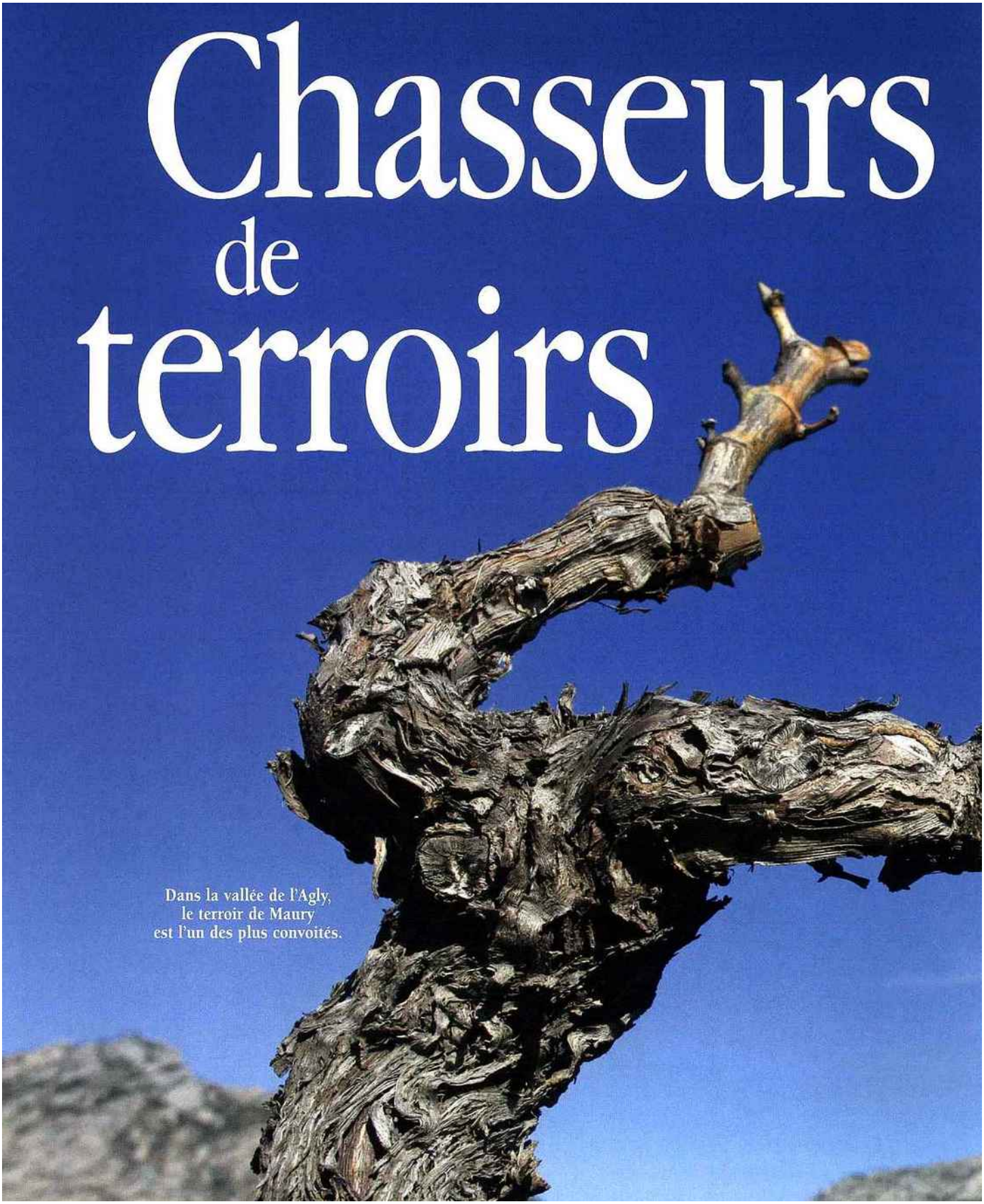
TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

Chasseurs de terroirs



Dans la vallée de l'Agly, le terroir de Maury est l'un des plus convoités.

TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

Vingt / VINS

Le mouvement débute dans les années 90 et s'accélère franchement en 2000 : la vallée de l'Agly attire de grands acteurs de la scène du vin nationale et internationale. Qui sont-ils et que viennent-ils chercher ici ? Les Catalans seraient assis sur un trésor qu'ils négligent ? Balade en compagnie de ceux qui voient les vieux ceps autrement…

Sylvie Tonnaire
Photos Jean-Marie Goyhenex sauf mention contraire

Tous ceux qui découvrent la vallée de l'Agly éprouvent cette impression de bout du monde. Si, en plus, ces explorateurs ont l'âme vigneronne, le spectacle gagne sa 3D : des coteaux partout, de beaux sols, du vent, du soleil…. et que de vieilles vignes ! Certes, il faut y venir. Aucun panneau ne signale son existence depuis l'axe autoroutier et la direction de Foix sur sa flèche verte n'a rien qui suscite l'inspiration. Il faut donc être un peu initié… ou avoir une mission. Du plus petit au plus grand, tous les chasseurs de terroirs "étrangers" ont ce point commun : savoir reconnaître un site exceptionnel pour la chose viticole. Mais, dans les P.-O., chacun a eu une approche singulière, tant il est vrai que l'on n'arrive pas par hasard aux abords de Maury.

Avant de partager quelques témoignages, saluons leur précurseur, dont l'entrée en terres catalanes fit grand bruit à l'époque. Lorsque Olivier Decelle, aux manettes de l'enseigne Picard surgelés (450 magasins), achète l'emblématique Mas Amiel en 1999 et quitte Paris pour s'y installer, le temps suspend son vol. Que va t-il faire de ces 170 hectares voués aux Vins Doux Naturels, dont on peut dire qu'ils ne surfent plus sur la vague du succès ? Pour une entrée dans le monde du vin, c'est sportif. Il y a dans ce choix un coup de cœur et aussi un sens du challenge. En s'entourant d'une équipe du cru, en apprenant avec eux le pays et ses pratiques, Olivier Decelle a aussi déposé dans la corbeille un grand savoir-faire commercial. Le potentiel était là, il en avait la conviction. En quelques années de révolution tranquille, Mas Amiel s'est transformé, du cep au caveau. Une gamme de vins modernes et gourmands, un vignoble revigoré par une conduite raisonnée, des bâtiments rénovés. L'expérience de cette réussite leur a donné des ailes : Anne et Olivier Decelle ont investi à Saint-Emilion où leur château Jean Faure a été classé Grand cru l'année dernière. Le Roussillon, ce n'était qu'un début, un baptême du feu.

BRIGITTE LURTON

Une approche à minima

© Rodolphe ESCHER

Dans le Bordelais, la famille Lurton, de génération en génération, déploie ses ramifications dans tous les secteurs de la filière viticole. Ses capacités artistiques ont pourtant entraîné Brigitte Lurton vers d'autres terrains de jeu, lorsqu'elle s'est retirée en 1998 du château Climens à Sauternes dont elle avait hérité pour moitié. Mais l'atavisme familial refait surface en 2009 et l'envie lui prend de concevoir une gamme de cuvées découvertes : *« La France est un immense terroir, vu de Bordeaux, il y a tant de pépites à découvrir et c'est tellement difficile de se repérer dans un rayon vin ! »*

Partant de ce constat, elle crée une identité visuelle simple et moderne pour ses futures cuvées en valorisant nettement l'origine géographique. C'est un pari osé, celui de la capacité de l'acheteur final à dépasser sa méconnaissance du vignoble, mais Brigitte Lurton parie sur l'appétit de découverte, la tendance à la consommation de proximité, son patronyme agissant de surcroît comme la garantie d'un choix qualitatif. Elle se met donc en quête de terroirs peu ou mal connus. *« Deux choses sont essentielles : l'équilibre du vin qui va permettre une dégustation facile et l'expression du terroir qui va marquer la personnalité de la cuvée. Je trouve exactement ces deux points dans le vin que j'ai choisi à Saint-Paul-de-Fenouillet. Je l'appelle "mon vin dangereux" : un seul cépage (du grenache), 15 °C d'alcool, et tellement facile à boire, un fruité terrible, un équilibre parfait ! ».*

Essentielle est ensuite la relation de confiance que Brigitte Lurton a besoin de tisser avec le vigneron sur lequel elle va s'appuyer. *« Saint-Paul-de-Fenouillet possède un vignoble d'altitude isolé, protégé, le site est magnifique et le vigneron avec lequel j'ai démarré connaît parfaitement les possibilités de ses vignes ».* Son Vin de Pays des Côtes catalanes est venu rejoindre un cru originaire du Salagou (34), un représentant du terroir de Montauban, et un autre du Lot. La commercialisation, démarrée en 2011, concerne une cuve parmi la production de son partenaire. Avec un rapport qualité prix encourageant (8,90 €), un look sympa de vin de copains, les bouteilles ont pris place aux Galeries Lafayette à Paris, dans le réseau de cavistes Cavavin (135 enseignes), en Irlande et jusqu'en Nouvelle-Calédonie. Pas plus de 3000 cols de vin du Roussillon *« pour amorcer la pompe »*, mais c'est déjà très encourageant.

Ce cas de petit négoce est la manière la plus légère d'approcher le terroir, sans investissement lourd, en achetant simplement un vin prêt à être conditionné. D'autres entreprises, de taille plus conséquente, n'hésitent pas à investir dans le vignoble. ❐

TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

FRANÇOIS LURTON AU MAS JANEIL

Vitrine d'un savoir-faire

François Lurton, le cousin de Brigitte, a commencé sa carrière sans vignes mais en conseillant des propriétés partout dans le monde, tant au niveau technique que commercial. Depuis les années 80, il a ainsi créé un réseau commercialisant des vins réalisés au Chili, en Argentine ou en Espagne.

Dès 1990, il tisse des liens en Languedoc-Roussillon, et travaille de concert avec caves coopératives et particulières. Cinq salariés permanents sur la région permettent un suivi rigoureux des vignes sélectionnées. « *Rien n'est laissé au hasard*, témoigne Laurent Dal Zovo, qui pilote l'équipe. *Les règles du jeu sont exigeantes et inflexibles. Au moment des vendanges, une armada d'œnologues estampillés Lurton investit toutes les caves partenaires, ils sont néo-zélandais, australiens, chiliens, espagnols, triés sur le volet, responsables de la qualité des vinifications et dépositaires d'un savoir-faire maison. Il n'y a pas d'horaires, s'il faut passer la nuit à surveiller une cuve cela ne leur pose aucun problème. Chaque geste est valorisé. Depuis le nettoyage de chaque outil, tuyau ou cuve, jusqu'à l'enlèvement des vins, tout est exécuté selon un cahier des charges rigoureux. De leur performance dépend le renouvellement de leur contrat d'un hémisphère à l'autre. Ces "flying winemakers" ne lâchent rien.*»

Bordelaise, Brigitte Lurton a créé une gamme de cuvées "découverte", dont une est réalisée à Saint-Paul-de-Fenouillet, avec l'appui d'un vigneron partenaire.

Ci-contre : son cousin François Lurton est allé plus loin dans l'expérience roussillonnaise, en acquérant le Mas Janeil. Les 26 hectares du vignoble sont gérés par Laurent Dal Zovo (*en photo*).

L'expérience roussillonnaise est un peu différente. Dès 1996, François Lurton achète des raisins et suit les vinifications du Mas Janeil avec le propriétaire des lieux. Et quels lieux ! Juste sous le château de Quéribus, des parcelles pentues de grès, schistes, argilo calcaires, inondées de soleil et sans cesse rafraîchies par les vents et l'altitude composent un cocon exceptionnel pour les grenaches du cru mais aussi la syrah, avide de fraîcheur. En 2008, le domaine est à vendre. François Lurton se souvient : « *J'avais flashé sur ce terroir. J'ai un faible pour les pinots noirs du Nouveau monde, et dans ces grenaches-là, je retrouve cette élégance, cette complexité sans excès de concentration. A moins de 20 hl/ha de rendement, ce n'est pas l'affaire la plus rentable, mais un des plus beaux vins que je fais, tous vignobles confondus* ». Déclaration d'amour d'une pointure internationale, pas mal !

De fait, le Mas Janeil est la seule propriété en France du *maestro* (avec un vignoble dans les Corbières) et en passe de devenir sa vitrine : un superbe chai se termine, le nec plus ultra en terme d'outil de travail. Déjà, les acheteurs russes, polonais, suisses, américains y sont reçus pour déguster une gamme intelligente et disponible sur le site internet de la maison (de 10 à 25 €, selon le circuit et la cuvée bien sûr… échelle indicative).

Côté papilles : belle expression aromatique sur le fruit (mûre, groseille) et la garrigue (laurier, romarin), matière fluide et savoureuse servent de fil conducteur à la dégustation, depuis le "*Petit pas*" jusqu'au "*Pas de la mule*" en Côtes-du-Roussillon-villages Tautavel, le haut de gamme.

Sur les 26 hectares de vignoble, les projets sont nombreux : développement des cépages blancs, nouveau vin sans soufre ajouté… « *Tout est devant nous* » conclue Laurent Dal Zovo. ❐

TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

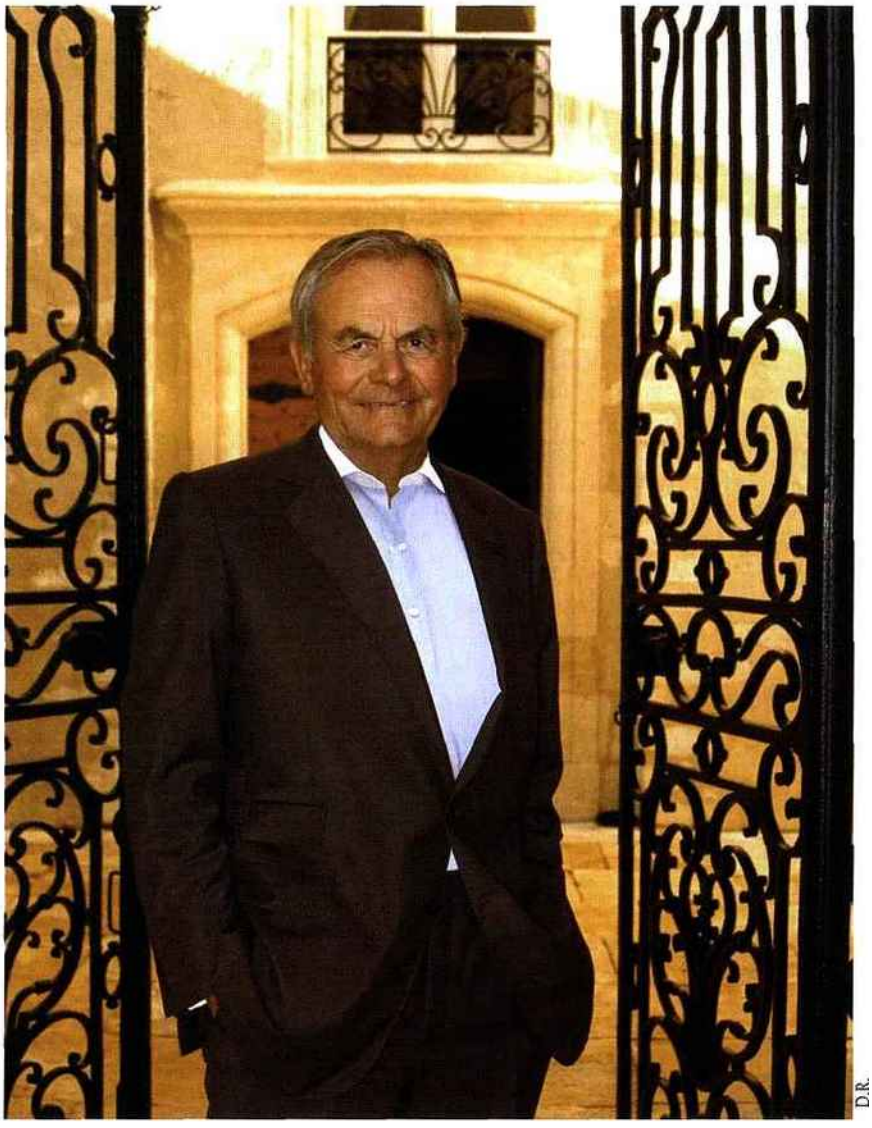
MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

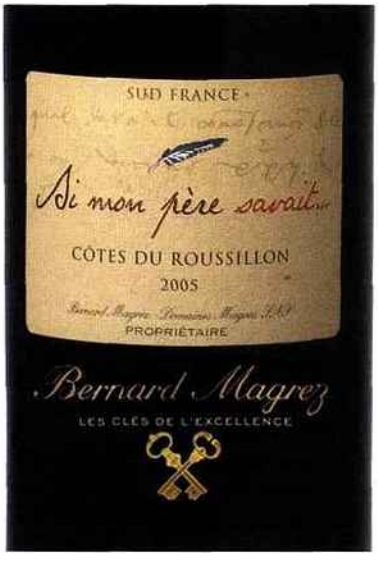
BERNARD MAGREZ

Le Roussillon à sa main

Pour les vignobles Bernard Magrez, soit plus de quarante châteaux en Bordelais dont quatre grands crus classés, l'aventure démarre en 2000 avec l'achat de vignes à un ancien coopérateur. Une majorité de vieux ceps sur les communes de Montner, Latour-de-France et Estagel, 20 hectares acquis pour le potentiel qualitatif du terroir mis en perspective avec le prix des vignes que la crise des Vins Doux Naturels a fortement dévalorisées. *« J'ai découvert les vins du Roussillon par la dégustation, ils ont une vraie typicité, comme les Catalans : ce ne sont pas des mous, ils ont du tempérament et j'aime ça. Et puis, il y a ce paysage, grandiose ! Nous les exportons jusqu'en Russie »*. Pour les vinifier, le groupe acquiert en 2006 l'ancienne cave coopérative de Montner. Si l'aspect historique extérieur est conservé, à l'intérieur, l'outil est repensé dans un souci de performance et d'esthétique chère au fondateur. Alors que le groupe se concentre sur des vignobles à forte notoriété, l'achat en Roussillon laisse perplexe. A la dégustation, les choses s'éclairent. Avec une conduite du vignoble rigoureuse, des vendages manuelles triées sur table, des vinifications à la parcelle et des élevages en barriques peaufinés (âges et contenant variés), la gamme est ambitieuse et construite pour rejoindre la famille des vins Bernard Magrez : richesse et profondeur comme ligne de conduite.



D.R.



La culture de l'entreprise est plutôt axée vers des vins de garde, opulents et charnus. Les cuvées roussillonnaises relèvent le défi, avançant une belle proportion de syrah, et leur nom témoignent du lien qui s'est créé avec le premier propriétaire de grands crus bordelais : "Si mon père savait", "Passion d'une vie", "Mon seul rêve"... Autre preuve que ce vignoble tient ses promesses, en 2012, sur un peu plus de trois hectares, une vendange issue de l'agriculture biologique est entrée au chai. "Les Pierres fendues" soulignent autant la conviction de la marque que la capacité du vignoble à offrir des perspectives de développement. ❐

En 2000, Bernard Magrez acquiert 20 hectares sur les communes de Montner, Latour-de-France et Estagel, avec l'ambition de faire des vins à forte notoriété.

Tel "Si mon père savait", les cuvées roussillonnaises relèvent le défi de la culture d'entreprise, axée sur des vins de garde.

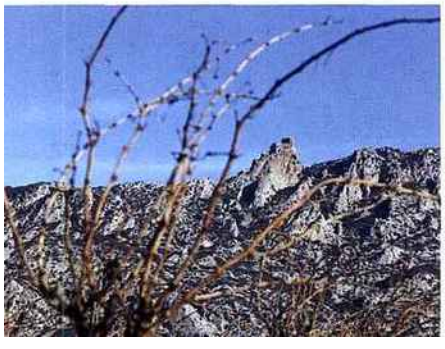
DOMAINE GRIER

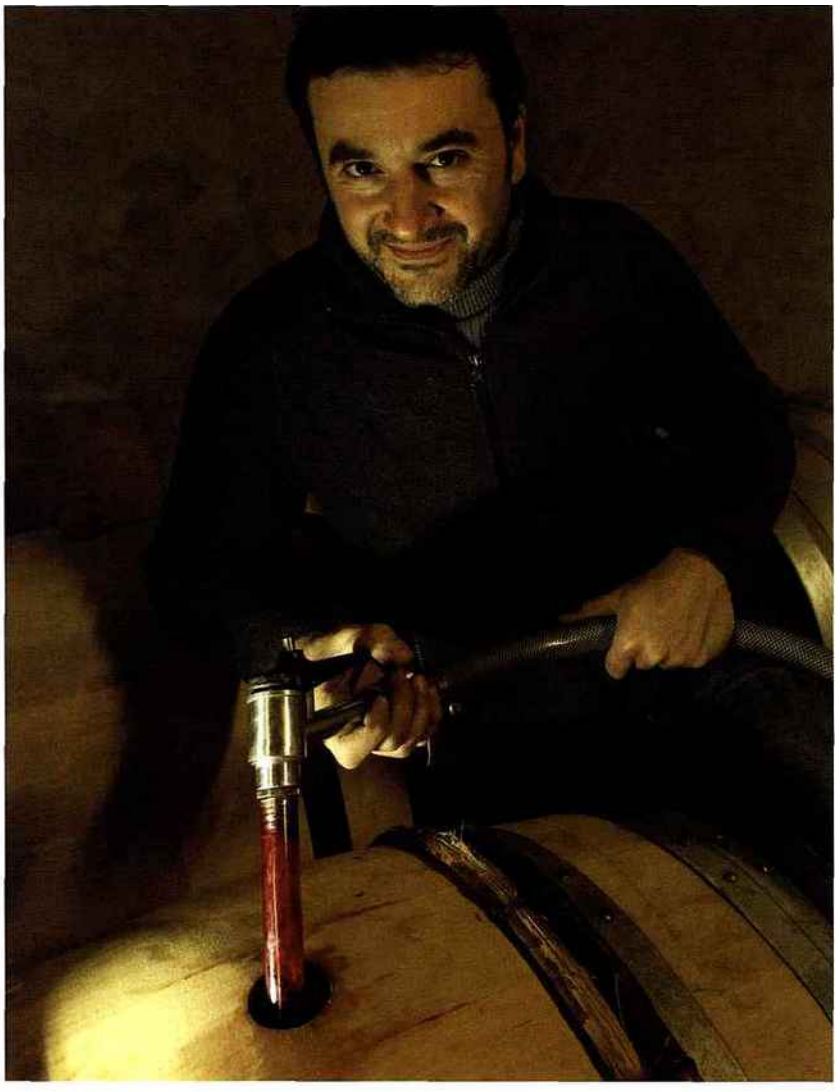
Deux gammes francophiles

Les entrepreneurs français du vin ne sont pas les seuls à creuser le sillon catalan. En Afrique-du-Sud, la famille Grier, originaire du Canada, installée sur son domaine de Villiera depuis une trentaine d'années (280 hectares en bordure de l'immense réserve naturelle de Stellenbosh), est reconnue pour la qualité de ses vins effervescents.

Preuve que les gens du vin bougent et vont chercher le conseil là où il se trouve, les Grier ont demandé à Jean-Louis Denois spécialiste de la bulle audoise, de les accompagner vers l'excellence. En moins de dix ans, ils sont devenus les leaders dans leur pays avec 800 000 bouchons à faire sauter chaque année, sur les deux millions de cols qu'ils produisent.

Bien que les Grier soient particulièrement francophiles, lorsqu'en 2006, ils cherchent à se diversifier hors de leur pays, ils ne pensent pas à investir en France, qu'ils estiment hors de leurs possibilités financières. Ils en parlent quand même à leur conseiller favori. A la faveur d'un voyage, Jean-Louis Denois leur fait découvrir Sainte-Suzanne : perdu sur les hauteurs de Caudiès, en pleine nature, il faut même franchir un gué pour rejoindre les 22 hectares d'un seul tenant. C'est le bout du monde, mais les Sud-africains sont habitués aux immensités, aux reliefs extrêmes et à la proximité d'une nature forte. C'est le coup de foudre. Ils achètent les vignes et demandent à l'ancien propriétaire de continuer à les entretenir, puis recrutent Raphaël Graugnard, ancien œnologue de la cave de Tautavel, pour s'occuper des vinifications et de la commercialisation en France.





Ancien œnologue de la cave de Tautavel, Raphaël Graugnard s'occupe de la vinification et de la commercialisation en France des vins du domaine Grier, acquis par un couple de Sud-Africains.

Jusqu'en 2009, la production était vendue en vrac, histoire de se faire au terroir : 300 mètres d'altitude, 50 % de pluviométrie de plus qu'à Maury à dix kilomètres de là. Mais avec l'arrivée de Raphaël, la vendange 2010 donne une première… bulle. C'est la signature familiale et une originale réussite fraîche et gourmande. Les premières vinifications faites ensemble sont l'occasion de confronter les méthodes et de décrocher un Coup de cœur au guide Hachette avec la cuvée "Galamus" (environ 10 €), généreux Côtes-du-Roussillon, fleuron de la gamme destinée aux marchés français et européen.

Pour le marché sud-africain, les Grier jouent à fond la carte France. Leur "French Rosé" porte 1789 en filigrane sur son étiquette, clin d'œil à notre histoire même si c'est aussi la date de création du domaine. Avec une robe légère, des arômes délicats de fraise et de ciste, 25000 cols trouvent preneurs, autour de 6 € - un prix bien placé car sans intermédiaire. Sans cesse en progression, "French Rosé" est devenu le vin français le plus importé au pays des Springboks. Jeff Grier commente cette épopée avec chaleur : *« Ma famille et moi avons réalisé notre rêve en achetant ce domaine dans le Roussillon. Chaque visite est une grande expérience qui nous permet de nous enrichir de la culture française tout en faisant partie du paysage viticole de la vallée de l'Agly.»* ❐

TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

L'AMÉRICAIN DAVE FINNEY

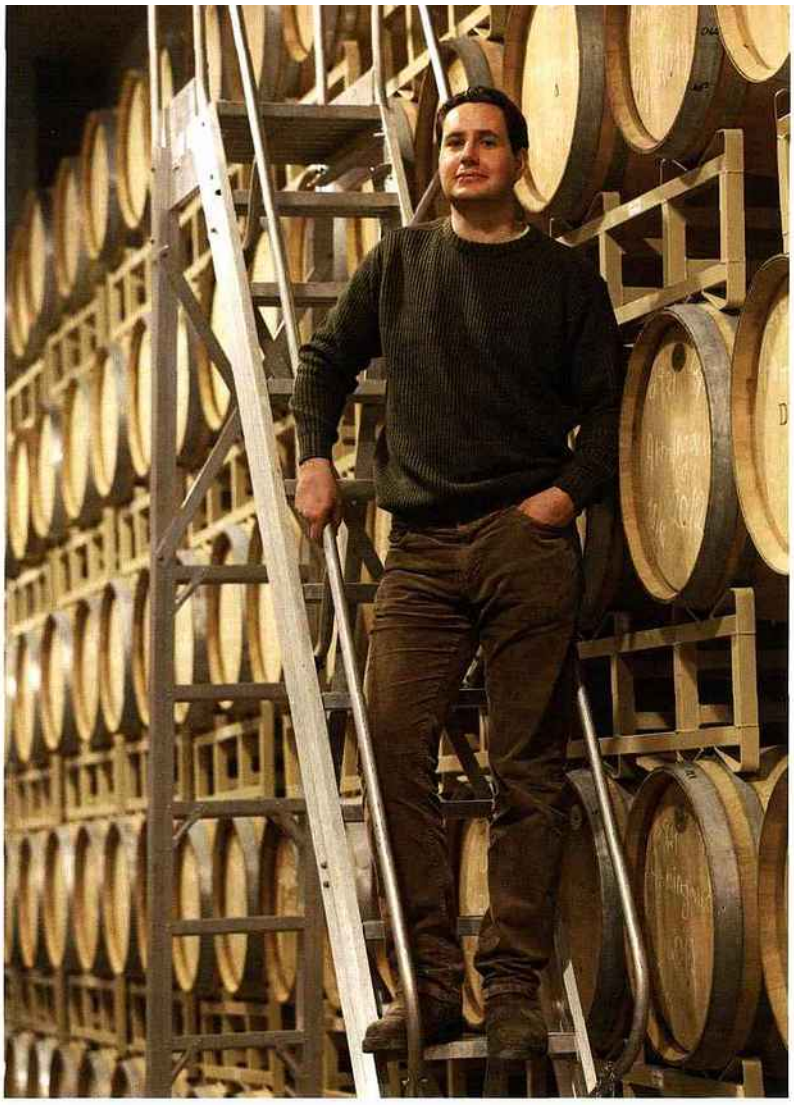
Tout à l'export

C'est à l'occasion d'un cursus universitaire en Italie que Dave Phinney, californien, goûte au vin. Exit les études de droit, il s'installe négociant dans la Nappa Valley et démarre son action commerciale dès 1998, avec une liberté de présentation de ses bouteilles pleine d'audace, sans préjugé, à l'américaine *(cf. www.orinswift.com)*.

Ses contacts professionnels l'entraîneront à Maury où une de ses amies, Kimberly Jones, distributrice de vin, vient d'acheter quelques hectares pour partager sa passion avec ses proches.

Sur place, il se lie avec Richard Case, Britannique installé au domaine de la Pertuisane. A raison, les vins l'interpellent, et les vieilles vignes de grenache le fascinent. Rien de tel chez lui. *« Lors de ma toute première visite à Maury, j'ai été immédiatement pris par la beauté brute de l'endroit. Les vignobles ne ressemblaient à rien de ce que j'avais vu aux Etats-Unis et le grenache avait une expression si étonnante de terroir que j'ai voulu faire partie de cette communauté de vinification. Ceci nous a amenés à acheter dans et autour de Maury et à construire une cave à la périphérie du village. Je viens même d'acheter une maison, j'y viens une semaine par mois. Ce qui m'a amené à Maury m'y a attaché : les vignobles, les vins et les gens ! J'attends avec impatience les vendanges et les grands vins à venir.»*

A la tête de 100 hectares, d'une cave immense et ultra moderne, Dave Phinney, épaulé de Richard Case (en photo), optimise ses vinifications parcelle après parcelle, pour au final rassembler ses meilleurs résultats en un seul vin, D66 (80 % de grenache), entièrement exporté en Californie et commercialisé autour de 38 dollars, soit deux fois plus cher que la moyenne locale. *« Beaucoup de vieilles vignes sont à vendre,* commente Richard, *car avec la main d'œuvre nécessaire pour les travailler, leurs petits rendements, c'est-à-dire pas plus de 12 hl/ha, elles ne sont plus adaptées au système coopératif, très présent sur Maury. On en a sauvé pas mal de l'arrachage. Par ailleurs, dans la lignée du châteauneuf-du-pape, le grenache gagne en notoriété auprès des amateurs internationaux, et il n'y a pas de grands terroirs pour ce cépage en Californie ».* Très concentré, le 2011 offre un nez de pruneau et de garrigue, assez torréfié, avec de belles saveurs de sucs de mûre. Le 2009 est explosif et velouté, un grand vin qui a digéré son passage en fûts. Toujours mis en vente un 14 juillet... L'Américain est patriote, c'est comme ça ! ❐



A la tête de 100 hectares, d'une cave immense et ultra moderne, Dave Phinney, épaulé de Richard Case *(en photo)*, optimise ses vinifications parcelle après parcelle, pour rassembler ses meilleurs résultats en un seul vin, D66, exporté en Californie.

TERRES CATALANES
MAS DE LA GARRIGUE
66605 RIVESALTES - 04 68 64 87 81

MARS/MAI 13
Trimestriel
OJD : 8983

Surface approx. (cm²) : 3880

CALVET-THUNEVIN

55 hectares en commun

« *Nos familles ont toujours eu leurs vignes en coopérative*, raconte Marie Calvet. *On avait envie de se lancer pour faire notre propre vin, mais l'aspect commercial nous faisait peur, alors on a cherché un partenaire.* »
Comment faire ? Tout simplement, ils écrivent aux négociants et en particulier ceux de la place bordelaise. De son côté, Jean-Luc Thunevin, à Saint-Emilion, propriétaire entre autres du château Valandraud, se souvient de cette région où, enfant, il passait des vacances. Ils se rencontrent, chacun amène quelques arpents pour démarrer en 2001. « *Il nous a appris à déguster les baies, à attendre le bon moment pour les vendanges, à trier grain par grain - à Maury, on avait peu d'expérience sur les vins secs* » confirme Jean-Roger Calvet. Aujourd'hui, 55 hectares sont conduits en commun, le style des vins a évolué avec la tendance - moins de bois, plus de fruit - et un superbe bâtiment en pierre du Gard trône à l'entrée de Maury. Construit dans le souci de minimiser son impact environnemental, il est la continuité des vignobles d'où pesticides et herbicides ont disparu.
Il y a encore deux ans, toute la production filait à Saint-Emilion puis sur les marchés ouverts par le négociant : Suisse, Allemagne, Europe du nord, Asie, Brésil. Avec le caveau flambant neuf et l'envie des Calvet de se mettre aussi à l'action commerciale, les ventes sur place sont prometteuses. Un site internet marchand est mis en place et l'on y trouve tous les vins dont "L'Amourette" (12 €), le Côtes-du-Roussillon dernier-né du trio : 60 % de mourvèdre, du grenache bien entendu et un bouquet suave de pivoine, moka et griotte. Intense au nez, aérien en bouche, très savoureux, il donne le tempo d'une gamme faite pour le plaisir des consommateurs. D'autres suivront car les projets sont nombreux. En attendant, "L'Amourette" est le seul Catalan à compter fleurette aux amateurs assis à L'Essentiel, le bar à vins boutique que Jean-Luc Thunevin a créé à Saint-Emilion. Un essai transformé pour les Calvet. ❐

Marie et Jean-Roger Calvet se sont associés à Jean-Luc Thunevin, propriétaire bordelais et vigneron d'expérience. Ils ont construit un caveau flambant neuf à l'entrée de Maury. "L'Amourette", dernier-né du trio partenaire, est présent dans le bar à vins boutique de Saint-Émilion.