

Le Monde

IDES VINS

LA REVUE DU
vin
DE FRANCE

In vino novitas

Nouvelles manières d'élaborer, de commercialiser et même de boire le vin : dans le monde viticole, pourtant réputé conservateur, les idées neuves foisonnent. Pour le meilleur, comme le montrent nos dégustations du millésime 2013





Les vignerons de Bourgogne, de Bordeaux, du Rhône et de Loire sont unanimes. Si les intempéries de 2013 s'étaient produites vingt ou trente ans plus tôt, il n'y aurait pas eu de vin, ou alors de bien piètre qualité. Parce que les grappes auraient été vendangées trop tôt, pas assez mûres, et dans un état sanitaire plus que douteux. Que s'est-il passé en 2013 ? Le froid et les pluies du printemps ont perturbé la floraison, limitant les rendements. La croissance et la maturation tardives des raisins (près de vingt jours de retard) ont poussé les vignerons à vendanger jusqu'à la fin octobre.

Pour un très bon résultat. En dégustant les vins de 2013, on prend pleinement la mesure des progrès et des efforts viticoles accomplis afin de maîtriser et de corriger les aléas climatiques. Les millésimes catastrophiques des années 1970 sont désormais des souvenirs lointains. L'année 2013 est donc un bon point de départ pour l'enquête en trois volets que nous vous proposons dans ce numéro : quelles sont les innovations qui ont été mises en place aux stades de la production, de la commercialisation et de la dégustation pour améliorer le vin ? Les acteurs du monde viticole que nous faisons découvrir ici démontrent au quotidien que le vin n'est pas seu-

lement un produit traditionnel, dont les techniques étaient déjà pratiquées au temps de la Rome antique ou du Moyen Age, mais une pépinière où foisonnent de nouvelles idées.

Drones et vinification en jarres

Nombreux sont ceux qui bousculent les codes pour produire autrement. Certains réhabilitent des techniques oubliées depuis des centaines d'années – vinifier en jarres de terre cuite, par exemple. D'autres adaptent à la viticulture des techniques issues d'autres secteurs d'activité, comme ces drones et images satellites, qui permettent de mieux comprendre les sols.

On verra ensuite comment les marchands utilisent Internet pour renouveler sans cesse la façon de commercialiser le vin. Sans oublier ces cartes bardées de capteurs, qui garantissent la traçabilité des caisses de grands crus exportées à travers le monde, limitant ainsi la fraude.

Même au stade de la dégustation, les innovations sont riches (multiplication des clubs, boire sans retirer le bouchon...). Autant de signes qui montrent que le vin est un produit culturel en résonance avec son temps. C'est le message que Pascal Bruckner, un converti récent, distille dans l'entretien qu'il nous a accordé. ■

JÉRÔME BAUDOUIN

Basile Tesseron, du Château Lafon-Rochet, à Saint-Estèphe, avec un drone utilisé pour analyser finement les vignes.

BAUDOUIN POUR « LE MONDE »



DOMAINES ROLLAN DE BY

La Haute Couture du Vin

www.rollandebuy.com

L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. À CONSOMMER AVEC MODÉRATION.

Château Haut Condissas
Château Rollan de By
Château Tour Séran
Château La Clare
Château Greysac

VIII | Le Monde des VINS

Le Monde
Jeudi 19 juin 2014

SUITE DE LA PAGE VI

« Les gens viennent faire les vendanges, ils peuvent vinifier, puis assembler leur cuvée, concevoir leur étiquette avec l'aide d'un graphiste et, deux ans après, leurs 300 bouteilles leur seront livrées », détaille Stephen Bolger, qui a importé le concept des États-Unis, en 2009. L'idée a séduit Jean-Charles Cazes, le copropriétaire du château Lynch-Bages. Le concept colle au développement œnologique que la famille Cazes veut favoriser à Pauillac.

A deux pas des chais du célèbre cru classé, un local a été aménagé avec des cuves en bois tronconiques, thermorégulées : une cuverie moderne, semblable en tout point à celle d'un véritable vigneron. « Les cuves ont été dimensionnées pour accueillir la vendange de nos clients selon les cépages », explique Stephen Bolger. Le programme de Viniv se décline à la carte : chacun peut choisir de suivre tout le processus d'élaboration de son vin ou ne venir qu'à certaines étapes clés. « La plupart des clients veulent participer essentiellement aux vendanges, aux assemblages et à la conception de l'étiquette. Et, quelle que soit l'option choisie, chacun peut suivre l'évolution de sa cuvée sur Internet », poursuit Stephen Bolger.

Le succès rencontré par Viniv vient aussi de la qualité des parcelles sélectionnées. Depuis 2009, Stephen Bolger travaille en



rentes appellations, le vin produit par les clients de Viniv est, dans 90 % des cas, étiqueté en AOC Bordeaux. Rares sont ceux qui souhaitent élaborer un saint-émilion ou un paulliac : l'idée est de se faire plaisir en imaginant soit un vin de garde avec une majorité de cabernets, donc typé médoc, soit un vin à boire rapidement, élaboré principalement avec des merlots, donc typé rive droite. Pour l'anecdote, l'actrice et chanteuse canadienne Bernice Liu, star du cinéma hongkongais, est une fan de Viniv : depuis 2010, elle élabore chaque année sa cuvée personnelle. Le magazine britannique *Decanter* lui a même décerné une médaille de bronze pour sa cuvée Bellavizio 2010.

Si des néophytes parviennent à élaborer de beaux vins, capables de rivaliser avec de grands crus, c'est grâce à l'aide d'Eric Boissenot. Ce discret, mais très influent œnologue, qui compte parmi ses prestigieux clients tous les premiers crus classés du Médoc, a rejoint Viniv en 2010 et enseigne aux clients l'art de l'assemblage avec beaucoup de pédagogie et d'humour. Car, au printemps suivant la vendange, tous ces vigneron(e)s éphémères se retrouvent, le temps d'un week-end, pour élaborer leur assemblage. Ne restera plus qu'à imaginer l'étiquette et à trouver un nom pour chaque cuvée.

Devenir vigneron avec Viniv a un coût : environ 7 000 euros pour une barrique, soit environ 300 bouteilles, le tarif variant en fonction des terroirs choisis et du type d'assemblage. Le prix comprend la vinification, l'élevage en barriques, la mise en bouteilles, l'étiquetage et le transport. Viennent ensuite quelques options, comme la livraison des bouteilles en caisses de bois ou la mise en magnums. « *Beaucoup de clients se mettent à plusieurs pour réaliser leur cuvée, ou des entreprises adhérent à ce concept pour rapprocher leurs cadres dans un projet commun* », souligne Stephen Bolger.

Crus sous surveillance

Dans l'aile Denon du Musée du Louvre, à Paris, le vin a apporté sa petite pierre au musée. Au dos d'une de ses toiles les plus célèbres, *La Liberté guidant le peuple* (1830), d'Eugène Delacroix, une carte électronique surveille en permanence la température de la salle et envoie ses relevés à un portail Internet. « *Lorsque le Musée du Louvre ou le Centre Pompidou prêtent une œuvre d'art à un autre établissement, les*

conservateurs veulent s'assurer qu'elle voyage dans de bonnes conditions », explique Bertrand Dechery, d'eProvenance, la société à l'origine de cette carte.

Le point commun avec le vin ? C'est pour surveiller les conditions de conservation des bouteilles pendant leur transport que la carte électronique a été conçue. Les deux fondateurs d'eProvenance, Eric Vogt, un Américain passionné d'œnologie, et Bertrand Dechery, ancien grand patron et propriétaire de vignes en Bourgogne, en ont eu l'idée en constatant qu'avec la mondialisation du commerce, propriétaires et négociants expédient désormais des bouteilles en tous points de la planète.

Or, voyager fait courir au vin de sérieux risques. Eric Vogt et Bertrand Dechery l'ont démontré en 2009 dans un rapport détaillé. Ils avaient placé leur carte électronique dans des caisses de vin, enregistrant ainsi la température que subissaient les bouteilles pendant la durée du voyage. Bilan : des bourgognes envoyés à Shanghai ont été exposés à plus de 30 °C. Et des crus américains,

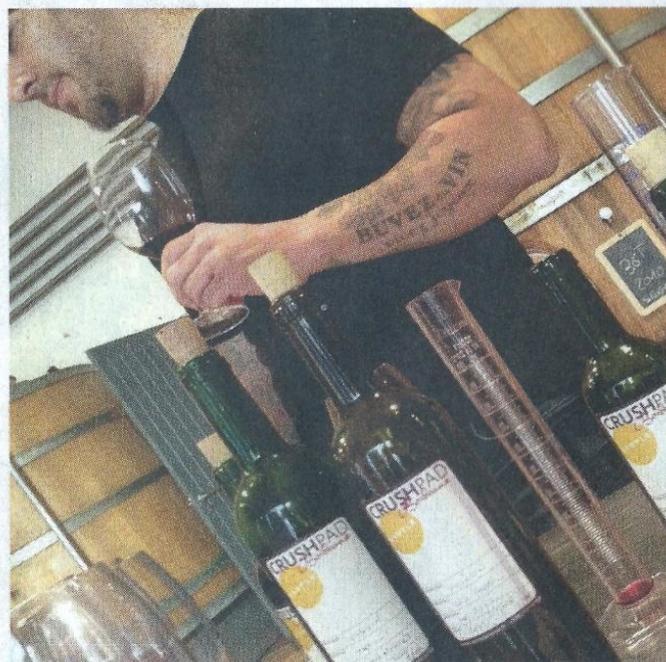
Bertrand Dechery, cofondateur d'eProvenance.

Sa carte électronique surveille les conditions dans lesquelles les vins sont transportés.

BAUDOUIN POUR « LE MONDE »

Au château Lynch-Bage, la société Viniv propose aux particuliers d'élaborer eux-mêmes leur vin.

DR



1926 : Victor Lanson a l'idée de vendre ses millésimes

Si les maisons de champagne ont toujours conservé dans leurs caves des bouteilles de leurs meilleurs millésimes, ce n'était pas pour les commercialiser : ces quelques centaines de bouteilles étaient réservées à l'animation de dégustations prestigieuses.

Après la première guerre mondiale, Reims et ses maisons de champagne se relèvent difficilement du conflit. Les caves ont été

pillées, il faut reconstituer les stocks.

En 1926, Victor Lanson (1892-1979), alors jeune dirigeant de la maison familiale, à la recherche de nouvelles idées, imagine un projet fou : reconstituer une collection de ses meilleurs millésimes et la conserver en cave pendant des décennies – mais dans le but de vendre ces bouteilles aux générations futures.

Cette tradition s'est perpétuée après la disparition

de Victor Lanson grâce aux chefs de cave, notamment Jean-Paul Gandon : arrivé dans la maison en 1972, il tire sa révérence cette année, après 42 millésimes.

Lanson commercialise aujourd'hui dix millésimes, entre 1976 et 1997. Des magnums patiemment stockés dans la fraîcheur de ses caves, un trésor resté toutes ces années sur pointe. Comme la mémoire d'un passé lointain. ■

J.B.

transportés par camion de la Napa Valley jusqu'en Arizona, ont chauffé jusqu'à 30 °C et 44 °C pendant deux semaines.

Quand on connaît les conséquences de tels chocs thermiques sur le vieillissement des grands vins, on comprend pourquoi les principaux grands crus de Bordeaux, de Bourgogne, du Rhône et de Californie travaillent aujourd'hui avec eProvenance. « *Aujourd'hui, notre carte surveille non seulement la température, mais aussi l'hygrométrie, toutes les quatre heures, pendant quinze ans. Et les données peuvent être envoyées à un smartphone à travers la caisse, sans avoir à l'ouvrir* », poursuit Bertrand Dechery.

L'invention a séduit Laurent Ponsot, le propriétaire du prestigieux domaine Ponsot, à Morey-Saint-Denis (Bourgogne) : il commercialise désormais ses vins dans des caisses « intelligentes ». « *Cela me permet d'assurer au consommateur une bonne conservation des vins, mais surtout d'éliminer de la distribution les importateurs et les détaillants qui ne respectent pas les bouteilles* », précise Laurent Ponsot. L'homme est d'ailleurs très sensible à la question de la surveillance des bouteilles, depuis sa propriété jusqu'au client final, et se méfie notamment des éventuelles fraudes. Ses grands crus, vendus plusieurs centaines d'euros la bouteille, ont déjà été victimes de contrefaçon. Il a d'ailleurs aidé le FBI américain à démasquer le faussaire indonésien Rudy Kurniawan, qui aurait écoulé pour plusieurs dizaines de millions d'euros de faux grands crus rarissimes auprès de collectionneurs et dans des ventes aux enchères.

« *Pour lutter contre ce fléau, nous sommes en train de mettre au point une nouvelle génération de cartes électroniques, équipées de GPS, poursuit Bertrand Dechery. Cela permettra de suivre le parcours d'une caisse.* » Une maison de champagne collabore déjà à ce projet. « *C'est très important pour ces grandes marques, car cela leur permet de comprendre de quelle façon leurs bouteilles arrivent sur le marché gris dans certains pays, comme la Russie* », conclut Bertrand Dechery, qui voit déjà dans eProvenance l'antivol du XXI^e siècle pour les grands crus. ■