



STÉPHANE DERENONCOURT

Consultant, vigneron, compte 110 clients répartis dans 17 pays. Une réussite météorique pour cet autodidacte, ancien ouvrier agricole.

LES DOMAINES QU'IL CONSEILLE

- Château Le Pin Beausoleil, Bordeaux supérieur.
- Château Cree Laroque, Bordeaux supérieur.
- Château Hostens-Picant, Sainte-Foy Bordeaux.
- Château Vrai Canon Bouché, Canon Fonsac.
- Château Magdeleine Bouhou, Blaye Côtes de Bordeaux.
- Château d'Aiguilhe, Castillon Côtes de Bordeaux.
- Domaine de L'A, Castillon Côtes de Bordeaux.



ON FAIT APPEL À EUX POUR DÉNICHER DES TERROIRS EN DEVENIR

C grâce à leur savoir-faire et leur pugnacité, des vins, issus d'appellations méconnues et mésestimées, peuvent rivaliser avec les plus grands. Les dégustations à l'aveugle organisées dans le monde entier l'ont prouvé maintes fois. Les polémiques aussi.

Qu'ils se disent « intercesseurs », « architectes du vin », « pédagogues » ou encore « défricheurs », tous partagent une même ambition : élaborer des vins qui offrent la meilleure expression d'un terroir. Selon eux, il n'existe pas de terres prédestinées à l'excellence. Les classements et les hiérarchies établis dans le passé ne suffisent pas à rendre compte de la variété et du potentiel des sols. C'est pourquoi on fait appel à leurs services pour dénicher des « terroirs en devenir ». Il leur arrive de recevoir des demandes extravagantes ; Stéphane Derenoncourt (1) se souvient qu'un riche client l'a sollicité pour trouver « un autre Pétrus dans les Côtes de Bordeaux ». S'ils refusent de se considérer comme des « faiseurs de miracles », ils confèrent à l'intuition un rôle prépondérant dans l'estimation globale d'un

domaine ou d'un vignoble. Michel Rolland (2) admet volontiers que « l'audit se base sur l'étude de paramètres précis, l'emplacement, l'exposition, les sols. Mais les conclusions ne sont pas purement scientifiques. Chacun a sa grille de lecture, imagine son scénario. Le défi est de se fier à son instinct. »

Leurs méthodes ? Elles ne diffèrent pas de celles en usage dans les grands crus classés. Dans ces appellations satellites ou périphériques, les propriétaires affichent les mêmes ambitions et visent l'excellence. Les consultants adaptent alors leur expertise au cahier des charges du client. Certains sont présents sur tous les fronts : depuis le choix de l'encépagement, des dates de vendanges, jusqu'au mode d'élevage et d'assemblage, en passant par les stratégies de commercialisation. Selon Frédéric Martine, conseil pour le Clos du Cellier aux Moines, à Givry : « Il faut multiplier au jour le jour les remises en question afin d'adapter méthodes et gestes au moment opportun. »

Un travail de précision qui implique une totale disponibilité sur le terrain : « Je reste à l'écoute de la terre, des vignes, du climat général d'un millésime, et au besoin