, il faut donner une structure au vin et je pense que le côté positif de l'extraction c'est de montrer que dans les terroirs plutôt secondaire on est arrivé à faire des choses très intéressantes.

Le côté négatif, ces sur extractions ont rarement engendré des vins élégants, raffinés, capables de durer. Voilà, il faut naviguer entre les deux et plus la nature est bonne et moins il y a besoin de lui en demander. Depuis 40 ans, j'ai plutôt cherché à extraire un peu moins qu'un peu plus car on a une matière première de meilleure qualité, on a des raisins dans lesquels les choses que l'on cherche s'extraient beaucoup plus facilement. Au lieu de miser sur la sur extraction qui est souvent un peu violente avec des températures excessives, j'ai toujours misé sur la douceur, la longueur. Au lieu de jouer sur beaucoup de remontages avec une température élevée, j'effectue peu de remontage à température plus basse et au lieu de macérer quinze jours, je laisse macérer davantage. Le fait qu'il ait plus d'alcool qu'autrefois, on extrait plus, plus vite et notamment en fin de cuvaison quand l'alcool est plus présent. Cela veut dire qu'il va falloir adapter l'extraction et savoir ce que l'on veut extraire. L'alcool a un impact important sur l'extraction. Aujourd'hui on amène les raisins et donc les pépins à maturité meilleure qu'il y a vingt ans. Les pépins sont beaucoup plus murs aujourd'hui avec un coté grain de café qu'il y a vingt ans où on ne le retrouvait qu'une année sur dix alors qu'aujourd'hui c'est beaucoup plus courant.

Cette évolution est principalement liée à une meilleure connaissance de la vigne par l'homme qui lui permet d'amener les raisins à une meilleure maturation, plus équilibrée, plu harmonieuse. Avec les clones, pour une population dans une parcelle donnée, on a une meilleure homogénéité. Mais attention il ne s'agit pas d'homogénéiser une même variété. Il s'agit seulement sur un même terroir d'avoir une plus grande homogénéité pour des raisons qualitatives par rapport aux anciennes pratiques de plantations en foules. Le plus bel exemple est à Châteauneuf-du-Pape où autrefois on plantait sur une même parcelle vignes blanches et vignes rouges pour améliorer l'acidité de la vendange. Les raisins rouges murissaient trop vite et n'avaient pas assez d'acidité. On a donc imaginé cette plantation mixte en foule et on vendangeait tout en même temps. Aujourd'hui la recherche de la qualité nécessite que pour un terroir connu et identifié, ont recherche des choses plus homogènes.

En œnologie Peynaud a eu un rôle extraordinaire, prépondérant sur les origines de la qualité, sur les méthodes pour la reproduire et l'amplifier. Les œnologues bordelais devraient lui faire une statue en or. En plus il était un pédagogue hors pair. Pendant les cours de Peynaud il n'était nul besoin de faire faire le silence, il passionnait son auditoire. Cette passion qu'il avait pour la pédagogie était la même qu'il avait quand il intervenait comme Professeur et comme conseiller. Il avait la même passion devant des élèves et devant des viticulteurs. Il a suscité des vocations. Il a permis à beaucoup de gens de réfléchir sur ce qu'il fallait faire. En même temps, très intelligemment, il n'a jamais effectué une analyse comme consultant. Il ne concevait pas dans son rôle de prendre le travail des jeunes œnologues qu'il avait formé, répétant « Ce que j'ai appris, je suis prêt à le partager mais vos analyses, effectuez les quand vous le souhaitez. Si vous voulez que votre œnologue soit là quand que je viens déguster, qu'il vienne.»

C'était un visionnaire.

Il a fait des choses extraordinaires, il a été très impliqué dans la partie recherche. Il a très bien compris que l'enseignement ne pouvait se faire à un niveau élevé que par des personnes directement impliquées dans la recherche. C'est la très grande différence entre le diplôme d'œnologue délivré par certains centres et celui de Bordeaux. Aujourd'hui les meilleurs œnologues sont ceux qui viennent des centres dans lesquels il y a eu le plus de recherches fondamentales de faites. C'est la même différence qui existe entre les œnologues et les BTS. Il y a de très bons professeurs d'œnologie et de viticulture en BTS mais ils ne sont pas impliqués dans la recherche et ne peuvent donc pas être au fait des derniers

résultats de celle-ci. L'école bordelaise a eu cette paire incroyable que formaient Jean Ribereau-Gayon et Emile Peynaud. Ils ont fonctionné en binôme parfait.

Directeur technique des établissements Mouton-Rothschild

Directeur technique de Mouton-Rotschild de 1985 à 2014

J'arrive donc à Mouton en 1985. J'étais alors bien rompu à la vinification de grands châteaux, ceux de Alexis Lichine et C° : Châteaux Lascombes, Prieuré Lichine, Castéra mais aussi bien d'autres, comme Château Coutet. Le « Club des 9 » n'existait pas encor. Il y avait plutôt un « Club des 5 » qui fonctionnait de manière informelle pour des questions générales, l'observation des marchés, la communication. Grace au laboratoire que je venais de créer dans la Société Baron Philippe de Rothschild et au recrutement d'un permanent pour les activités expérimentations, j'aurais été, humblement, une des pièces maitresses pour participer à la création du « Club des 9 ». Les propriétaires de ces grands châteaux ont suivis les propositions de leurs directeurs pour mettre quelques moyens en commun et échanger sur des sujets techniques. Ils avaient grande confiance dans leur directeur, et savaient qu'à 9, tout en préservant chacun sa propre identité, nous serions plus forts.

La pratique de l'œnologie à Mouton

L'œnologie n'est pas une. Elle est plurielle. A Mouton l'œnologie est aussi plurielle. Quand on parle d'œnologie à Mouton, elle n'est pas seulement présente dans les châteaux Mouton-Rothschild, d'Armailhac, Clerc Milon, mais également pour les vins de la Division Négoce de la Société Baron Philippe de Rothschild, comme la célèbre marque internationale « Mouton Cadet ». C'est là que fut construit le laboratoire qui coordonne l'œnologie et les expérimentations de toute la « Maison Philippe de Rothschild ». Pour des raisons d'organisation,

du nombre important d'analyses quotidiennes à réaliser, le laboratoire est situé dans les locaux de Mouton-Cadet, à Saint Laurent Médoc. Il y a beaucoup plus de travail d'œnologie analytique quotidienne à faire pour les 24 millions de bouteilles de Mouton-Cadet que pour la partie des Châteaux Mouton-Rothschild où nous produisions à l'époque environ 300 000 bouteilles.

En 1985, à mon arrivée il y avait déjà un petit laboratoire : une pièce, dans les locaux de Château d'Armalhiac. Très rapidement j'ai proposé de développer cette partie œnologie indispensable pour mieux connaître l'évolution des vins que l'on achetait, mettait en bouteilles et expédiait dans le monde entier. Nous avons créé un laboratoire mieux structuré, mieux équipé à la fois en matériel et en personnel. L'œnologie analytique faisait des progrès rapides. Je souhaitais participer à cette évolution avec le souci de mieux savoir ce que contenait les bouteilles que nous expédions chaque jour en sachant bien qu'une marque reconnue est plus surveillée qu'une marque inconnue… et les risques sont beaucoup plus importants. C'est donc l'activité négoce qui aura présidé et justifié la création du laboratoire à Saint Laurent Médoc.

Bien nous en a pris parce qu'au début des années 90 est survenue l'histoire de la procymidone. Alors que la viticulture américaine était en plein développement, les Américains cherchaient des mesures de rétorsion pour limiter un peu l'importation de vins étrangers, français en particulier. Ils avaient trouvé dans les vins des résidus de procymidone, une molécule utilisée dans les produits de traitement de la vigne. C'était le début d'une « guerre des laboratoires officiels d'analyses » entre les Etats-Unis, la France et l'Europe. Quand j'ai vu arriver ce dossier, très vite j'ai compris que c'était un sujet très sérieux qui pouvait avoir des répercussions économiques déstabilisantes pour une entreprise de négoce de vins. Très rapidement la décision a été prise d'investir dans du matériel de chromatographie en phase gazeuse, malgré les coûts d'investissements et de fonctionnement avec du personnel permanent supplémentaire à recruter.

La décision et la mise en œuvre auront été immédiates. Nous étions devenus capables de pouvoir sélectionner parmi nos cuves en stock celles qui ne contenaient pas de procymidone. Nous avons appliqué cette règle à tous les échantillons que nous proposaient les courtiers avant de procéder à nos achats. Il en fut de même pour contrôler les vins avant de les retirer de chez nos fournisseurs et de les rentrer dans nos chais. Nous avons fait ainsi parti des négociants n'ayant pas eu une seule bouteille retenue à la douane par les Américains……Ouf ! Le retour sur investissement était déjà assuré. Encore plus important à mes yeux, nous avions prolongé l'esprit novateur du Baron Philippe et augmenté l'esprit d'équipe de la maison.

Un laboratoire intégré

Ce laboratoire avait quatre missions :

- **Analyses des vins des Châteaux** : Mouton-Rothschild, d'Armalhiac, Clerc Milon, Aile d'Argent. L'analyse des sols était aussi prévue. Ce fut plus compliqué de le faire accepter par les équipes viticoles. Ces analyses étant très ponctuelles et limitées dans le temps, ce n'était donc pas majeur
- **Analyses des vins du département négoce** : volume d'activités très important avec la partie sélections des vins, achat des vins, approvisionnements, relations techniques avec les fournisseurs. Avant de procéder aux achats, il était indispensable de bien connaitre la composition de chaque lot de vins. Il fallait aussi contrôler la conformité entre les vins achetés et ceux que nous rentrions dans nos chais. Puis le suivi qualitatif gustatif et analytique de chaque vin au cours de l'élevage, assemblage, préparation à la mise en bouteilles, mise, stockage et les expéditions.
- **Responsabilité du département qualité** : département horizontal, travaillant avec tous les services de la Société, « qualité globale » concernant tous les intrants, les fournitures, les matières sèches (bouteilles, bouchons, étiquettes, capsules, cartons), définir – rédiger -tenir à jour le manuel des procédures, soit tout ce qui est normatif. Il y a 30 ans, dans une structure qui produisait 24 millions de bouteilles, il était déjà important de pouvoir rassurer les acheteurs nationaux de la « grande distribution » et les distributeurs internationaux en étant affilié à des systèmes normatifs français ou européens ou internationaux. On a beaucoup travaillé cette question qui était aussi un moyen interne de faire évoluer les mentalités, l'esprit technique des équipes en place. Les connaissances acquises au moment de l'obtention d'un diplôme sont aussi nécessaires qu'indispensables. Mais elles deviennent vite insuffisantes. Il est donc nécessaire de toujours se remettre en cause et de ne jamais cesser de se tenir au courant de l'évolution des connaissances acquises…et des nouvelles à acquérir.
- **Recherches et Expérimentations** : l'objet n'est pas de se substituer aux organismes de recherches et d'expérimentations, mais de mettre en place des moyens matériels et humains afin de pouvoir dialoguer avec eux, leur faire remonter nos interrogations, parler le même langage, pouvoir mieux mettre en œuvre leurs résultats. Cela devait s'appliquer aussi bien à Mouton-Cadet qu'à Mouton-Rothschild. Dans une entreprise privée, quand on crée un département recherches et expérimentations, on doit fixer un périmètre clair sur les sujets afférents aux activités principales de la Société. Puis en faire un inventaire, les hiérarchiser et décider sur les priorités qui

permettront d'augmenter la qualité et le prix de revient des produits mis en marché. En 1987, après des cessions de réflexions en groupe interne, on avait clairement défini deux axes principaux : ……30 ans plus tard ils sont toujours d'actualité : les tannins (raisins + barriques) et l'oxygène.

Expérimentations :

Nous cherchions à analyser quantitativement et qualitativement les tannins d'origine viticole : maturité, dates des vendanges, conditions d'extraction en cours de vinification, évolution pendant l'élevage… Nous voulions comprendre tout ce qui concerne les tannins, de la vigne à la bouteille…. Vaste et ambitieux programme…C'est dans cette optique que j'ai recruté une chimiste venant de l'Ecole de Chimie de Bordeaux. Cela nous a amené à échanger avec mon ami Yves Glories qui était alors l'as sur cette question. Après plusieurs années de travail, nous étions très heureux de pouvoir intégrer les contrôles de maturité permettant de décider la meilleure date de récolte de chaque parcelle, les résultats sur l'évolution de la teneur et de la maturation des tanins des pellicules et des pépins de raisins.

Le deuxième sujet était l'oxygène : les besoins en oxygène, les apports en oxygène. Il fallait quantifier l'évolution de l'oxygène au cours de l'élevage des vins, les points clés dans toute la chaine du process d'élaboration des vins, ceux où il y a les plus de risques avec l'oxygène, comment les prévenir afin d'utiliser le moins de SO^2…

Quelques autres exemples d'expérimentations adaptés à nos besoins :

- les pressoirs de Mouton : anciens du point de vue de l'âge, il fallait les renouveler. Mais ils n'étaient pas obsolètes vis à vis du principe du pressurage vertical. Pendant longtemps il a ainsi été difficile de trouver des fabricants capables d'adapter le système de pressurage vertical aux outils modernes afin de mieux pouvoir les conduire. J'ai toujours été un inconditionnel des pressoirs verticaux pour les vins rouges, et je le reste…..On a donc cherché en France, en Italie et finalement nous avons pu faire réaliser des nouveaux pressoirs sur mesures en Espagne. A l'époque chez Vaslin on ne parlait pas encore de pressoir vertical ; il n'y avait pas encore le pressoir J.LB qu'ils ont repris par la suite. Sinon j'aurais bien aimé le faire avec eux, j'avais participé à leurs travaux d'expérimentations sur le fractionnement des jus de presse en 1966…..
- Dans cette partie « expérimentations » il y avait une partie viticole qui ne nécessitait pas de matériel sophistiqué comme la partie œnologique et en particulier les analyses. On a travaillé sur la période et la fréquence de l'écimage de la vigne, la complantation des vignes, comment remplacer

les pieds manquants. On a d'abord essayé de savoir quel est le pourcentage de plants manquants dans une parcelle. Prendre une photo à un instant « T » c'est facile. On va dans la vigne, on compte et on a le nombre de manquants. Qu'est-ce qui se passe dans les cinq ans qui suivent ? On va dans la vigne et on compte. Mais les manquants, il y en a qui résistent, il y en a qui ne reprennent pas. Pendant les cinq années, il y a aussi des vieux ceps qui ont disparu. Alors quelle est la deuxième photo cinq ans après la première ? Un ingénieur agronome de Montpellier que nous avions recruté, a mis en place une méthode mathématique et statistique pour connaître l'évolution de l'âge moyen de la parcelle en fonction des taux de pertes et des taux de remplacements des pieds. Nous sommes arrivés à la quantifier. Cela nous a conduits à travailler, avec des collaborations extérieures, sur la meilleure méthode de plantation possible, toujours en vigueur aujourd'hui : faire un trou large et profond après les vendanges – laisser le trou ouvert – refermer fin hiver, début printemps – au printemps : plantation avec des pieds greffés-soudés âgés de 1 année, avec apport de compost - Comme à chaque fois nous avons travaillé avec la Chambre, l'INRA… Notre objectif était non seulement d'exploiter ces résultats pour nous, mais aussi avec le souci de les partager avec un plus grand nombre.

- Nous avons beaucoup travaillé sur la sélection massale raisonnée, avec le « Club des 8 ». Dans les années 60, lors des débuts de la sélection massale, les critères étaient viticoles, basés sur l'aspect de la vigne, son état sanitaire, sa fertilité, sa vigueur, sur la taille des raisins qui devaient être beaux, ... mais pas beaucoup sur l'utilisation des raisins et leurs aptitudes à élaborer des grands vins. A la fin des années 70 on a réussi à faire mieux partager aux « producteurs de raisins » les soucis de qualité du « produit fini » : le vin. Concernant la sélection des clones, j'étais un peu effrayé à l'idée que le « matériel viticole » perdait de sa diversité. Tout en recherchant le et les quelques meilleurs clones possible, si l'on continuait dans cette voie, dans le futur nous risquions d'avoir à notre disposition peut être seulement 3 clones de cabernet, 2 de merlot… Et si une maladie inconnue aujourd'hui apparaissait sur un de ces individus que l'on multiplie à foison ? Il y aurait probablement un gros risque pour l'avenir de nos vignobles. Je pensais donc nécessaire de multiplier des individus en bonne santé, en complément des travaux faits sur la sélection clonale.
- En 1987 nous avons commencé à travailler avec l'INRA dans le cadre du « Club des huit » puis des neuf. C'était un thème fédérateur car très rapidement tous les propriétaires des grands châteaux concernés ont compris le danger auquel on risquait d'être exposés. Il fallait se prémunir. Le cépage fédérateur était le merlot. On a travaillé sur une sélection massale de

merlot. La grande originalité : on était tous d'accord pour que chaque château du « Club des 8 » réalise sa propre sélection massale selon un protocole commun. Cela aura duré trois années….Sur une parcelle de merlot visuellement saine, on a pendant trois ans marqué, bagué les pieds en mémorisant les conditions phénologiques, floraison... Après la troisième année nous avons conservé uniquement les individus ayant les 3 bagues. On a fait analyser chacun des individus pour voir ceux qui étaient sains, sans virus. Nous avons eu beaucoup de déchets et, avec l'INRA, nous avons décidé de multiplier les individus rescapés... mais sains. Nous avons été accusés par certains de leurs chercheurs de travailler contre la Science alors que notre objectif était de conserver un patrimoine viticole naturel et de comparer notre « sélection massale raisonnée » avec les clones de l'INRA. Je me suis permis de rappeler que notre histoire actuelle dans le « règne végétal », me rappelait une histoire à peu prés identique vécue dans le « règne animal » pendant la dernière guerre, il n'y a pas si longtemps. C'était un peu fort mais l'image est parlante. Comme nous étions finalement très copains, les choses se sont bien terminées. Ce fut un travail de fou, mais tellement fédérateur entre les Premiers Crus Classés… Formidable époque

Au « Club des Neufs » nous avons alors décidé, chose qui aurait été impensable 20 ans plus tôt, de se doter d'un budget commun pour recruter une personne chargée de l'expérimentation. An début, cette personne fut basée au début à Pauillac parce que nous avions la structure du « laboratoire – expérimentation » pour l'accueillir. On a réussi à s'entendre très vite : chaque château a réalisé sa propre parcelle d'expérimentation plantée avec les différents clones du commerce, sa propre sélection massale raisonnée, la sélection massale raisonnée des autres châteaux pour ceux qui le souhaiteraient. C'est ce que fit Mouton, le programme complet. A Château d'Armailhac, sur un terroir de graves où il n'y avait pas eu de vignes plantées depuis 70 ans, on a établi un conservatoire viticole. Ce conservatoire d'individus, à la fois planté de clones du commerce et d'individus issus de sélection massale raisonnée des Premiers Crus Classés. Pour certains Châteaux nous avions 5 pieds de chacun des 300 individus sélectionnés……. Vous vous rendez compte de la richesse de ce potentiel végétal diversifié, par rapport aux quelques clones du commerce….Cette pépinière avait son propre plan que l'on doit retrouver aujourd'hui dans les archives technique à Mouton. Ce plan nous permettait de pouvoir effectuer les remplacements de certains individus manquants sur la parcelle d'expérimentation. Pour chaque plan on notait l'évolution phénologique pendant l'année, on pesait le bois de taille, on pesait la récolte… ce fut un travail colossal. L'idée n'était pas de produire un clone de Mouton, un clone de Petrus… mais d'avoir un conservatoire d'individus

diversifiés mais sains du même cépage. Si un jour un problème sanitaire devait apparaître sur un clone, nous aurions à disposition de quoi proposer des individus multiples à reproduire.

Après on a fait des micro-vinifications pour comparer les clones du commerce que l'on avait mis en place avec la sélection massale. Je suis œnologiquement très prudent sur l'interprétation des micro vinifications. Quand on a cinq pieds, vous ne pouvez-pas vous imaginer combien il est difficile de maitriser une vinification de cinq litres ! Surtout pour des vins rouges. Pour les vins blancs, c'est moins compliqué. On a dix ou quinze grappes, on presse, on met à fermenter, on peut y arriver. Pour les vins rouges avec la macération c'est très compliqué de maitriser à la fois les conditions de vinifications entre la température, les remontages, les aérations….. Donc je suis très prudent sur l'interprétation des comparaisons gustatives après des essais conduits en micro-vinification en rouge sur des volumes aussi faibles. Il faudrait avoir au moins deux hectolitres de « vin fait », donc faire des petites cuves de vinifications de trois hectolitres, avec maitrise des températures, ce que j'ai fait en Russie il y a 9 ans. A la cueillette on peut faire des observations, des analyses sur les raisins et sur les jus qui seraient comparatives et interprétables.

J'ai travaillé aussi avec Alain Carbonneau sur son système de conduite de la vigne en lyre, à Château d'Armailhac, dans la même zone viticole expérimentale. Nous avions installé une parcelle en lyre pour pouvoir comparer avec d'autres modes de conduites, et même des modes de taille différents. Je l'ai fait de manière plus importante en surface en Toscane, sur des terroirs d'altitude où la maturité est plus difficile à atteindre surtout avec le cépage Sangiovese. Les résultats étaient qualitativement très intéressants. Mais ce mode de palissage induit des couts d'exploitation supérieurs.

A Saint Laurent Médoc, pour l'ensemble des activités de la Société Baron Philippe de Rothschild, ce laboratoire et ce service « Analyses – Recherches – Qualité » sont toujours très actifs, ils sont quatre ou cinq personnes à plein temps en dehors des vendanges.

Les autres vignobles du groupe

Opus Wine

J'ai été recruté à Mouton pour m'occuper d'Opus Wine grâce à mes connaissances anciennes de cette région où j'étais déjà beaucoup intervenu avant même mon entrée à Mouton-Rotschild. J'ai donc toujours été très attaché à ce grand vin. Ce fut pour moi un grand honneur de cogérer ce vignoble. Ce fut une expérience formidable, une expérience technique, managériale, humaine, le tout avec des partenaires nouveaux ce qui en fit une expérience polyphonique. En 1969 ou 1970, le baron avait rencontré un jeune propriétaire californien qu'était alors Robert Mondavi, qui venait de se disputer avec son frère et montait sa propre affaire. Le Baron avec son grand pouvoir d'anticipation avait senti que celui-ci allait faire de belles choses. Il lui avait alors proposé une association entre Médoc et Napa Valley. Et Robert Mondavi avait très humblement répondu « Je suis flatté de votre offre mais je débute et avant de m'associer avec des gens comme vous, il faut que je fasse ma propre expérience. » C'est alors resté comme cela. Près de dix ans après, l'idée est venue de remettre cela à l'ordre du jour. A ce moment-là Robert Mondavi se sentait prêt et ils se sont rencontrés dans la chambre du Baron. En effet celui-ci travaillait tard le soir et tôt le matin dans son lit. Il recevait dans sa chambre où il y avait un grand bureau autour du lit. L'histoire dit que l'accord « Opus Wine » fut finalisé dans la chambre du baron. Il était très drôle d'entendre Robert Mondavi dire « J'ai finalisé Opus Wine dans le lit du baron ».

Travailler avec Robert Mondavi était formidable pour moi car j'ai toujours eu envie de travailler dans cette partie du Monde. Dans le monde du vin on commençait à parler de la Californie. En Californie dans l'imaginaire des jeunes œnologues de l'époque, que j'ai toujours en tête, il y a l'idée de Far-West. J'avais rencontré Robert Mondavi la première fois où j'étais allé en Californie, le 15 juillet 1973. On était resté en contact et je suis revenu travailler en Californie en 1979, soit six ans avant mon entrée à Mouton. J'y avais plusieurs activités.

Associé à Georges Duboeuf, avec qui j'étais très ami, on avait créé une société pour faire du vin. On achetait du raisin, on avait acquis des cuves, du matériel nécessaire, on louait un espace dans une winerie et nous vendions du vin aux Etats-Unis. L'affaire a duré trois ans. J'ai continué en Californie en faisant du conseil pour une grosse société, troisième propriétaire foncier de la Nappa Valley où je me suis occupé de créer le département expérimentation à la fois viticole et œnologique. J'allais là-bas passer deux semaines tous les deux mois, une semaine pour la partie technique, une semaine sur le marché des Etats-Unis pour mettre en place nos vins mais aussi ceux de Georges Duboeuf qui n'étaient pas encore à cette époque vendus aux Etats-Unis. J'ai pu ainsi connaître la distribution dans un pays nouveau consommateur et nouveau producteur. J'aimais cette situation originale. Je suis un winemaker mais il me fallait aussi savoir comment satisfaire les gens qui cherchent le plaisir dans le vin. Ce fut une grande expérience.

Je crois que c'est pour ces raisons que, parmi d'autres candidats, j'ai été recruté à l'époque à Mouton. Ils cherchaient un bordelais ayant une certaine habitude de la vinification des grands châteaux et une expérience californienne. Il y a trente-cinq ans, je n'ai pas eu beaucoup de mérite, je crois que j'étais le seul. Cela m'a valu, à mon grand bonheur, d'être pris à Mouton et d'avoir à, m'occuper d'Opus One. Dès le début j'ai travaillé avec Tim Mondavi, le fils de Robert qui était le winemaker en chef. Bob gérait alors les affaires générales et laissait à ses deux fils la conduite opérationnelle de la société. J'ai ainsi passé vingt ans de ma vie à travailler avec Tim qui, en quelque sorte, est mon frère en Californie.

La première étape a été de gérer les plantations en projet pour le développement d'Opus One. Au début Opus One était produit avec des vins venant des propriétés de Robert Mondavi. La seconde étape fut d'assembler des vins issus des vignes de Robert Mondavi et d'Opus One. Enfin Opus One fut produit exclusivement sur des vignes appartenant à Opus One. Dans un premier temps il me fallut convaincre les Californiens qu'il fallait planter sur des porte-greffes résistants au phylloxera. Car il n'y avait pas eu de manifestation de celui-ci en Californie mais je craignais que cela arrive un jour. Finalement, après de longues négociations intéressantes car pour convaincre il fut argumenter et cela oblige à réfléchir sur ses propres pratiques et on reçoit ainsi en retour un enrichissement personnel de tout ce que l'on a été obligé de faire pour convaincre. On a donc planté sur un porte-greffe et bien nous en a pris puisque quatre ans après, le phylloxera était découvert en Californie.

Il fallut ensuite les convaincre de planter avec de fortes densités. Les Américains n'y étaient pas favorables avançant que le climat n'est pas le même qu'en Médoc. Toutefois l'ombre portée au sol, le poids des raisins par pieds, toute une série d'arguments techniques ont fini par convaincre nos partenaires, qu'avec la maitrise de l'apport en eau, une densité supérieure à celle traditionnelle en

Californie, quoique inférieure aux 10 000 pieds du Médoc, constituait un atout qualitatif. L'irrigation permet en effet d'ajuster. Si cette technique est mise entre les mains de personnes qui ont pour objectif de produire plus, c'est à bannir. Si c'est mis entre les mains de viticulteurs qui ont pour souci n°1 de produire meilleur et de permettre à la vigne de mieux s'exprimer, d'être mieux équilibrée, de mieux subir les années chaudes, étant donné que depuis 20 ans il y en a de plus en plus à Bordeaux, qu'au siècle précédant 90% des grandes années correspondaient à des millésimes chauds, c'est alors un gain qualitatif évident. Mais comment, avec l'esprit frondeur qui est le nôtre mettre à la disposition des viticulteurs méditerranéens un outil permettant d'améliorer, quand on en a besoin, la qualité sans encourager les excès ? La clé du système est là alors que les moyens techniques existent. Quand j'étais membre du Comité National de l'INAO pendant 20 ans, on a beaucoup parlé d'irrigation et j'ai apporté mon expérience d'Opus One en se demandant comment contrôler l'irrigation. Or cela est très simple avec chacun chez soi un compteur d'eau qui permet de payer chaque année. Un compteur ne coute pas très cher. L'eau il faut l'amener dans les parcelles où un plan d'irrigation colle au parcellaire. Dans chaque parcelle on a compteur et puis en fin de saison on relève le compteur. En plus aujourd'hui on sait relever à distance et on sait ainsi combien de m3 d'eau on a utilisé par rapport à la surface foliaire. On a tous les moyens de contrôler. Cela n'a pas été entendu et quand, deux ans après on a voté les décrets sur l'irrigation en France, un article a interdit l'arrosage souterrain, alors que c'est au niveau des racines que la vigne a besoin d'eau. Pourquoi ? L'administration voulait voir les tuyaux pour pouvoir aisément contrôler s'il y a irrigation ou pas. C'est invraisemblable. Si on met l'irrigation entre les mains de personnes responsables, c'est une aide à la régularité de la production et de sa qualité. Aujourd'hui on est parfaitement en mesure de conduire l'irrigation en calculant les besoin en eau de la plante et non pas seulement de la terre. Et à Bordeaux au cours des dix dernières années, on se serait servi de l'irrigation deux ou trois fois. Il est clair que pour certains millésimes, on en n'a pas besoin.

Cette technique n'est pas réservée semble-il aux seuls grands domaines car c'est un coup initial qui n'est pas très important, qui s'amortit en 9 ans. Il faudrait faire un calcul économique précis mais je crois qu'elle pourrait être adoptée par tous car si cela permet de réguler la production pendant la durée de vie de la vigne, par rapport à une production non maîtrisée, je crois que le gain doit être net. Si c'est bien utilisé, cela doit permettre sur deux ou trois millésimes de mieux assurer un meilleur équilibre de la maturité du raisin. Il y a un calcul à faire. Cela ne double pas le prix de la plantation.

Pour revenir à la question de la densité de plantation, nous sommes arrivés à un bon compromis avec des vignes plantées à près de 5 000 pieds à l'hectare.

Les cépages sont typiquement bordelais, cabernet sauvignon, cabernet franc et merlot (un peu car il ne réussit pas très bien dans la Napa) ainsi que du petit verdot mais pas de zinfandel qui ne présentait aucun intérêt par rapport au style de vin que l'on voulait faire. On souhaitait que le vin soit marqué par le climat californien mais avec cette élégance, cette noblesse qui rappelle un peu Bordeaux, étant entendu qu'à cette époque, le plus difficile à Bordeaux était de faire des vins structurés, puissants alors qu'à l'opposé, en Californie, le plus difficile était de faire des vins élégants et fins. On voulait essayer de marier les deux. Or le zinfandel est un cépage très puissant avec beaucoup d'alcool, beaucoup de couleur, des goûts un peu exubérants qui ne sont pas dans l'élégance, plutôt dans la robustesse… C'est la raison de son succès en rosé car vendangé très tôt, il donne des vins très parfumés. Il a aussi été question de taille, de formation du pied de vigne, d'écimage. On a fait alors de nombreux essais.

Ces raisins étaient ensuite vinifiés chez Robert Mondavi. Donc nous avions une vinification que l'on ne pouvait pas influencer beaucoup. L'étape forte d'Opus Wine a été ensuite de créer notre propre vinerie. Pendant deux ans les deux équipes ont travaillé sur le meilleur concept possible et la définition du cahier des charges du process technique de vinification d'Opus Wine, basé sur la gravité. Ce principe n'est en effet pas récent et en Médoc, il y a cinquante ans la pratique était généralisée avec les vieux planchers en bois, le travail se faisant en haut, au-dessus des cuves. C'est la généralisation des cuves inox qui a entrainé celle du travail au sol. Ce cahier des charges a ensuite été confié à un architecte qui a été chargé de le mettre en œuvre dans le décor qu'il voulait, mais sans modifier le process.

La réalisation de cette vinerie était donc basée sur la gravité, le respect du raisin, le travail à l'étage au-dessus des cuves grâce à des tables de tries sur roues pour pouvoir faire tomber le raisin directement dans les cuves. On pouvait fouler ou pas fouler, il n'y avait pas de pompes ; le raisin arrivait directement là-haut dans des cagettes. Il a fallu aussi convaincre que la cagette était le bon mode de cueillette. Et pour moi la cagette, c'est moins de dix kilos. Ce ne sont pas des bacs de vendanges de 50-60 cm de haut qui portent 60 kg de raisin. Pour moi, il faut que la cagette ne fasse pas plus de 20 cm de haut car la vendange ne doit pas être tassée. En vidant les cagettes, le jus ne coule pas car les grains ne sont pas éclatés et ainsi on est certain que l'oxydation n'a pas commencé. Si le jus coule c'est que la vendange est trop mure et l'oxydation a démarré. Cette exigence m'a été inspirée par les premiers essais de vinification de Cafés de Paris à Cubzac-les-ponts, alors que j'étais à Cadillac. La vinerie était aussi basée sur un élevage typiquement bordelais en barrique neuve à 80%, sur un seul niveau la première année dans un chai semi-circulaire. En Californie l'empilement sur plusieurs niveaux rendait les ouillages impossibles. La seconde année les barriques étaient

empilées sur plusieurs niveaux.

L'exploitation doit aujourd'hui comprendre environ 80 hectares de vignes soit à peu près comme Mouton du point de vue volume. Le vin a été très bien reçu dès le début, bien accepté par le marché comme un nouveau vin de Californie un peu différent moins marqué par le climat et davantage par la finesse. C'était déjà le cas avant que j'arrive et l'idée de l'association d'un des meilleurs vinificateurs médocain avec son homologue californien a vite été reconnue surtout que la personnalité des deux protagonistes ne les rendait pas suspects de possible concession sur le niveau de qualité et d'image. Il a été aussi bien reçu par la presse comme étant un des meilleurs vins de Californie. Opus wine a été le premier vin de Californie à s'exporter autant avec déjà une part de 30% à l'export grâce au réseau des deux protagonistes. Opus wine a aussi été un de premiers à développer une stratégie de vente « au verre », ce qui était novateur il y a trente ans grâce à la création d'une carafe à décanter de la taille d'un verre, aux effigies du Baron et de Robert Mondavi et que le consommateur emportait avec lui ensuite. Ce fut une idée de génie.

Au niveau de la qualité, il est impossible de dire qui est le meilleur car ils sont différents. Ils boxent dans la même catégorie des très grands vins, des vins d'expression de terroir, de région mais où l'homme intervient un peu avec à Mouton la recherche de vins plus structurés que ceux que l'on trouve le plus souvent en Médoc et à Opus wine de vins plus élégants que les vins californiens. Il y en a un qui est plus marqué par le climat, c'est Opus wine et l'autre par le terroir (incluant le climat), c'est Mouton. Il y en a un qui correspond un peu plus à notre goût occidental, c'est Mouton, un qui est un peu plus exubérant, c'est Opus wine. Maintes fois, lors de présentation en France comme aux Etats-Unis, la question m'a été posée. Je ne pouvais que répondre : « Comme mes fils, ils sont différents et je ne peux choisir entre eux ». Sur le marché, les consommateurs ne choisissent pas : l'amateur de grands crus classés a, presque toujours dans sa cave des bouteilles d'Opus wine.

Je crois qu'il est important de rappeler que vouloir copier un grand vin est une erreur et chercher à comparer les deux vins en terme d'élégance par exemple est une erreur. Il faut chercher à connaître le terroir et à travailler le raisin par rapport à lui. On n'arrivera jamais à faire à Bordeaux un nappa valley. On n'arrivera jamais à faire au Chili un vin de Bordeaux. Il faut essayer de trouver sa propre identité, sa personnalité et chercher à améliorer les choses que l'on peut améliorer. Faire un vin du Chili à Bordeaux est aussi une erreur. Donc on n'a jamais cherché à faire du Mouton à Opus wine et toute l'équipe, issue des deux parties, a été briffée là-dessus.

Opus wine a été une pépinière de jeunes winemakers que nous prenions en stage mais aussi de promotion pour des personnels de Mouton. Quand on a

souhaité développer la taille « guyot double », facile à concevoir mais plus délicate à maîtriser, j'ai fait venir un vigneron de Mouton pour former les ouvriers mexicains qui travaillaient pour nous. Tous les ans nous effectuons un contrôle de taille à Mouton. Cela permettait de noter chaque vigneron lors d'un contrôle positif. Tous les ans c'était le même qui avait la meilleure note et nous l'avons emmené en Californie. Ce fut un voyage incroyable pour lui et cela fait un effet incroyable tant en Californie qu'à Pauillac. Et il n'y a là qu'un exemple des échanges enrichissants entre les deux équipes. Beaucoup comprennent que l'on a beaucoup appris à Mouton mais en retour nous avons fait évoluer notre organisation du travail, notre management des équipes, car chaque fois que l'on apporte quelques choses à quelqu'un cela demande une réflexion sur ses propres pratiques et en retour on apprend toujours.
Voilà mon aventure à Opus wine.

Almaviva

Le Chili a été une autre aventure extraordinaire que j'ai vécue dès le début puisque qu'avec un de mes collègues du Directoire nous l'avons initié. L'offre est arrivée un jour de Concha y toro et nous l'avons étudiée pour nous assurer que le Chili était le bon endroit, le bon pays pour faire du bon vin. Je suis donc parti au Chili en élargissant ma découverte aux pays alentour afin de bien m'imprégner du contexte. Au Chili j'ai choisi de découvrir le vignoble pendant quatre jours, en visitant des propriétés que j'avais choisies, avant d'être reçu par Concha y Toro.

Au cours d'une grande dégustation de quelques 150 échantillons, j'ai pu découvrir les vins de toutes leurs parcelles, en compagnie de 8 ou 9 personnes.

J'ai été assez bluffé par le niveau de qualité des vins, avec un potentiel plus important que dans les vins de Californie. Les vins venaient de la Maïpo Valle qui un déjà un vignoble d'altitude et le meilleur au Chili pour les cabernets.

L'accueil fut ainsi d'emblée chaleureux par des gens très ouverts et, de retour à Pauillac, je donnais mon aval « qualitatif » pour tenter l'expérience. Avec mon collègue du directoire, responsable financier, nous retournons donc au Chili et l'affaire est conclue après une demi-journée de discussion seulement. Nous avons alors constitué une association 50%-50% où nous apportons notre savoir-faire et eux leurs 20 hectares de vignes.

Techniquement il a fallu rénover ce vignoble de vieilles vignes en modifiant la taille, le système d'apport de l'eau. Le système traditionnel de canaux qui apporte l'eau des Andes, avec ses droits et ses devoirs ne permet pas de contrôler avec précision l'apport en eau. On a donc mis en place un système de goutte à goutte. La seconde étape fut la construction d'une bodega, utilisant les installations de Concha y Toro les deux premières années. On a alors utilisé le savoir-faire de Mouton : gravité, respect du raisin, cagettes, maîtrise des températures, respect de l'environnement…, tous les ingrédients que l'on connaît bien aujourd'hui pour faire des bons vins.

Au niveau humain, notre responsable qualité à Pauillac est alors parti s'installer au Chili pour mettre en place une équipe car, contrairement à Opus one, il n'y avait pas les compétences sur place. On a pu rapidement acheter 20 ha de vignes qui nous touchaient et là on a pu planter les cépages bordelais dont le carménère à 6500 pieds par hectares, avec sans doute une des premières fois au Monde, une irrigation enterrée. On est parti du constat que sous les climats chauds, l'évaporation très forte implique une grande déperdition quand on met l'eau sur le sol. De plus, l'humidité étant alors plus importante dans l'air que dans le sol, les racines ont plutôt tendance à monter qu'à descendre, alors que pour résister à la sécheresse les racines doivent descendre. Donc ce constat nous a incité à amener l'eau au niveau des racines, entre 50 et 80 cm du sol, non pas sous le rang mais entre les rangs, au milieu du rang, pour que les racines viennent bien occuper l'ensemble de la parcelle. Nous sommes pour cela allé chercher la technologie là où elle existait, en Israël.

Certes cela a un coup mais j'avais fait le pari que la qualité serait au rendez-vous et la consommation d'eau est réduite. Bien sûr, l'eau n'était pas chère, mais en favorisant l'enfouissement des racines on promettait une consommation d'eau encore réduite au bout de dix ans. Aujourd'hui je n'ai pas la réponse, mais dès la première année on a pu constater que le comportement de la vigne était bien

meilleur que dans les parcelles voisines. Almaviva est vite devenu un des meilleurs vins chiliens, exporté à 80%.

Au Chili nous avons eu aussi une autre expérience. Deux ans après le démarrage d'Almaviva on a eu l'idée avec mon collègue commercial, devant l'essor des vins chiliens à l'export, de faire au Chili un vin de marque qui devienne une marque chilienne importante, « Escudo Rojo ». Nos partenaires, pas très chauds car déjà producteurs de grandes marques, nous donnèrent carte blanche, sans toutefois souhaiter être partenaires. Ils ne voulaient pas faire de l'ombre à leurs propres marques et brouiller les cartes mais ne craignaient pas concurrence. On a alors créé une bodega basée sur des vendanges manuelles ou mécaniques mais toujours fondée sur la gravité, avec vinification en petites cuves, sur le modèle de celle de Mouton-Cadet et produisant plusieurs millions de bouteilles.

Hors de France, il n'y a pas eu d'autres expériences cherchant à bénéficier de la double expertise de Mouton dans le domaine des grands vins et dans celui des grandes marques. En France, hors de Bordeaux, Mouton a acheté en Languedoc le domaine de Lambert qui s'appelle aujourd'hui le domaine de Baronarques.

Le domaine de Baronarques.

Je l'ai fait acheter à la Baronne quand la société de négoce s'est engagée il y a une vingtaine d'année dans la commercialisation de vins de cépages du Languedoc. Il nous fallait alors une autre marque que Mouton-Cadet. Au départ je travaillais avec des sous-traitants, achetant chez trois fournisseurs quelques 40 000 hl par ans, expédiés en bouteilles à Saint-Laurent du Médoc. Je pensais

rapidement qu'il était important de trouver à ce projet des racines languedociennes, en ayant là-bas notre propre vignoble qui justifie notre intérêt pour ces vins, pour avoir un discours plus cohérent et une bonne connaissance technique de la production de vins dans le Languedoc.

L'offre émanait de la Cave de Limoux, pour un domaine situé à Saint-Polycarpe, à quelques kilomètres de la cave, tout autour d'un promontoire. C'est probablement le lieu unique où jouent les quatre influence climatiques : océanique, méditerranéenne, pyrénéenne et vent d'autan. Cela se constate même en voiture à travers la végétation. De façon incroyable, ce domaine réunit les quatre influences. Grâce à l'appui de Jean Pinchon, membre de notre conseil d'administration, la Baronne a accepté l'acquisition et la cave de Limoux est devenue notre partenaire. Le domaine de Lambert a alors été rebaptisé Baronarques, contraction des deux noms des sociétés fondatrices. Il nous offrait des possibilités d'approvisionnement plus sûres en vins de cépages. La majorité des cépages en rouge sont bordelais mais il y a aussi un peu de syrah, un peu de mourvèdre. Le blanc très minoritaire, est en chardonnay. C'est devenu aujourd'hui un des grands vins du Languedoc. C'est un leitmotiv de Mouton quand il s'installe quelque part de devenir un des meilleurs de sa catégorie.

S'occuper ainsi à la fois de grands vins de terroirs à Bordeaux et de grands vignobles à l'extérieur de Bordeaux fut pour moi une autre aventure passionnante.

Cervin : pouvez-vous nous définir l'œnologie bordelaise ?

L'œnologie bordelaise s'est toujours reposée sur trois pieds :

1. la recherche d'abord, dès avant Jean-Ribereau-Gayon,
2. la relation avec les professionnels largement développée par Jean-Ribereau-Gayon et Emile Peynaud qui ont toujours cultivé ce lien établi avec la viticulture et le négoce lors de leur passage chez Calvet
3. l'enseignement et son complément : la vulgarisation. L'Ecole bordelaise repose sur ces trois fondements avec la recherche en tête. Tout cela fonctionne bien grâce à la personnalité des enseignants de la faculté d'œnologie et à celle des gens qui siègent au CIVB. Par comparaison il n'y a pas les mêmes relations en Bourgogne entre l'Institut Jules Guyot, le BIVB et les vignerons.

A Bordeaux l'interprofession fonctionne aussi sur trois pieds :

- l'analyse des marchés,

- la promotion

- la partie technique qui est là pour traduire auprès des chercheurs les besoins des utilisateurs que sont les professionnels.

Le CIVB n'a pas créé son propre laboratoire de recherches comme dans d'autres régions viticoles. Ce Centre de recherches n'aurait jamais eu le niveau d'un centre de recherches universitaires. Du point de vue intellectuel, qu'une interprofession créé son propre centre de recherches me paraît une mauvaise voie. Il me paraît plus intéressant de collaborer avec des centres de recherches universitaires existants, dans la région même ou ailleurs. J'ai co-présidé pendant des années la commission technique du CIVB. Cela m'a valu des discussions épiques avec le Professeur Pascal Ribereau-Gayon : j'étais contre le principe de donner des subventions à l'Université sans s'intéresser aux travaux effectués. Notre mission était de transmettre les besoins techniques des professionnels et de les traduire auprès des professionnels utilisateurs. Il est aussi possible qu'un jour sur un problème relatif aux vins de Bordeaux on trouve dans un autre centre une équipe plus spécialisée que celle de Bordeaux sur un sujet précis particulier.. L'œnologie est une science pluridisciplinaire. Il se peut qu'ailleurs des chercheurs soient plus avancés qu'à Bordeaux dans certains domaines, notamment dans des domaines non viticoles. La recherche peut venir d'ailleurs.

Quand j'ai créé le laboratoire à Mouton Rothschild, j'ai embauché une jeune fille qui venait d'une école de chimie..cela m'a valu des remarques de la part de l'Institut d'œnologie……parce qu'elle n'était pas œnologue..

Quant à nous, œnologues praticiens au quotidien, nous avons besoin de se tenir au courant des dernières avancées de la recherche et des expérimentations. Si non, nous sommes vite décrochés. Il ne se passe pas une semaine sans que je me plonge dans une revue technique ou scientifique, par passion mais aussi et surtout pour rester au courant des derniers essais et découvertes.

En Bourgogne, la création de l'Institut Jules Guyot est née de la volonté d'avoir un centre local de recherches et d'expérimentations. Mais cette fonction n'a pas été assez pérenne. Pendant une vingtaine d'années, il y a eu un chercheur, mon ami ……. . Des thésards travaillaient avec lui et il faisait lui-même du conseil auprès des vignerons bourguignons. Aujourd'hui cette philosophie n'a pas perduré. Si l'on va chercher les publications des thèses de la fac de Dijon, il y a peu de choses, en dehors d'expérimentations. Ils ne sont pas encore parvenus à faire fonctionner un centre avec les « trois pieds » dont je parlais tout à l'heure :

- recherche fondamentale,
- enseignement supérieur, et
- vulgarisation avec les professionnels.

En dehors d'un cas, ils n'y sont pas arrivés parce que la viticulture bourguignonne est très différente de la viticulture bordelaise. Elle est « micronisée », avec peu de grands domaines et des équipes techniques développées. Cela ne veut pas dire pour autant qu'ils ne fons pas des Grands Vins. Le cœur de la viticulture bourguignonne c'est l'exploitation familiale avec des propriétaires qui eux-mêmes taillent la vigne, font le vin et collent les étiquettes sur les bouteilles. La taille moyenne des exploitations doit être inférieure à 7 hectares. Les choses bougent un peu depuis une quinzaine d'année avec le développement de grands domaines achetés soit par des groupes bordelais soit acquis par des capitaux extérieurs comme le château de Meursault, celui de Pommard… et d'autres qui ont des équipes techniques structurées. Sinon le petit viticulteur - ils sont la majorité - avec quatre hectares il lui faut trois semaines pour tailler sa vigne, il a besoin de dix jours de travail pour tout étiqueter…. Il y avait certes des laboratoires d'analyses œnologiques mais trop peu souvent le directeur du laboratoire pratiquait du conseil œnologique dans les chais de ses clients. Les premiers laboratoires de Beaune, comme Paul Chapel dans les années 1965 et Henry Meurgey en 1970 commençaient à prodiguer des conseils dans leurs laboratoires. Le vigneron portait ses échantillons et revenait trois jours plus tard pour connaître la quantité de soufre à rajouter au vin. C'était déjà un progrès énorme. Puis ils ont commencé à aller dans les chais. Aujourd'hui cela a changé. Puis en Bourgogne aussi la mode des vins super extraits est arrivée. Aujourd'hui, Pour un jeune œnologue le moyen pour se faire remarquer rapidement est plus d'obtenir des « vins body-building » que de faire des « vins élégants ». Ces vins que l'on déguste en vins jeunes sont des « vins d'impression ». Ils vont capter l'attention des jurys et obtenir de meilleures notes.

L'œnologue fera ainsi parler de lui plus vite.

Les recettes sont connues : raisins très murs, beaucoup de remontages, températures de fermentation plus élevée, forte extraction, élevage en bois neuf….. La Bourgogne a aussi succombé à cette mode, comme le Bordelais.

En général l'œnologie de prescription n'a jamais été très bien admise et comprise par la viticulture bourguignonne. Elle n'en avait pas besoin. Je me souviens en 1972, de mes débuts bourguignons comme Bordelais. C'était le début de la fermentation malolactique. Je m'étais imaginé que j'allais pouvoir de mettre en pratique à Beaune ce que j'avais appris à Bordeaux pour essayer de la favoriser et tenter de la maitriser. Parmi les vignerons chez qui j'achetais leur vin, j'en ai trouvé très peu qui acceptaient d'écouter mes conseils : « Ne vous inquiétez pas, revenez au printemps, quand la vigne pousse, les fûts se remettent à chanter ». En attendant les vins n'étaient pas sulfités, n'étaient pas nettoyés. C'était l'habitude.

Cela a beaucoup changé dans les grandes maisons et chez les meilleurs producteurs. Et puis les négociants achètent de plus en plus de raisins et vinifient eux-mêmes. Les Bouchard, Faiveley, Jadot… et bien d'autres ont aujourd'hui des vendangeoirs, avec des installations modernes et des équipes techniques compétentes. Pour ces raisons, et sans jugement de valeur, l'Ecole bordelaise n'a pas encore d'équivalent en Bourgogne. Dans le Midi oui.

L'entente n'aura pas été toujours au beau fixe entre les Ecoles de Bordeaux et celles de Montpelier. Les Patrons ne se parlaient pas beaucoup. La personne la moins virulente par rapport à Bordeaux aura été Mme Brun, cette Grande Dame de l'œnologie, responsable du centre de formation en œnologie à la Faculté de Pharmacie de Montpellier. Elle est restée en charge pendant plus de 40 ans. Elle était très active. Très proche de son Equipe et des étudiants. Elle fut aussi très active au niveau de L'Union des Œnologues de France. Il y avait à l'Ecole Nationale Agronomique de Montpelier un plateau de recherche très important avec Flanzy et Semichon. Il y a toujours eu des laboratoires d'analyses, de recherche et de vulgarisation dans le Languedoc. Un des précurseurs fut probablement Mr Dubernet, le Père de Marc, qui aura effectué un gros travail de découverte et de mise en valeur des terroirs du Languedoc. Les grandes appellations d'origine de la région ont été révélées par lui comme le fut Daumas-Gassac par Henri Enjalbert et Emile Peynaud. Il y a aujourd'hui en Languedoc une dizaine de laboratoire d'œnologie-conseils qui n'interviennent pas seulement au niveau des caves coopératives, mais aussi auprès des viticulteurs indépendants.

A l'étranger aussi, il y a des centres importants de recherches viticoles et œnologiques comme UC Davis en Californie, né sous l'impulsion des grosses wineries californiennes. UC Davis aura connu une période plus timide, avec moins de thésards et aura perdu de son influence sur le terrain. Les grosses wineries comme Gallo et Robert Mondavi auront pris le relais aussi bien dans le domaine viticole que dans le domaine œnologique. Je me souviens d'une visite que j'ai effectuée en 1979 chez Gallo : dans les couloirs du Centre de recherches, sur les portes des labos on voyait plus les panneaux agronomie, dégustation… qu'œnologie. Je côtoyais leurs parcelles expérimentales dans la Napa Vallée, entre les parcelles de Robert Mondavi et de Opus One dont je partageais la destinée technique avec mon Ami Tim Mondavi. J'en garde une impression d'excellence. Aujourd'hui, au niveau international, la recherche me parait plus active en Australie et en Afrique du Sud.

Cervin : Quelles sont les différences entre l'œnologue d'un grand vin et celui d'une grande marque ?

Il y des différences importantes même si au début la philosophie est la même, à savoir essayer de faire le meilleur pour chacune des catégories. Les différences sont dans la définition du type de vin que dans la manière de faire le vin. J'ai tendance à dire qu'il est beaucoup plus difficile de faire un Mouton Cadet, rouge ou blanc, de type industriel, qui corresponde au marché, qui porte un millésime et qui soit relativement stable plutôt que de faire un vin de grand terroir comme Mouton, dans lequel le millésime doit être très marquant. C'est beaucoup plus difficile techniquement. L'œnologue d'un cru classé comme d'un grand château est quelqu'un qui doit connaître par cœur ce que l'on appelle le terroir, dans son approche globale, c'est-à-dire pas uniquement la qualité du sol mais aussi le microclimat, celui de la zone dans laquelle est installée la parcelle, car d'une parcelle à l'autre il n'est pas le même, la variété de vigne et, le plus important pour moi dans la notion de terroir, c'est la dimension humaine. Quand on parle de terroir on parle toujours de climat, sol et cépages mais l'homme est indissociable du terroir : dans un lieu donné, en conservant les mêmes parcelles, si vous changez le propriétaire ou l'œnologue, quelque fois le vin est modifié. C'est une composante essentielle. L'œnologue doit bien connaître les autres composantes de son terroir pour mieux en exprimer les caractéristiques et respecter son origine. L'œnologue d'un grand château doit être cela et aujourd'hui il ne peut se contenter de recevoir du raisin et le transformer en vin. IL est indispensable qu'il sache utiliser les bottes pour aller dans la vigne comme

il utilise le verre pour gouter le vin. Un œnologue qui ne met pas de bottes aujourd'hui perd un tiers de ses capacités et de son pouvoir marquant sur le produit final.

L'œnologue de grandes maisons de commerce, créateur de marque, c'est quelqu'un qui doit être proche du marché. Un grand cru s'impose par ses caractéristiques au marché. Pour un vin marque, l'œnologue doit choisir ses approvisionnements dans un grand bassin de production pour produire un vin qui doit répondre aux attentes du marché. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il ne doit pas avoir de personnalité, qu'il ne doit pas avoir sa propre identité mais son identité ne peut pas changer tous les ans. Pour être identifiable sur un produit qui porte un millésime sur lequel on ne veut pas tricher évidemment, il faut revenir à l'amont et là on revient à la vigne, on revient au sous bassin de production.

Si nous prenons l'exemple de Bordeaux, pour Mouton-Cadet je m'approvisionnais dans tout le département avec comme grandes zones, l'Entre-deux-Mers avec des terres de boulbènes et d'autres un peu plus graveleuses, les Côtes de Blaye avec des terres plus légères, les Côtes de Bordeaux comme les Côtes de Bourg avec d'autres caractéristiques… Il faut alors une épine dorsale et, certaines années, renforcer les approvisionnements en vin des Côtes de Castillon plus capiteux que les vins plus légers, plus féminins, plus élégants des Côtes de Blaye. Il faut donc identifier ces zones, les connaître, ce qui pose la question des relations avec les sources d'approvisionnement. Il devient alors compliqué d'avoir un approvisionnement minimum, garanti. En 20 années de gestion de Mouton-Cadet j'ai toujours cherché à nous rapprocher des territoires de l'amont, à même créer des contrats de suivi chez les viticulteurs pour les inciter à travailler d'une autre manière, en remontant jusqu'au conseil viticole dans les vignes, de manière à conforter cette épine dorsale de fournisseurs, qu'ils soient indépendants ou de caves coopératives. Le terroir est aussi présent, mais large, pas focalisé sur un point précis. Cela lui donne à la fois une certaine complexité et un grand intérêt intellectuel. J'ai toujours été fasciné par la réalisation d'une cuvée de Mouton-Cadet parce que les viticulteurs d'origine différente qui participent à une cuvée la rendent compliquée. L'œnologie n'est pas la même mais les principes de base sont les mêmes.

J'ai créé un vendangeoir dans les blancs pour améliorer, mieux maîtriser la qualité et la reproduire d'une année sur l'autre ; il a toujours été clair dans ma tête qu'il fallait remonter le plus en amont possible dans le processus de vinification et pour cela être maître des raisins que l'on pouvait utiliser pour faire le vin. Pour autant c'est impensable pour une grosse marque comme Mouton-Cadet d'imaginer d'être propriétaire des centaines d'hectares nécessaires pour des raisons économiques. De plus c'est risqué sauf si vos parcelles sont bien réparties sur les différentes composantes du territoire de la marque. Quand vous faites 2

millions de caisses il faut 200 000hl de vin, ce qui représente près de 4 000 ha de vignes disséminées sur le territoire pour pallier aux risques de la variabilité interannuelle. C'était donc impensable.

La seule manière de résoudre ce problème était de se rapprocher de l'agriculture pour mettre en place un suivi avec elle. J'ai commencé par le blanc parce que c'était plus simple. J'ai créé un vendangeoir à Saint-Laurent-du Médoc. J'avais des contrats avec des viticulteurs auxquels je n'achetais pas du raisin mais la production issue de parcelles de vignes identifiées. Un viticulteur qui venait en juillet en disant j'ai deux tonnes de raisins à vendre, je répondais non. Par contre s'il avait une parcelle pour l'année suivante, nos techniciens étaient disposés à la voir et, si elle répondait à nos normes de qualité, la suivre pendant l'année. Alors nous achetions la production de cette parcelle. Troisième point fondamental, c'est nous qui décidions de la date des vendanges. On envoyait nos bennes. Les bennes appartiennent à Mouton-Cadet et tant que le vigneron ne l'a pas, il ne peut vendanger pour nous. On décidait donc de la date. Ces trois points sont pour nous indispensables pour être maître de la qualité : acheter des kilos, ceux d'une parcelle en assumant le risque et décider de la date des vendanges. Des vendangeoirs basés sur ces trois principes il n'y en a pas en France.

A partir de là, le point important est le mode de transport. Il y a trente ans cela aurait été compliqué car il n'y avait pas de bennes adaptées. Depuis ont été mises au point des bennes à fond mobile ; les grappes ne baignent pas dans le jus grâce à des tamis. On peut ensuite assurer le transport sous gaz inerte dès la vigne. Enfin pour le déchargement les vis ont été remplacées par des tapis vibrant. Que le transport ait lieu sur 10 km ou sur 50 km, il n'y a pas une différence qualitative qui soit quantifiable si le transport est bien fait. Bien sûr on est loin de l'idée de faire du pressurage en grappe entière, mais hors des Graves, 95% des vendanges en bordeaux blanc sont effectuées avec une vendange éraflée.

Chaque année la qualité des productions des différents vignobles du département varient d'une région à une autre. Une année de climat frais et humide, les vins de la région atlantique vont, sous climat encore plus humides, manquer de maturité. Au contraire en région plus continentale, vers Gardegan et Castillon, on trouvera des vins mieux constitués, moins marqués par l'humidité. L'année d'après cela peut changer. L'idée est donc pour une grande marque est de s'approvisionner dans les différentes sous-régions viticoles et ce en pourcentage différent d'une année sur l'autre. Cela permet d'obtenir un profil qui soit un peu moins hétérogène que le millésime sur un lieu donné. Cela donne un peu plus de complexité au vin sans que ce soit comparable à un vin de château. C'est essayer d'être moins dépendant d'un millésime que les raisins du même endroit.

Mon idée a toujours été de créer également des vendangeoirs rouges mais je suis parti sans pouvoir réaliser cette idée. On a travaillé ce projet avec 3 ou 4

vendangeoirs en Gironde, un dans le Bourgeais-Blayais pour drainer les vins de la rive droite de la Gironde, un vers les Côtes-de-Franc et les Côtes-de-Castillon, un pour les Premières-Côtes-de-Bordeaux et les Graves - car nous sommes en appellation bordeaux - et un dans le cœur de l'Entre-deux-Mers. Dans chacun de ces points on aurait fait dix à douze milles hectolitres ce qui nous donnait 50% des besoins de Mouton-Cadet, chaque centre assurant les contacts avec les fournisseurs. Cela n'a pas été réalisé, c'est dommage. La raison de cet abandon est probablement liée à des raisons financières mais aussi parce que pour conduire un tel projet il faut avoir des convictions, il faut y croire. Je n'ai sans doute pas su faire passer cette flamme que j'avais auprès de mes successeurs.

Contrairement à ce que l'on peut penser, ce n'est pas un choix d'investissement entre le négoce (Mouton-Cadet) et le patrimoine (Mouton-Rothschild). C'est la même direction, la même famille mais les deux gestions sont séparées avec chacune sa philosophie. S'il n'en avait pas été ainsi, il n'y aurait pas eu le centre de Mouton-Cadet où il n'a avait rien quand je suis arrivé. La partie négoce était alors réduite et toute la mise en bouteilles se faisait à Pauillac où c'était l'enfer. Comme on ne pouvait pas stocker deux camions de bouteilles vides, il fallait qu'un camion assure la livraison pendant la journée de mise en bouteilles et que le camion de bouteilles pleines parte en même temps. C'est la raison pour laquelle on a créé le centre de Saint-Laurent-en-Médoc.

Cervin : Peux-t-on alors parler d'œnologie de terroir et d'œnologie de marque ?

Voilà les deux œnologies, œnologie de terroir et œnologie de marque. Il n'y a pas de différence de principe car les vins utilisés pour la marque sont d'aussi bonne qualité œnologique que ceux du domaine. La qualité des vins entrant dans les assemblages de la marque est une question de gestion des approvisionnements comme nous l'avons vu, de méthodologie des achats, de contrôle de ces achats et de suivi de l'évolution des stocks chez les fournisseurs avant de les rentrer. Pour ne pas avoir à mettre en œuvre une œnologie curative, je me suis vu refuser, avec l'aval du courtier, une citerne non conforme au bordereau d'achat établi et on n'est jamais allé au tribunal. Et en même temps, ce qui est très important après le savoir-faire, c'est le faire-savoir, s'assurer que vos fournisseurs potentiels savent que vous faites cela. Il faut donc avoir des actions de relation publique avec nos fournisseurs et tous les ans nous organisions une journée porte ouverte où ils venaient gouter les vins.

Mais un des leviers de cet approvisionnement tenait aussi au fait que la Maison Mouton-Cadet a toujours payé les vins 10 à 15% plus chers que ses concurrents. On est plus exigeants, il faut donc fidéliser les fournisseurs en les

rémunérant mieux que le marché. On n'a jamais cherché à acheter des vins quand ils n'étaient pas chers. On ne s'est jamais positionné sur le marché par rapport au cours du vin. Quand on achète 200 000 milles hectolitres on ne peut pas se positionner en spéculateur. Ce n'est pas possible. Il faudrait, pour le faire, pouvoir garder au moins deux millésimes, c'est-à-dire 400 000 hectolitres. Ce serait de la folie. Avec des caves coopératives j'ai même initié des contrats pour lesquels on ne discutait même pas du prix. Bons gestionnaires, les dirigeants voulaient savoir où ils allaient sur deux ou trois ans.

Le prix moyen d'une bouteille de vins était alors comparé au prix moyen du marché établi par le CIVB. Tant que notre prix restait dans la fourchette plus ou moins 15% de l'évolution enregistrée au CIVB à Bordeaux, on ne changeait pas notre prix. Si le prix du bordeaux baissait, on faisait le même prix, si le prix du bordeaux baissait, on faisait le même prix. Si on sortait de ses fourchettes, on renégociait pour l'année suivante. C'était des contrats triennaux, avec des prix planchers et des prix maxi. Ce fût long à mettre en place mais cela a très bien fonctionné. A partir du moment où on ne parle plus de prix avec son fournisseur, à partir du moment où le fournisseur ne parle plus de prix avec l'acheteur, on parle de qualité, de vignes, de marché. C'est le courtier qui enregistrait l'évolution des prix, qui s'assurait que le vin dans les citernes correspondait aux bordereaux d'achats, il était là pour assurer son rôle d'intermédiaire. Quand on achetait 1 000 hl dans une cave coopérative, il était là au chargement comme au déchargement. Pour cette partie négoce on travaillait avec des courtiers de campagne, plus près des producteurs, alors que pour les châteaux nous sollicitions les courtiers de ville, plus près du grand négoce.

En 2004, Patrick Léon prend sa retraite pour repartir vers d'autres horizons viticoles. Mais notre rencontre tardive en 2017 et son décès précoce l'année suivante nous a privés d'en connaître toutes les arcanes et surtout toute la conception du monde du vin qui les sous-tendent. Aussi devons-nous contenter de quelques évocations grâce à la ressource « internet » en commençant par le viticulteur.

Le château les Trois Croix : un coup de foudre familial

« Depuis toujours, nos parents rêvaient d'élever leur propre vin.

Leur rêve est devenu le nôtre, celui de la famille Patrick Léon…

C'est en juin 1995 que nous sommes tombés sous le charme du Fronsadais où la beauté des paysages va de pair avec l'excellence du terroir, sous le charme du lieu-dit " Les Trois Croix ".

Trois Croix pour trois enfants

Un beau symbole pour faire de ce rêve une réalité.

Ce fut surtout l'occasion de se réaliser tous ensemble, pour vous distiller un peu de notre esprit… un esprit de famille, un esprit de terroir, un bonheur de partager un grand vin simplement. » http://www.chateaulestroiscroix.com/

Mais pendant sa retraite sa principale activité fut le conseil, en France comme à l'étranger.

Au château d'Esclans

Patrick Léon a travaillé au château dès sa période « Lichine » et a continué à y prodiguer ses conseils pendant sa retraite. Le Château d'Esclans est situé sur un coteau près des Gorges de Pennafort, à vingt-cinq kilomètres au nord-ouest de l'ancienne cité romaine de Fréjus sur la côte méditerranéenne. Il produit surtout des « rosés de Provence ». Son fils en est le directeur technique depuis 2011.

Dans les chais du château d'Esclans en septembre 2017
https://cavesdesclans.fr

Le domaine Lefkadia (Crimée)

« *Le domaine est situé dans la région de Crimée, à mi-chemin entre Krasnodar et Taman (à 1 500 km de Moscou). Lefkadia a été créé il y a une dizaine d'années et a d'emblée été conçu comme un domaine viticole moderne : le terroir est soigneusement sélectionné, les souches sont françaises et la production est chapeautée par Patrick Léon, le meilleur vigneron du Château Mouton Rothschild.* » https://fr.rbth.com/2015/07/24/oenotourisme-la-russie-a-travers-un-verre-de-vin_327397

Le domaine de La Jasse en Languedoc

Patrick Léon avec Bruno Le Breton, propriétaire du vignoble le 30 mai 2017

« Patrick Léon est impliqué dans la plupart des étapes clés de l'élaboration des vins du Domaine de La Jasse : suivi des maturités des baies de raisin, évolution du vignoble, sélection des barriques et des différentes chauffes. Tous les vins de La Jasse sont approuvés par Patrick Léon qui est une garantie solide et inestimable. » http://www.delajasse.com