



Grand entretien

Brice de la Morandière

« La liste des allocataires est ouverte ! »

Devenu gérant du domaine Leflaive suite au décès de sa tante, l'emblématique Anne-Claude Leflaive, Brice de la Morandière, ancien industriel, raconte sa nouvelle vie depuis 2015.

Propos recueillis par Jérôme Baudouin et Roberto Petronio. Photos : Roberto Petronio

Nous venons de visiter votre nouveau chai. Est-ce l'aboutissement de vos huit années à la tête du domaine ou le prolongement de l'histoire écrite par Anne-Claude Leflaive ? C'est toujours un prolongement. Le chai était une étape. Il y en a eu d'autres avant, la rénovation de la cuverie, de la cave située sous le domaine pour accompagner la politique de vieillissement de nos vins. Il y en aura d'autres avec les futurs chais, derrière la maison. Ces bâtiments seront eux aussi construits à partir de matériaux naturels, comme le bois et la paille. Cela s'inscrit dans la lignée du chai en forme d'œuf créé par Anne-Claude.

Avez-vous le sentiment de marcher dans les pas de votre tante ?

En fait, j'ai plutôt l'impression de suivre la ligne tracée par mes trois prédécesseurs. Mon arrière-grand-père Joseph, d'abord. Par amour du village de Puligny-Montrachet, il a façonné en 1910 le domaine tel que nous le connaissons aujourd'hui, après un passé d'industriel, comme moi. Malgré les années difficiles, la guerre, jamais sa passion de la terre, du vignoble ne s'est démentie. Puis mon grand-père Joseph et mon grand-oncle Vincent. Les deux frères ont dirigé conjointement le domaine de 1953 à 1990 et l'ont développé, en mettant notamment l'accent sur la partie viticole. Anne-Claude, enfin. Elle a pris le virage de la biodynamie et a adopté une certaine éthique, à la vigne, sur la manière de concevoir les bâtiments, comme le chai "œuf" du domaine. Cela va bien au-delà de la biodynamie. Ces notions sont très actuelles.

Avant de reprendre le domaine, vous avez vécu une vie d'industriel. Pensiez-vous vivre une existence plus paisible en reprenant la gérance du domaine Leflaive ?

Quand on travaille dans une grande entreprise industrielle,

on pense avoir une vie trépidante, mais on trouve toujours le temps de réaliser les choses qui nous intéressent. Quand je suis arrivé au domaine, je me suis dit que, comme le rythme de la nature était plus lent, ma vie serait plus tranquille... En réalité, il s'agit d'une fausse lenteur. Il faut s'adapter au rythme de la nature, faire les choses sur le moment. Si jamais on prend un peu de retard, on ne le regagne jamais. On s'inscrit dans le mouvement de la nature. En cela, c'était une vraie surprise.

Pourquoi la famille vous a-t-elle choisi pour succéder à Anne-Claude Leflaive, votre tante, sachant que vous n'aviez pas de formation dans le vin ?

Certes, j'ai travaillé dans des grands groupes industriels, dont le dernier, pour lequel j'ai passé quinze ans en Chine, produisant des vérins hydrauliques. Mais dans la famille, nous avons tous grandi en dégustant les vins du domaine. Ce que ma famille a peut-être vu en moi, c'est la maîtrise de la gestion d'une entreprise, mais aussi la capacité à apprendre. J'ai repris des cours à l'Institut universitaire de la vigne et du vin Jules-Guyot, à Beaune. Et puis il y a une autre dimension : il s'agit de gérer une entreprise familiale, autrement dit de maintenir la cohésion de la famille afin que ses membres interagissent avec le domaine pour les grandes orientations.

Qu'entendez-vous par cohésion familiale ? Renforcer les dividendes des membres de la famille grâce à l'augmentation du prix des bouteilles ?

Eh bien oui, c'est important les dividendes, mais nous en versons depuis trois générations. Et ils n'ont pas tant augmenté que cela. La famille a plutôt souhaité réinvestir dans le domaine plutôt que de compter ses dividendes. À la réception des travaux du chai, ils étaient tous très fiers du résultat.

Brice de la Morandière. Né le 15 mars 1965 à Paris. Après une carrière dans l'industrie, comme contrôleur de gestion, directeur administratif et financier ou directeur général, notamment en Chine, où pendant quinze ans il dirige un grand groupe spécialisé dans les vérins hydrauliques, il prend la gérance du domaine Leflaive, adoubé par toute la famille. Il succède à sa tante Anne-Claude Leflaive, décédée en 2015. S'il n'a pas de formation initiale dans le vin, il en suit une à l'Institut Jules-Guyot à Beaune dès son arrivée au domaine. Par ailleurs, toute son enfance est bercée par le domaine Leflaive, dont l'une des cuvées, le puligny-montrachet 1^{er} cru Les Pucelles, va marquer son adolescence.



Dans le nouveau chai
du domaine Leflaive,
où pose Brice de la Morandière,
tout a été pensé pour
gagner en précision.





Nous avons la chance de pouvoir investir et réinvestir. Nous étions vingt-cinq actionnaires quand je suis arrivé il y a huit ans. Depuis, certains ont souhaité transmettre à leurs enfants. Si bien qu'aujourd'hui, nous sommes cinquante-cinq.

N'avez-vous pas songé à structurer l'actionariat pour éviter une fuite ou des conflits qui diviseraient le domaine ?

Mon rôle est justement de maintenir la cohésion et d'éviter les conflits. Et s'ils se produisent, je dois trouver des solutions pour les résoudre. C'est le cas dans tous les domaines familiaux. Mais si nous voulons conserver cet esprit familial, il faut proposer plus que des dividendes aux membres de la famille. Il faut leur transmettre l'amour du domaine Leflaive, l'amour de la Bourgogne, l'amour du vin. Je m'assure donc que les associés du domaine aient encore envie d'être actionnaires et qu'ils soient fiers de ce que nous faisons. C'est primordial !

Pourtant, aujourd'hui, plusieurs grandes propriétés ont changé de main par manque de cohésion...

C'est sûr ! Ce sont des équations difficiles. Mais quand vous avez la chance du domaine Leflaive, on se doit de mettre quelques sous de côté afin de prévenir si l'un des membres est en difficulté. Il faut anticiper.

Est-ce pour cette raison que vous agrandissez les chais de stockage pour conserver les vins plus longtemps et dans de meilleures conditions ?

Ce n'est pas seulement une question économique. Là, j'ai plus une vision hédoniste. Quand je vois nos clients ouvrir leurs bouteilles six à dix-huit mois après avoir été livrés, y compris les Grands crus, c'est dommage ! Un jour, un client américain m'a écrit pour me féliciter pour le chevalier-montrachet 2016. C'était pour lui le plus grand vin jamais goûté. En fait, il

venait de recevoir ses bouteilles. Cela m'a attristé. Je ne suis pas du genre à imposer de boire nos vins après X années. En revanche, je me suis donné comme mission de faire déguster mes vins à maturité, pour faire découvrir les arômes tertiaires, les notes d'évolution dans nos grands vins blancs. Ils racontent alors une autre histoire.

C'est pourquoi vous livrez vos montrachets après qu'ils aient passé dix ans dans la cave du domaine ?

Cela ne concerne que les montrachets. Pour les autres vins, les durées de conservation dans nos caves seront plus ou moins longues. Je ne me suis pas donné de durée particulière, mais en ce moment, nous livrons des Premiers crus et quelques Grands crus des millésimes 2014, 2015 et 2016. Là, après sept ans, les vins commencent à révéler leur magie.

Peu de temps après votre arrivée, vous avez décidé d'éliminer les vins atteints d'oxydation prématurée dans vos stocks. Des vins qui, en 2004, avaient été étrillés par les sommeliers et les cavistes.

Le phénomène des "premo" est un problème qui touche non seulement les vins de Bourgogne, mais aussi des vins étrangers. J'ai pris le problème à bras-le-corps. J'ai lu de nombreux articles académiques sur le sujet et pris beaucoup de conseils. Avec l'équipe du domaine, nous avons analysé tout le processus d'élaboration de nos vins, de la grappe jusqu'à la mise en bouteilles. Nous avons compris qu'il y avait trois points déterminants pour éviter cette oxydation prématurée : la vigueur de la vigne, les vingt-quatre premières heures après la vendange et les vingt-quatre dernières heures avant la mise en bouteilles. Ce qui nous a permis de gagner en précision, notamment sur la manière de boucher les vins. Par exemple, nous sommes passés aux bouchons Diam.

Vous avez beaucoup expérimenté pour comprendre le phénomène des "premo" ou encore la biodynamie.

Partagez-vous ce savoir avec d'autres domaines ?

Oui, souvent. Et c'est très intéressant. Nous accueillons facilement les vigneronnes, notamment ceux qui veulent découvrir la biodynamie. De plus, les vingt-sept grandes familles de Bourgogne échangent via un forum et des ateliers techniques chaque année. Au cours de ces ateliers, chacun partage beaucoup et détaille ses expérimentations. Globalement, nous avons

tous les mêmes problématiques.

Au village de Puligny-Montrachet, en dehors d'Étienne Sauzet et de vous, le bio ne fait pas école, contrairement à Meursault, par exemple. Pourquoi ?

Ici, le bio n'est pas toujours très populaire. Parce que ce mode de culture implique, entre autres, des rendements plus contenus. Au domaine, nous ouvrons nos portes pour montrer dans quelles conditions on peut faire de la biodynamie, plutôt pragmatique, et non dogmatique. Ce que je vois, c'est qu'il faut bosser, apprendre par soi-même, douter et accepter les échecs.

« La famille a souhaité réinvestir plutôt que de compter ses dividendes »

Pouvons-nous revenir sur le style du vin ? Qui a le dernier mot dans l'élaboration des vins ? Pierre Vincent, le directeur, ou vous ?

Nous faisons beaucoup de choses à deux. Et si l'on intègre les dates de vendanges, nous sommes même quatre, puisque nous consultons aussi le chef de culture et le chef de cave. La façon dont on pense les vins se fait au fil de nombreuses dégustations, ensemble ou séparément. Nous échangeons ensuite. Nous décidons de l'orientation du style des vins, ce vers quoi nous voulons tendre. Élaborer un vin ne consiste pas à allumer ou à éteindre des fonctions sur un tableau de bord. Au quotidien, beaucoup de décisions sont toutefois prises par Pierre.

L'amateur français peut-il encore espérer acheter un puligny-montrachet-villages au domaine Leflaive ?

Cela peut vous étonner, mais la France demeure le premier marché du domaine Leflaive, alors qu'il y a quarante ans, c'était les États-Unis. Certes, tous les vins sont vendus sous allocation, mais nous commercialisons aussi beaucoup de mâcons. Je reçois tous les jours des demandes d'allocation et je réponds à 99 % d'entre elles. La liste des allocataires est ouverte. Les quantités sont très faibles, mais lorsque je sens que la demande est sincère, j'y accède. Ma plus grande crainte, c'est de tomber sur une personne qui va acheter une caisse pour la revendre immédiatement. La spéculation, c'est pour moi une consternation.

Mais comment faites-vous pour savoir si une bouteille a été revendue ?

C'est assez facile, les bouteilles sont numérotées et tout un système nous permet de savoir par qui elles ont été revendues. Cela ne m'empêche pas de prendre le risque d'ouvrir une allocation, même si parfois je suis déçu. Je préfère être déçu une fois de temps en temps et continuer à ouvrir mes allocations à un public large. Je ne produis pas du vin de Bourgogne pour des Master of Wine ou des ultra-connaisseurs, je fais du vin pour ceux qui éprouvent une émotion en buvant nos vins.

Entre vos vignes de Puligny-Montrachet et du Mâconnais, combien d'hectares compte aujourd'hui le domaine ?

Nous avons 25 hectares à Puligny-Montrachet, autant à Mâcon où nous avons acheté de nouvelles parcelles. Dans trois ans, nous aurons environ 40 hectares de vignes à Mâcon. Cela représente

« Je fais du vin pour ceux qui éprouvent une émotion en le buvant »

beaucoup de bouteilles. J'ai donc la possibilité de proposer en biodynamie des mâcons et des pouilly-fuissé signés Leflaive.

Vous avez aussi créé un petit négoce avec Pierre Vincent.

Oui, nous l'avons baptisé Esprit Leflaive. Ce négoce ne produit que des vins bio, 50 % de rouges, 50 % de blancs. En tout, 30 000 bou-

teilles produites à partir de raisins issus de parcelles de toute la Bourgogne, de Chablis jusqu'au Mâconnais. L'idée n'est pas d'en faire un gros négoce, mais de rester dans la haute couture. Nous faisons par exemple du corton-charlemagne. C'est moins cher que d'acheter une parcelle !

À ce propos, quel regard portez-vous sur l'explosion du prix du foncier en Bourgogne ?

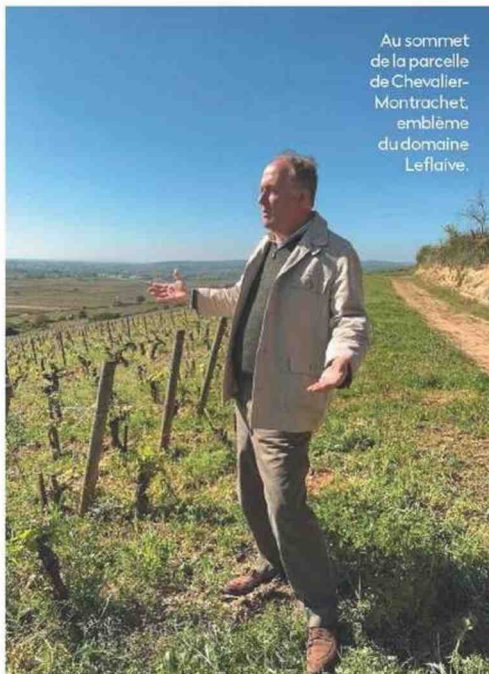
Pour un domaine comme le nôtre, cette explosion a une conséquence directe : nous ne pouvons plus acheter de vignes en Côte de Beaune ou Côte de Nuits. La question qui se pose ensuite est de savoir ce que peuvent apporter à la Bourgogne ces nouveaux acquéreurs. Tout dépend de la manière dont ils vont gérer leur vignoble. S'ils mettent tout en œuvre pour améliorer la qualité des vins, c'est plutôt une bonne chose. À l'arrivée, cette flambée du prix du foncier est peut-être un mal pour un bien...

À 58 ans, avez-vous déjà réfléchi à votre succession, repéré celui ou celle qui pourrait vous remplacer ?

Nous sommes aujourd'hui cinquante-cinq membres de la famille au sein du domaine. Les talents ne manquent pas. Plusieurs critères entrent en ligne de compte : l'envie, l'amour du vin, la capacité à gérer une entreprise comme le domaine Leflaive et surtout conserver la cohésion familiale. Le moment venu, il y aura des candidats.

Y a-t-il des vins qui vous ont marqué particulièrement ?

Oh oui ! Lorsque j'étais adolescent et jeune adulte, le puligny-montrachet Premier cru Les Pucelles du domaine dégusté en famille était mon vin préféré. Ce que j'aime beaucoup, ce sont les moments de partage autour d'un vin. Il y a trois ou quatre ans, avec des amis nous étions dans un pub à Oxford, où j'ai vécu. Nous avons bu un bâtard-montrachet 1992 de Leflaive, il était sublime. Je crois que le moment et l'ambiance décalée accompagnaient merveilleusement ce grand blanc. ●



Au sommet de la parcelle de Chevallier-Montrachet, emblème du domaine Leflaive.

J. Baudouin