



GRAND ENTRETIEN

Stéphane Derenoncourt

Consultant de nombreuses propriétés en France et au-delà, fin connaisseur de Bordeaux, il parle sans fard des excès des vins nature et prend la défense de petits bordeaux, son nouveau combat.

Propos recueillis par Jérôme Baudouin

Pour cet entretien vous avez ouvert une cuvée qui vous tient à cœur, il s'agit de Bargylus, un vin syrien que vous conseillez.

C'est un vin que j'aime beaucoup, qui me tient à cœur, malgré la situation terrible en Syrie. Nous avons contribué à créer ce domaine avec la famille Saadé, au milieu des années 2000, dans un village alaouite, près de la frontière libanaise. Malheureusement, compte tenu du conflit, c'est un projet extrêmement délicat à faire vivre et il est difficile d'y produire du vin. Nous avons des liens d'amitié avec l'équipe en place et nous ne la laissons pas tomber. Nous tentons de trouver des solutions pour acheminer les produits dont ils ont besoin pour travailler. Internet nous aide beaucoup. Cela fait trois ans que je n'ai pas vu l'équipe et c'est dur. J'aimerais que ce vin rencontre enfin le succès qu'il mérite. Il a déjà été reconnu comme le meilleur vin de Méditerranée par Jancis Robinson.

Au-delà de votre métier, vous êtes un véritable amateur de vins. Êtes-vous plutôt un buveur ou un dégustateur ?

Je suis plutôt buveur que dégustateur. J'ai cette passion de boire parce que la beauté du vin, même maîtrisée, est une espèce d'ivresse, quelque chose qui t'empporte, te permet de réfléchir et de philosopher. Le vin possède cette force intellectuelle et spirituelle à laquelle je suis attaché. Finalement, ce que l'on demande à un vin, c'est de nous faire vibrer.

Vous avez un parcours d'autodidacte, quelles sont vos influences ?

Au début, comme il était difficile pour moi de me retrouver socialement dans le vignoble bordelais, je suis très vite allé

voir les vigneronnes magnifiques de la Loire, comme Philippe Alliet et Nady Foucault, ou de Bourgogne, grâce à Philippe Charlopin. J'ai participé notamment aux premières journées Henri-Jayer. Des moments incroyables où l'on participait à des séminaires de réflexion avec Didier Dagueneau, Denis Mortet, Aubert de Villaine, Anne-Claude Leflaive, Anselme Selosse. Nous parlions tous de manière un peu intime de ce métier. Je me suis beaucoup nourri de ces rencontres. Il est vrai que j'ai une petite tendresse pour le vignoble bourguignon, la création de ses climats, la variété des sols.

Revenons à vos débuts justement, comment avez-vous commencé à travailler dans l'univers du vin ?

Je suis dunkerquois d'origine et j'ai connu une adolescence un peu compliquée. J'ai quitté le Pas-de-Calais sans savoir vraiment ce que j'allais faire avec mon CAP de tourneur-fraiseur. Je voulais simplement partir. C'est comme cela que je suis arrivé à l'âge de 18 ans à Fronsac pour les vendanges. J'ai multiplié les petits boulots dans de nombreuses propriétés. En 1985, Paul Barre, du château La Grave à Fronsac, m'a proposé un contrat formation. C'était la première fois qu'on me donnait une véritable chance. J'ai donc énormément de reconnaissance pour Paul. En plus, il travaillait déjà en biodynamie. Grâce à lui, j'ai pu rencontrer des hommes comme Claude Bourguignon ou François Bouchet. Jusqu'à cette époque, je ne travaillais qu'à la vigne, dans des tâches subalternes sans que l'on m'explique l'intérêt de chaque geste. Et lorsque j'ai réalisé ma première vinification, chez Paul Barre, cela a été comme une révélation. En fait, je suis vraiment entré dans le monde de la vinification par la vigne et cela m'a construit. J'ai appliqué cette philosophie en allant travailler à Saint-Émilion, d'abord à Pavie-Macquin, une propriété gérée par Maryse, la mère de Paul Barre, puis lorsque Stephan Von Neipperg m'a recruté à Canon-la-Gaffelière, et enfin comme consultant. C'était important de raconter cette maturation dans mon livre *Wine on Tour*.

Comment êtes-vous devenu consultant ?

Le cœur de mon métier n'est pas simplement d'élaborer des vins mais d'avoir une approche globale, tant à la vigne qu'au chai afin d'élaborer des vins toujours différents. Une philosophie de production adaptée à chaque lieu, que ce soit à la Mondotte, à Canon-la-Gaffelière ou à Pavie-Macquin, où l'on met



FICHE D'IDENTITÉ

Nom : **Derenoncourt**

Prénom : **Stéphane**

Né le : **30 mai 1963**
à **Dunkerque**.

Profession : **Consultant internationalement réputé et vigneron, sa société conseille les châteaux Talbot, Smith Haut Lafitte, Prieuré Lichine à Bordeaux, Laroche à Chablis, la Commanderie de Peyrassol en Provence, Inglenook en Californie et plusieurs crus en Italie, Grèce, Liban, Maroc, Espagne et Portugal.**

Signes particuliers : **Guitariste à ses heures, fan de Tom Waits et de rock. Il vient de publier son premier livre, *Wine on Tour*, qui raconte son parcours, aux Éditions de l'Épure, avec des textes de Claire Brosse et des photographies de Christophe Goussard.**

Ses plus grands vins dégustés :
**Mouton-Rothschild 1945,
Figeac 1971, Hermitage
La Chapelle 1978,
Cros Parantoux 1978,
Pichon Comtesse 1982.**

LE VIN ENGAGÉ. A 52 ans, Stéphane Derenoncourt, est en train de transmettre son entreprise et veut à présent défendre les crus artisans des petites appellations bordelaises, son nouveau combat.





D.R.

LE SENS DE LA TRANSMISSION. Stéphane Derenoncourt, aux côtés de trois de ses associés : Julien Lavenu, Frédéric Massie et Simon Blanchard (de g. à dr.).

davantage en avant le lieu que l'homme. Lorsque des vigneron de la région sont venus me demander conseil pour leur propre domaine, Stephan m'a encouragé à devenir consultant. C'est comme cela que tout a démarré, avec sept domaines. Malheureusement, je travaillais 80 heures par semaine. Je n'en pouvais plus. J'ai essayé de recruter des personnes qui avaient la même vision que moi, sans succès. J'ai alors changé d'approche et j'ai décidé d'embaucher des œnologues tout juste sortis d'école, très jeunes, afin de les former à ma manière. Aujourd'hui, les quatre premiers sont mes associés et nous sommes quinze chez Derenoncourt Consultants. D'ailleurs, nous sommes moins des consultants qui viennent réaliser les assemblages que des coaches qui accompagnent la propriété. Nous nous impliquons de A à Z. Pour vous donner une idée, nous sommes quinze personnes pour quatre-vingt-dix domaines, alors que certains confrères suivent soixante-dix domaines à deux ou trois. On ne fait pas le même métier.

Comment cela se traduit-il aujourd'hui dans les vins que vous conseillez ?

Au sein de l'appellation Saint-Émilion par exemple, nous conseillons vingt-cinq domaines. Mais attention, je mets au défi des dégustateurs de retrouver deux vins identiques. Nous sommes dans l'empirisme, comme les moines bourguignons d'autrefois. Je m'applique à analyser le lieu. Une veine d'argile ou une infiltration d'eau dans le sol va influencer le vin et nous respectons cette particularité. Nous tentons d'échapper à cette épée de Damoclès qui pointe au-dessus de la tête des consultants à qui l'on demande d'élaborer les vins standardisés.

Quelle est la première chose que vous regardez en arpentant une propriété ?

Sans aucun doute les sols. Parce que je pense que c'est le sol qui détermine le plus le vin que l'on va élaborer. Il impose les limites. Cela fait près de trente ans que j'observe cela. Quand je vois des gens qui achètent des terrains sableux et qui veulent

faire des vins de référence comme s'il s'agissait d'argiles, je sais d'avance que cela ne marchera pas. Donc le principe est simple, nous commençons par auditer le domaine, les sols afin de déterminer quel type de vins il est possible d'élaborer là. Enfin, nous expliquons le potentiel du vin que l'on peut obtenir.

Vous parliez de standardisation du goût, Bordeaux est pointé du doigt pour cela. À quoi est-ce dû selon vous ?

À une contrainte commerciale, principalement. La production bordelaise pourrait être rangée en deux catégories. D'une part les grands crus qui ont assuré leur succès grâce aux primeurs. Ce qui veut dire des vins de printemps qui doivent séduire très tôt afin d'obtenir LA note de Parker. Il y a une course à la reconnaissance (lire égale-

ment La RVF n°595, novembre 2015) par ce monsieur, si bien que nombre de propriétaires tentent de synthétiser les goûts de Robert Parker dans leurs vins. On arrive alors à une forme d'uniformisation du goût dans les grands crus.

À l'autre extrémité de la chaîne, il y a l'appellation Bordeaux qui est la plus grande de France. Sa production est orientée vers les vins de masse, standardisés eux aussi, mais avec toutes les folies et les excès liés à l'usage intensif de produits phytosanitaires et de processus industriels. Aujourd'hui, Bordeaux se résume à ces deux visages, et l'on a oublié tout ce qui existe entre ces deux extrêmes. C'est désolant.

Que trouve-t-on alors entre les deux ?

Les crus des artisans, au sens noble du terme. Ils sont la force et l'âme de Bordeaux et malheureusement, ils sont un peu orphelins, notamment en termes de communication. Par la force de l'argent, la communication est entretenue par les grands crus d'un côté et, de l'autre, par l'interprofession pour les vins de masse. Par ailleurs, ces vigneron artisans sont victimes de leurs appellations peu connues. Par exemple, ma propriété, le domaine de l'A, est située en Castillon - Côtes de Bordeaux. J'arrive à m'en sortir mais près de la moitié de la production des vigneron de l'appellation est déclassée en AOC Bordeaux : elle est ainsi plus facile à vendre auprès du négoce. Par ailleurs, si le vin que je produis est considéré comme cher par rapport à la moyenne de l'appellation, lorsque je le sers face à des crus classés, il emporte l'adhésion et l'on me dit alors que je produis le meilleur rapport qualité-prix du monde. C'est incompréhensible.

« LES CRUS ARTISANS SONT L'ÂME DE BORDEAUX, MAIS ILS SONT ORPHELINS. »



Pensez-vous alors que Bordeaux marche sur la tête ?

Oui c'est un peu cela, les artisans vigneron se sentent littéralement abandonnés à cause de ce gros problème de communication. Et à mon avis cette situation est dangereuse pour la région. Bordeaux n'a jamais été aussi en forme qu'aujourd'hui, avec une qualité jamais atteinte jusqu'alors et une offre incroyable. Mais, il subsiste un problème de reconnaissance pour une partie de la production qui élabore de très bons vins, vendus peu chers, mais peu visibles.

Est-ce la faute du négoce de Bordeaux ?

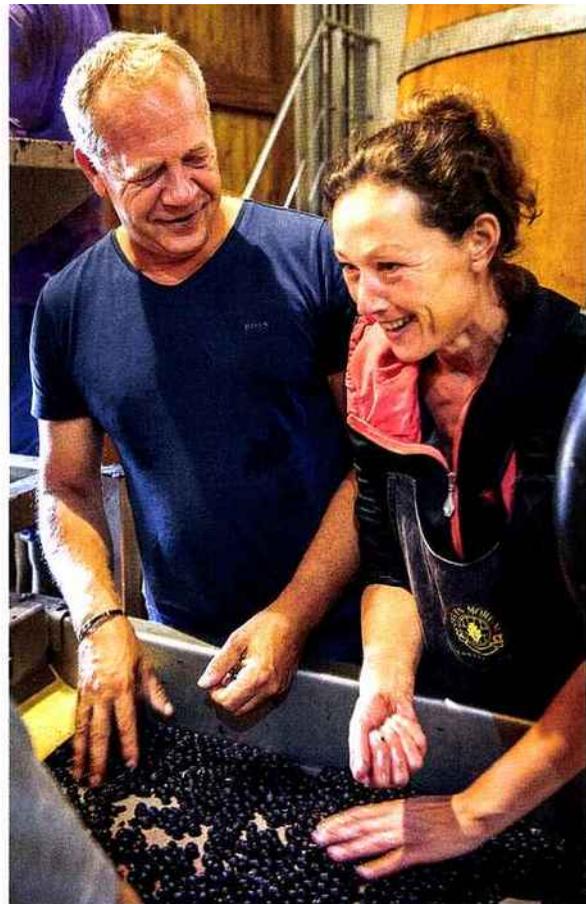
Le négoce de Bordeaux est une machine commerciale extraordinaire capable de vendre du vin dans le monde entier, mais dédié à ces deux types de vins, les crus classés d'un côté et le vin de masse pas cher pour la grande distribution. Entre les deux, il n'a pas su s'adapter pour mettre en avant cette catégorie de vins de vigneron. Des bordeaux capables de vieillir dix ou quinze ans, qui vont, avec le temps, sentir la violette et la truffe et qui valent moins de 20 euros. Ce sont des vins très intéressants mais qu'il faut savoir vendre avec amour et expliquer aux clients. Aujourd'hui, plus un seul négociant ne sait vendre ses vins là. C'est désolant.

Les vins nature ou sans soufre sont de plus en plus à la mode, que pensez-vous de cette tendance ?

Aujourd'hui, les vins nature émergent car ils sont le résultat de plusieurs facteurs : une forte préoccupation environnementale et de nouveaux modes de consommation notamment en milieu urbain. Le vin nature s'inscrit dans un marché de niche. Moi qui suis plutôt un esthète du vin, j'ai beaucoup de mal avec certains de ces vins nature dont j'identifie tout de suite les déviations et les défauts. J'aime qu'un vin soit esthétique, ait de la courbe. Or goûter ces vins rouges pétillants, qui sentent mauvais et dont on n'arrive même pas à identifier l'origine, ne me réjouit guère.

Ce n'est pas votre conception d'un grand vin ?

Dans tous les vignobles du monde, les domaines qui ont pu s'établir en tant que référence, l'ont fait grâce à des vins qui traversent le temps tout en exprimant leur lieu de production avec l'âge. Produire des vins nature aujourd'hui, c'est renier cinq mille ans de civilisation et de connaissance. Le vin est l'un des plus beaux témoins de la civilisation. C'est une invention de l'homme et il faut en être fier. Je suis tout à fait d'accord sur le fait qu'il y a eu des excès avec les pesticides et les sulfites utilisés en trop grande quantité. Quand on parle de vin, il faut savoir de quoi l'on parle. Il y a le vin de consommation courante et il y a le vin qui, selon moi, est l'expression d'un lieu. C'est une forme d'esthétique du vin. Mais surtout, un vin n'a de grandeur que s'il traverse le temps en délivrant des notions de lien et de minéralité. Je ne vois pas cela dans les vins nature, pour l'instant.



C. Goussard

UN TANDEM SOLIDE. Stéphane Derenoncourt a conduit toute sa carrière aux côtés de Christine, sa femme, vinificatrice du château La Tour Figeac, un domaine en biodynamie.

Vous aviez annoncé vouloir quitter la scène à 50 ans. Vous en avez 52. Est-ce toujours d'actualité ?

La transmission de mes affaires est pleinement d'actualité : mes quatre premiers assistants sont aujourd'hui mes quatre associés et prennent un peu plus de parts chaque année. Je souhaite prendre du recul. Mon idée n'est pas d'aller à la pêche. Je crois qu'il faut adapter son rythme à son âge. Tout ce que je fais demande beaucoup d'engagement, notamment physique. Quand sonne l'heure des vendanges, il faut arpenter les vignes des clients pour goûter chaque jour les raisins. Pour cela, je marche en moyenne près de vingt kilomètres par jour. À quarante ans ce n'est pas un problème, à cinquante, c'est plus difficile. Je ne veux pas connaître le jour où je me lèverai en ayant perdu l'envie. J'ai consacré près de trente ans de ma vie, sept jours sur sept, avec un week-end par mois, à voyager dans une quinzaine de pays. Aujourd'hui, j'ai envie d'avoir du temps pour les miens, pour voyager et j'ai envie de transmettre et d'accompagner mes associés. Enfin, je ne me suis jamais privé de dire ce que je pense. Par le passé, j'ai pu prendre des coups. Je ne veux pas renier cet aspect de ma personnalité et j'entends conserver cette liberté de parler. Je crois que c'est le bon moment pour m'impliquer autrement. ●