

## Dégustation

Le négoce de Corton  
et de Bourgogne

Les grandes marques respectent-elles les célèbres climats de Bourgogne? VINUM a invité leurs représentants à une grande dégustation comparative et a demandé aux participants de livrer leurs impressions.

Texte : Barbara Schroeder, photos : Rolf Bichsel

Entre la théorie et la pratique, il y a parfois un monde. On peut croire au terroir tout en doutant de sa réalisation. Quand on doute, il ne reste qu'une seule chose à faire : chercher la réponse dans le verre. Nous avons donc demandé à une douzaine de maisons de négoce bien représentées sur le marché, de mettre à notre disposition respectivement un Corton et un Corton Charlemagne mûrs, et une version plus jeune de millésimes actuellement disponibles dans le commerce. Nous leur avons également demandé de participer à la dégustation avec nous. Les résultats ont dépassé nos attentes, vous les trouverez sur notre site internet.

La majorité des vins présentés reflétait le terroir d'origine et portait en même temps la signature, très nette, de chaque maison. Nos codégustateurs, qui n'ont que rarement l'occasion de déguster les vins de leurs concurrents se sont d'abord montré réservés et craintifs. Mais très vite ils se sont détendus pour se montrer fiers et enthousiastes de leurs vins. Même les millésimes les plus jeunes, comme le 2006 et le 2007 sont déjà étonnamment bons. C'est une nouveauté. Car on a longtemps considéré que le comble du chic, pour les Grands Crus en particulier, c'était d'apparaître repoussants, fermés, tanniques et marqués par l'acidité dans leurs premières années. Or les Corton et Corton Charlemagne déploient toute leur grandeur entre l'âge de huit et douze ans.

Le Corton 1999 de la maison Bouchard, le Bressandes 1999 de Drouhin ou le Clos des Cortons 1998 de Faiveley en sont la meilleure démonstration. Voici quelques avis recueillis lors de la discussion qui a suivi la dégustation.

**VINUM: Les maisons de négoce respectent-elles le style du Corton Charlemagne ?**

Dominique Mounier (Louis Jadot): Les vins dégustés appartiennent de toute évidence à la même famille. J'ai une nouvelle fois été confirmé dans l'idée que le Corton Charlemagne est l'un des vins blancs les plus complexes que je connaisse. Il possède un incroyable potentiel et dans le meilleur des cas,



il peut se garder plusieurs dizaines d'années. Il déploie alors une énorme complexité aromatique et un goût particulièrement équilibré. Le vignoble est vraiment exceptionnel. Les raisins mûrissent particulièrement doucement, les arômes se développent petit à petit, rondeur et minéralité s'équilibrent harmonieusement...

Alain Serveau (Albert Bichot): Je pense, que la particularité du Charlemagne vient du fait qu'il allie l'expression d'un vin blanc et celle d'un vin rouge. Il constitue donc une bonne alternative au Montrachet. Il possède minéralité et fraîcheur, mais aussi de la rondeur, de la densité et de la structure. Sa constitution puissante, sa charpente, comparable à celle d'un vin rouge, permet de le laisser vieillir longtemps en cave. Il perdra ses arômes de jeunesse, mais il en développera d'autres, de fruits confits, de noix, de gâteaux secs, de miel, d'épices. En tant que maison de négoce nous n'avons pas uniquement à cœur de respecter la tradition. Nous pensons aussi au plaisir du consommateur, et celui-ci recherche aujourd'hui des vins qu'il n'est pas forcément obligé de laisser

ser vieillir en cave pendant des années. Nous essayons par conséquent d'approcher la quadrature du cercle qui consiste à commercialiser des vins qui peuvent être bus jeunes, sans pour autant perdre de leur potentiel de garde. Nous y parvenons assez bien, vous ne trouvez pas ?

**C'est justement ce qui nous impressionne presque le plus aujourd'hui. Si nous avons réalisé cette dégustation il y a dix ans, les jeunes vins ne seraient certainement pas apparus aussi équilibrés. En même temps on n'a pas l'impression non plus qu'ils se gardent moins longtemps. La même chose vaut pour les rouges, mais avec des différences plus marquées. Toutefois, existe-t-il un dénominateur commun ?**

Alain Simon (Louis Max) : Le Corton allie densité et race avec fondant et volume et il possède un grand potentiel de garde.

Patrick Finance (Louis Latour) : Le Corton est une sorte de quintessence de tous les rouges de Bourgogne. Il a ce fruité particulier, séduisant, qui nous plaît dans les Crus de Morey-Saint-Denis ou de Chambolle, il possède la fraîcheur et la minéralité d'un Chambertin, la race d'un Clos Vougeot, le fondant d'un Pommard, la densité d'un Vosne... et aussi cette harmonie particulière qui fait qu'un Corton peut déjà être consommé à partir de sa troisième ou quatrième année et rester excellent jusqu'à la fin des temps.

**Vous parlez du Corton d'une manière générale. Mais il existe plus de 20 parcelles différentes. Est-ce que tout ça a un sens ?**

Isabelle Philippe (Bouchard): La foi dans le terroir est profondément ancrée dans notre culture et notre histoire. Elle est peut-être même inscrite dans nos gènes. Nous croyons tout simplement qu'un lieu exceptionnel ne peut produire qu'un vin exceptionnel lui aussi et nous essayons de respecter cela, même si ce n'est pas toujours facile à réaliser et à comprendre. Je pense même que, si c'était techniquement faisable, les vigneron vinifieraient et élèveraient chaque pied de vigne séparément, même si cela devait poser des problèmes logistiques insolubles aux négociants. Les maisons de négoce sont des marques de qualité qui entretiennent leur style propre, mais jamais sans respecter les particularités d'un millésime, d'un Grand Cru ou d'un Climat en particulier.

**La tâche est-elle plus facile pour les domaines particuliers que pour les maisons de négoce ?**

Dominique Mounier: Ce n'est plus le cas depuis bien longtemps. L'image des maisons de négoce s'est nettement améliorée. Contrairement à Bordeaux, le négoce bourguignon est totalement enraciné dans le vignoble, la plupart des négociants possèdent des vignes et sont eux-mêmes vigneron. Notre rôle est de proposer une offre assez large au consommateur. Cela peut aussi créer de la confusion. Mais notre nom est synonyme de qualité dans tout le segment. Nous ne sommes peut-être pas les plus grandes stars, mais les stars connaissent des hauts et des bas. Pour notre



**«Nous croyons qu'un lieu exceptionnel ne peut produire qu'un vin exceptionnel.»**

Isabelle Philippe, Maison Bouchard



**«Le Corton Charlemagne possède une structure comparable à celle d'un vin rouge.»**

Alain Serveau, Maison Albert Bichot



**«Le Corton est une sorte de quintessence de tous les vins rouges de Bourgogne.»**

Patrick Finance, Maison Louis Latour



Les représentants des grandes maisons de Bourgogne: Alain Serveau, Patrick Finance, Alain Simon, Isabelle Philippe et Dominique Mounier.

part nous nous considérons comme une valeur sûre, même si cela peut paraître moins séduisant d'un point de vue médiatique. Nous sommes bien évidemment en concurrence avec les domaines particuliers. Mais la concurrence stimule. Notre avantage, c'est la présence sur le marché: le consommateur n'éprouve aucune difficulté à trouver nos vins. De plus en plus de domaines créent en parallèle une structure de négoce, afin de pouvoir diversifier leur offre. La réputation du négoce ne doit donc pas être si mauvaise que cela!

Alain Serveau: Notre travail a fortement changé ces dernières années. Nous n'achetons plus simplement tous les raisins que nous pouvons avoir. Aujourd'hui nous intervenons de plus en plus dans la production, en disant exactement ce que nous voulons au vigneron que nous avons sous contrat. Nous nous servons pour cela de l'expérience acquise dans nos propres vignes.

#### La production d'un Grand Cru, Corton ou Corton Charlemagne, est-elle vraiment rentable pour un négociant ?

Dominique Mounier: Il faut une vingtaine d'années pour amortir un vignoble. Une vigne seule ne permet pas à une maison de négoce d'exister. Les maisons réalisent à peine 5 pour cent de leur chiffre d'affaire avec les Grands Crus. C'est comme dans la mode: la haute couture à elle seule n'est pas rentable, mais elle aide à vendre le prêt-à-porter. Nous nous devons tout simplement d'avoir des Grands Crus dans notre gamme. Ils sont importants pour l'image...



«Le Corton possède un immense potentiel de garde.»

Alain Simon, Maison Louis Max



«Le Corton Charlemagne est l'un des vins blancs les plus complexes que je connaisse.»

Dominique Mounier, Maison Louis Jadot

Alain Serveau: ...même s'ils ne sont pas rentables. Grâce aux Grands Crus les maisons de négoce restent visibles, elles sont citées, elles existent. C'est pourquoi certaines maisons n'hésitent pas à commercialiser des Grands Crus à prix coûtant ou en acceptant un manque à gagner. Je ne mesure pas la qualité d'une maison de négoce à la qualité de ses Grands Crus - aujourd'hui tout le monde est en mesure de produire un bon Charlemagne, s'il trouve les raisins pour le faire - mais à la qualité des vins d'entrée de gamme. N'oublions pas que la majorité des consommateurs découvrent d'abord un Chardonnay de Bourgogne de simple facture avant de s'initier au Charlemagne ! Si le premier choix ne leur plaît pas, ils sont à jamais perdus pour le second et donc pour la Bourgogne.



## Dix maisons de négoce bourguignonnes

**Albert Bichot** Fondée en 1831, la maison Bichot compte parmi les valeurs sûres du négoce bourguignon. La maison Bichot, aujourd'hui dirigée par Albéric Bichot possède environ 100 hectares de vignes. Les 56 ares du Clos des Maréchaudes sont un monopole de la maison.

**Bouchard Père & Fils** La maison, aujourd'hui propriété de la famille Henriot, a été fondée en 1731. Bouchard possède 130 hectares de vignes, dont douze en Grands Crus. Grâce à son style à la fois moderne et fidèle à la tradition, Bouchard est l'une des entreprises phares de la région.

**Champy** Fondée en 1720, la maison Champy est considérée comme étant la plus ancienne maison de négoce de Bourgogne. En 1990 elle est reprise par les actionnaires du groupe commercial DIVA, qui catapulte rapidement l'entreprise quelque peu en sommeil à la pointe du négoce bourguignon. Champy possède 12 hectares de vignes.

**Corton André** La maison de négoce Pierre André, fondée en 1923, est hébergée au sein du château d'Aloxe Corton. Depuis 2002 elle fait partie du groupe Ballande, auquel appartient aussi Prieuré Lichine à Bordeaux. Pierre André produit notamment un Corton Charlemagne, un Corton Chaumes et un Corton Renardes. Depuis le rachat, la qualité a nettement progressé.

**Joseph Drouhin** Fondée en 1880, cette entreprise familiale pur jus est synonyme d'élite en Bourgogne. La maison possède 73 hectares, dont deux tiers classés en Grands Crus ou Premiers Crus, et commercialise des vins issus d'environ 90 appellations.

**Louis Jadot** Cette maison fondée en 1859 est considérée comme la meilleure spécialiste des grands vins blancs de Bourgogne. Les rouges sont eux aussi d'excellente qualité. La maison Jadot possède 154 hectares de vignes, dont la moitié en Côte d'Or, répartie sur quatre domaines.

**Louis Latour** Depuis 1797 dix générations de la même famille dirigent cette maison et le patron s'appelle toujours Louis Latour. La maison possède

50 hectares de vignes, dont presque 30 hectares en Grands Crus. Le style Latour est ample en bouche, soyeux et élégant.

**Louis Max** Fondée en 1859, la maison Louis Max est aujourd'hui une entreprise à capitaux suisses. Elle est dirigée par Philippe Bardet et possède environ 130 hectares de vignes en Côte Chalonnaise ainsi que dans les Corbières (Château Pech Latt).

**Parent** Le Domaine Parent à Pommard, fondé en 1803, est l'une des nombreuses entreprises viticoles à s'être lancées dans le négoce. La maison est dirigée par Anne Parent et Catherine Fages-Parent. Elle produit notamment un Corton Les Renardes et une particularité, un Corton blanc.

**Patriarche** Cette maison a été fondée en 1780. Grâce à ses deux domaines, les châteaux de Meursault et de Marsannay, Patriarche dispose d'un vignoble de plus de 100 hectares. La maison est aujourd'hui la propriété de la famille Boisseaux. Elle est dirigée par Jacques Boisseaux.