



MICHEL ROLLAND

Œnologue-consultant,
surnommé « flying
winemaker », conseille plus de
250 vignobles dans le monde.
Vinificateur aussi de ses
domaines familiaux en Fronsac,
Espagne et Amérique du Sud.

LES DOMAINES QU'IL CONSEILLE

• Château Fontenil, Fronsac.
• Le Défi de Fontenil, vin de
table. • La Grande Clotte,
Lussac. • Château Marsau,
Côtes de Francs. • Ad Francos,
Côtes de Francs. • Reignac,
Bordeaux supérieur • Château
Lafite, Bordeaux supérieur.
• Château Pabus, Bordeaux
supérieur.

DR

*Stars de la viticulture, « faiseurs » de vin,
magiciens, hommes de l'ombre, les consultants
travaillent à améliorer des crus de petite réputation,
à en changer l'image. Et, surtout, la qualité.*

PAR ISABELLE BUNISSET

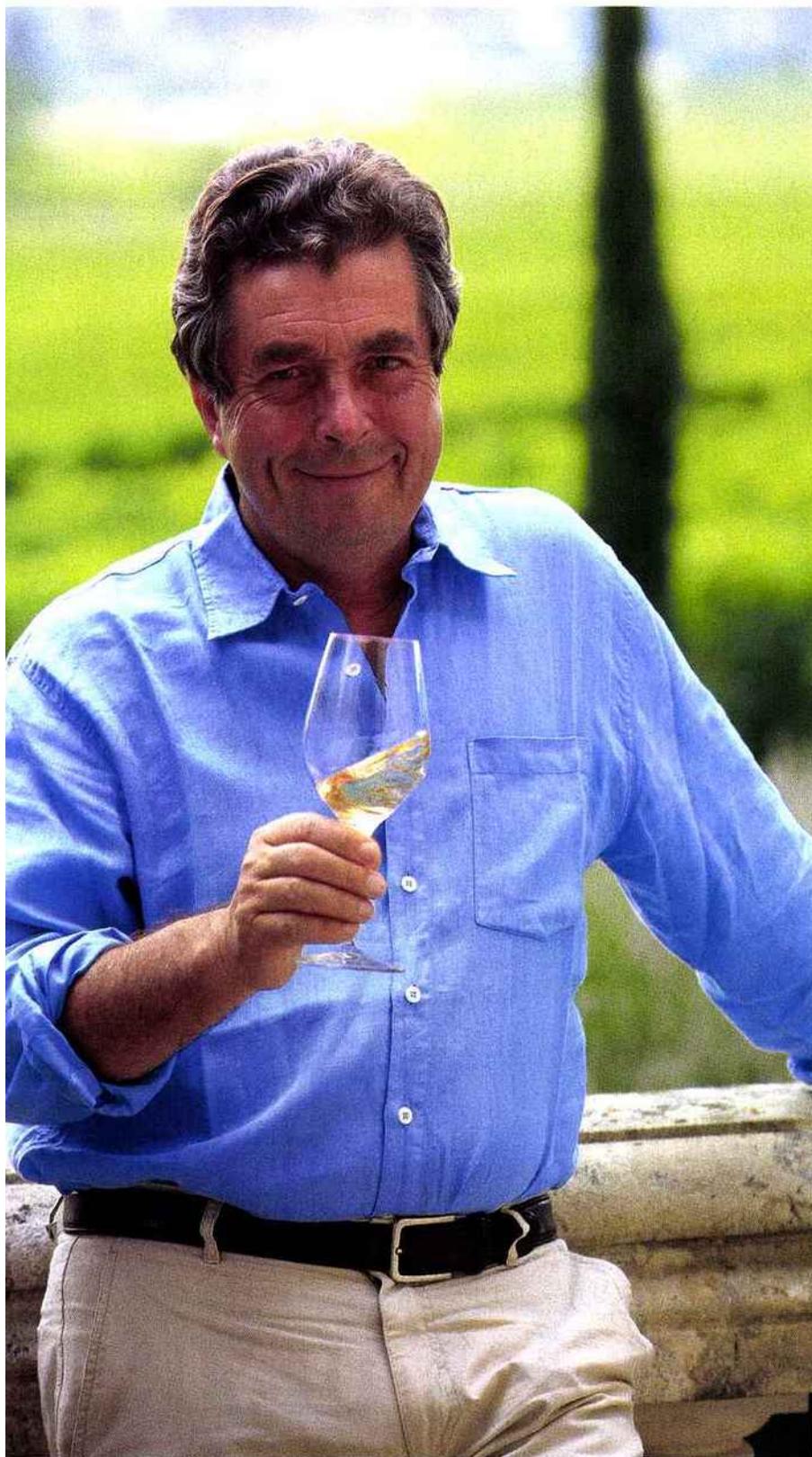
LES "MIRACLES" DES AR



CHITECTES DU VIN



"CHAQUE JOUR, IL FAUT MULTIPLIER LES RE



DENIS DUBOURDIEU

Agronome, professeur d'œnologie, praticien de la vigne, s'est distingué dans le conseil des vins blancs et liquoreux. Il gère aussi ses 5 propriétés familiales.

LES DOMAINES QU'IL CONSEILLE

- Clos Floridène, Graves blanc.
- Château Doisy-Daëne, grand vin sec.
- Château Reynon, Bordeaux blanc.
- Clos Floridène, Graves rouge.
- Château Reynon, Cadillac Côtes de Bordeaux.
- Château Haura, Graves rouge.
- Château Cantegril, Sauternes.

CÉCILE TREMBLAY

Propriétaire, jeune viticultrice supérieurement douée, s'est imposée comme une référence à Vosne-Romanée et à Gevrey-Chambertin.

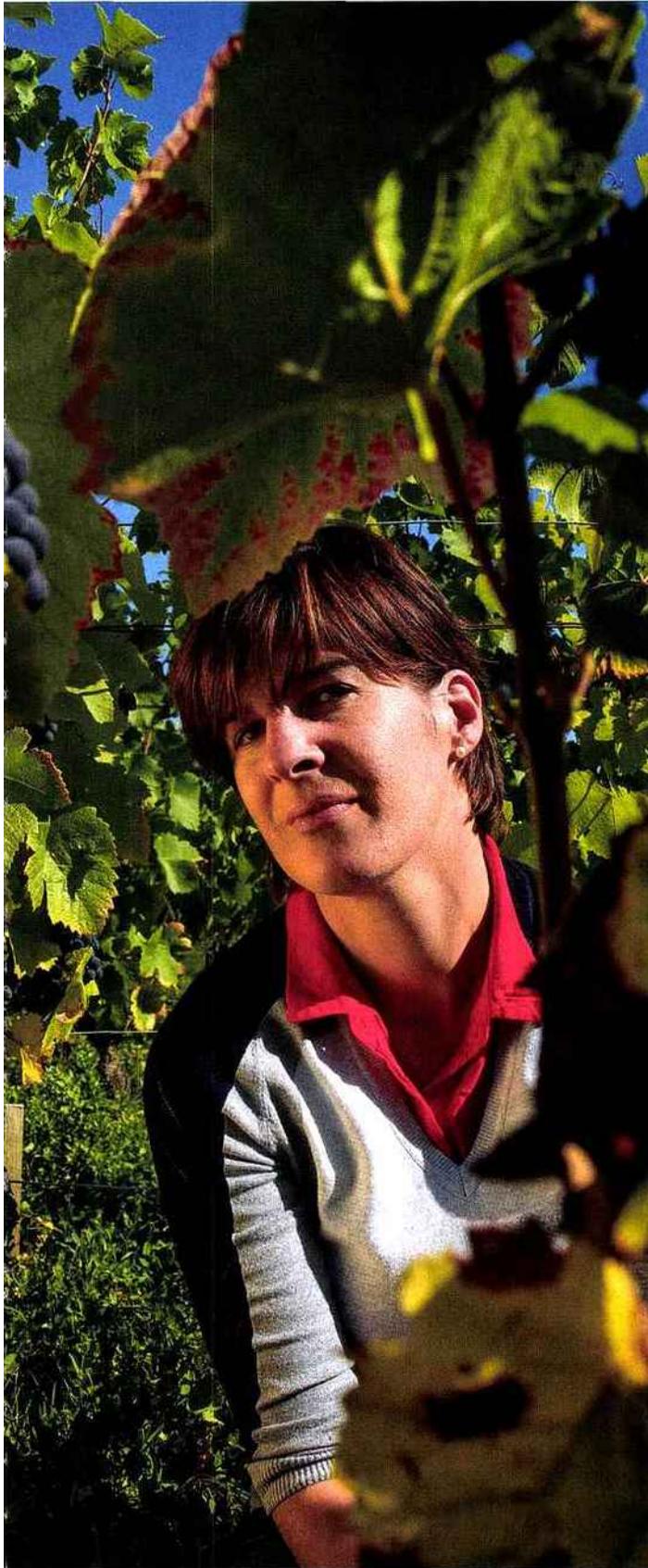
LES DOMAINES QU'ELLE CONSEILLE

- Chapelle-Chambertin.
- Echezeaux du Dessus.
- Nuits-Saint-Georges, cuvée Albuca.
- Nuits-Saint-Georges Premier cru, Les Murgers.
- Vosne-Romanée Vieilles Vignes.
- Morey-Saint-Denis, Très Girard.
- Vosne-Romanée Premier cru, Les Rouges du Dessus.
- Chambolle-Musigny.





MISES EN QUESTION"



CLEMENT BONVALOT



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'échelle mondiale les 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



FRÉDÉRIC MARTINE

Œnologue, licencié de chimie, conseille une trentaine de propriétés en Bourgogne, dont le Cellier aux Moines. Figure montante du vignoble bourguignon.

LES DOMAINES QU'IL CONSEILLE

•Clos du Cellier aux Moines à Civity. •Alex Cambal à Beaune.
•Domaine du Comte Liger-Belair à Vosne-Romanée.
•Maison Baisinbert à Beaune. •Jean-Marie Berrux à Meursault. •Henri Darnat à Meursault.
•Maison Lou Dumont à Cevrey-Chambertin.



"LES CONSOMMATEURS DOIVENT CROIRE D'ABORD EN LEUR PALAIS"

« j'annule mes congés au dernier moment », confie Cécile Tremblay, viticultrice qui pilote la propriété familiale, composée de différentes parcelles, de Nuits-Saint-Georges jusqu'aux grands crus de l'Echezeaux et Chapelle-Chambertin...

Des convictions fortes et de l'entêtement aussi. La route est longue pour acquérir une notoriété. Denis Dubourdieu (3) parle d'une « opiniâtreté de trente ans ». Au regard de l'étroitesse des marges, rigueur et économie s'imposent. Les bilans comptables peuvent décourager et l'aventure, tourner court.

Pour Michel Rolland, il s'agit d'un vrai parcours du combattant : « Il faut travailler beaucoup, longtemps, et mieux que les autres. » En dépit des contraintes financières et des aléas du marché, il reconnaît que « ces projets sont bien plus excitants que les grands crus, terroirs "chaise longue" qui n'inclinent pas à l'effort ». Quant à Stéphane Derenoncourt, il déplore le désintérêt du négoce pour ces « vins orphelins qui ne trouvent pas leur place entre les produits de base et ceux de haute spéculation ». A ses yeux, l'esprit marchand ne doit pas faire oublier la passion et l'émotion. Denis Dubourdieu regrette que « Bordeaux demeure le marché des réputations ».

L'ennemi commun ? L'immobilisme des classifications. Et surtout, la force des préjugés. Dans l'appréciation gustative, Denis Dubourdieu estime qu'il faut se déprendre des conditionnements comme des habitudes : « Les consommateurs doivent croire en leur palais plus qu'en l'étiquette. Contrairement aux opinions communément répandues, le bon a toujours un caractère d'évidence, et pas seulement pour les professionnels. Il suffit d'organiser une dégustation à l'aveugle pour s'en convaincre. » A l'étranger, il trouve les mentalités plus ouvertes, les consommateurs plus enclins aux découvertes : « Depuis quelques années, de jolis marchés sont apparus, au Brésil, en Asie, notamment. »

Rappelons que la France, par sa grande variété, offre une infinité de goûts et un incomparable rapport qualité-prix. Ces vins ambitieux au tarif modeste, à moins de 20 euros en primeur, ont incontestablement un rôle à jouer dans l'éducation du public et les pratiques de consommation.

■ ISABELLE BUNISSET

(1) La société Derenoncourt Consultants conseille 90 domaines, en France et dans le monde.

(2) Œnologue-conseil de 250 vignobles en France et à l'étranger.

(3) Professeur d'œnologie à l'université de Bordeaux, considéré comme le spécialiste de la vinification et de l'élevage des vins blancs.