

Le domaine Leflaive s'offre un écrin à sa mesure

Stéphane Reynaud

À Puligny-Montrachet, la propriété familiale dirigée par Brice de La Morandière s'est dotée d'un chai spectaculaire.

Depuis Dijon, le TER longe des coteaux qui sont tels un dépliant de la plus belle cave au monde : chambertin, nuits saint Georges... Ce jour, il s'agit de s'arrêter à Chagny, la gare la plus proche de Puligny-Montrachet où nous avons rendez-vous au domaine Leflaive, avec Brice de La Morandière. L'homme tient les rênes de l'entreprise depuis 2015. Ce fut l'année de son changement de carrière. Il rentre alors pour quelques jours de Chine - où il vit et dirige une entreprise de fabrication de verins hydrauliques -, afin de décider en famille de la gérance du domaine, suite au décès en avril 2015 de sa tante Anne-Claude Leflaive qui hissa très haut le niveau des vins de la propriété. Après sept années durant lesquelles elle compara les vins d'un tiers du vignoble conduit en biodynamie et le reste issu d'une culture biologique classique, cette vigneronne inspirée convertit l'ensemble du domaine à la biodynamie dès 1996. Ses choix renforcèrent encore la notoriété des cuvées du domaine.

«La succession n'était pas préparée, explique Brice de La Morandière. Notre famille est turbulente mais nous avons tout de suite trouvé un consensus tacite sur le fait que nous ne devions pas vendre. Personnellement, j'ai envisagé de reprendre le domaine pour la première fois 48 heures avant d'être élu par mes 26 cousins, oncles et tantes. Je n'ai pas eu le temps de me poser trop de questions. Quitter la Chine ne m'a absolument pas pesé. J'ai juste dû appeler mon épouse pour lui expliquer que je ne rentrais pas mais qu'elle, en revanche, devait préparer les valises.» Et d'ajouter : «Habiter à l'année dans sa maison de campagne,

c'est bien, non ?» Il raconte cela avec beaucoup de modestie et de recul, en partageant un repas froid sur un bout de table, dans le réfectoire des vendangeurs. L'homme sait se montrer convaincant en présentant les choses avec simplicité.

Un industriel à la tête du domaine ? Certains ont pu tiquer. Pourtant, cela n'a rien d'incongru ici. Le polytechnicien Joseph Leflaive, qui dirigea l'affaire après la Première Guerre mondiale, participa à l'élaboration du premier sous-marin. Chez Leflaive, on se passionne autant pour les mouvements de la Lune que pour les formules de physique.

Le vin qui chante

La famille dispose de 25 hectares à Puligny-Montrachet - un empire à l'échelle de la Bourgogne où chaque pied de vigne est vénéré -, et de 40 hectares à Macon. Leflaive a aussi développé une activité de négoce à Chablis, Gevray, Pommard, Savigny, Corton...

Brice de La Morandière reprend les commandes sans changement de stratégie spectaculaire. En revanche, il tient à moderniser les installations. «Toute la famille était d'accord. Notre domaine, nous le voulons bon, mais beau aussi.» Le nouveau chai, achevé il y a peu, tranche avec les caves à l'ancienne de la région. Oublié le sol en terre battue, les chais sombres éclairés à la lumière d'une ampoule orpheline. Ici, les hauts murs en pierre de Beaunotte, les alignements de cuves en inox qui garantissent un travail de précision, les mécanismes de contrôle évoquent plutôt la technicité et la recherche des belles lignes propre aux chais bordelais.

Nous dégustons entre les tonneaux du chai d'élevage une série de millésimes



Le nouveau chai associe critères esthétiques et technologie de haute précision. DOMAINE LEFLAIVE

2021 qu'il a réalisés avec le régisseur Pierre Vincent. «Cette année-là était comparable aux millésimes des années 1970 en termes climatiques. Il a plu des cordes. La vigne a souffert de l'oïdium. Nous avons eu beaucoup de pertes.» En

commençant par le mûron verzé, issu d'une vallée froide. Un vin à la belle acidité, «qui chante», comme dit Brice de La Morandière. Le pouilly fuisse à tout autant de caractère, avec sa pointe d'amertume en fin de bouche. Avec le puligny montrachet village, on change de monde. Ce vin a de la mâche, de la matière, présente de beaux volumes en bouche. De son côté, le meursault

«sous-le-dos-d'âne» présente un gras superbe. Voici un vin riche et enveloppant qui a oublié d'être lourd. On craque pour le Puligny-Montrachet 1^{er} cru «les combettes». «une vigne plantée entre 1963 et 1972 au rendement épouvantable qui produit un vin sublime» : un discret qui s'épanouit en bouche pour révéler sa matière, un bonbon. Avant de continuer avec le Bienvenues-Batard-Montrachet grand cru, de la soie en bouche pour un vin tout en retenue, sans aucune frime, un vrai sensuel. Et finir avec le Chevalier-Montrachet grand cru, une cathédrale de saveurs construite autour d'une trame acide parfaite. «On sent en même temps la largeur et la minéralité qui correspondent à deux parties du vignoble.» Quelques années en cave feront de ce jus un des plus majestueux qui soit.

Nous imaginons des dégustations familiales enflammées autour des vins de la propriété. «Ce qui arrive peu, confie Brice de La Morandière. Dans la famille, on buvait les vins mais on n'en parlait peu.»

L'homme ne réagit guère à l'évocation de la flamée des prix des vins de Bourgogne, en partie liée à une demande devenue mondiale. «Nos vins sont en allocation depuis cinquante ans. Ils sont vendus d'avance. L'évolution de la demande, je ne la connais pas bien. Quant aux tarifs, les producteurs ne les décident pas seuls. Loin de là.» Chapitre clos. Il préfère évoquer ses souvenirs de jeunesse dans le domaine et sa joie d'avoir retrouvé ses terres. «Je ne présente pas du vin mais une certaine idée de la France, dit-il, de notre plaisir de vivre.» Nous aimerions pouvoir partager son plaisir plus souvent. ■

Wine Lister, acteur clé du mondovino

L'agence des grands domaines, créée il y a sept ans, répond plus que jamais aux attentes des propriétés.

Une connaissance précise des grands crus, la maîtrise de leur écosystème, une vraie stratégie commerciale et de marque sont autant d'éléments déterminants pour le développement des domaines. Dans ce contexte, Wine Lister, société du groupe Figaro, agence de conseil stratégique à 360 degrés, affine son offre.

«Nous avons passé sept années à apprendre sans relâche en analysant les besoins des acteurs internationaux majeurs du monde des grands vins et en y répondant. Forts de nos données, de notre expertise sectorielle et de nos relations privilégiées, nous sommes plus déterminés que jamais à fournir des recommandations stratégiques pertinentes», explique Ella Lister, présidente-directrice générale et fondatrice de la société. Si Wine

Lister lance un nouveau site web, la base en ligne de plus de 80 millions de données est maintenue. «Ces données contiennent de nourrir une partie importante des solutions de conseil, qui incluent aujourd'hui un large éventail d'analyses et de recommandations, relatives à la distribution, au positionnement de prix ou au marketing stratégique, en passant par la communication et l'organisation d'événements», continue Ella Lister.

Services spécialisés

Autre atout de Wine Lister, l'abonnement Pro+, un outil prisé des négociants et commerçants en vin, est lui aussi conservé. Par ailleurs, le nouveau site propose à ses visiteurs une perspective plus riche sur l'analyse stratégique et la communication, en plein essor. Les services spécialisés de l'entreprise, conçus autour des enjeux et des ambitions de chaque producteur de vin, sont structurés autour de deux piliers : données et analyse d'un côté, marketing stratégique et communication de l'autre. Dans la pratique, ces départements interviennent souvent ensemble.

L'expertise et la force de frappe de la société se concentrent surtout autour des marchés anglo-saxons (Royaume-Uni, États-Unis, Hongkong), et «plus de 100 producteurs internationaux, en France, en Italie, en Espagne, en Californie et ailleurs, tels Château Latour, Château Lafite, Opus One, nous font désormais confiance», conclut Ella Lister. ■ s.s.



Ella Lister, présidente-directrice générale et fondatrice de Wine Lister.

UN GRAND FILM D'AVENTURES
TÉLÉRAMA

LE ROYAUME DE KENSUKÉ

7 FÉV AU CINÉMA

Un film de NEIL BOYLE et KIRK HENDRY
D'après le roman de MICHAEL MORPURGO

COUP DE CŒUR CINÉMAS AUTANTON DU L'AVANCE

TF1+ ALLOCINÉ Télérama benshi CitizenKid LEFIGARO F1STRAD1 gulli

JE BOUQUINE gulli