



Gault&amp;Millau

Avec des prix parfois stratosphériques, l'accès à certains vins de Bourgogne est devenu quasi impossible. Des vignerons et des maisons de négoce tentent de juguler ces dérives parfois spéculatives. Alors, le vent peut-il tourner et offrir la possibilité de se rabattre sur des appellations parfois moins prestigieuses, mais qui ont gagné en qualité ?

# La vigne ne montera pas jusqu'au ciel

TEXTE GUILLAUME REBIÈRE

L'analyse

Coche-Dury, Armand Rousseau, Leroy, Auenay... Ces noms sont connus des amateurs du monde entier. Au firmament de la notoriété trône évidemment la Romanée-Conti, même s'il n'est plus forcément au sommet des prix. La Bourgogne des icônes a atteint un tel statut que les domaines les plus recherchés ont battu des records les uns après les autres. Selon le baromètre d'iDealwine, la bouteille la plus chère de l'année 2022 était un musigny 2006 de Leroy, adjugé 34 100 euros. Le Domaine de la Romanée-Conti se distinguait avec un assortiment de 12 grands crus 2018 parti à 84 320 euros. Depuis ce poste d'observation éclairé, Angélique de Lencquesaing, la cofondatrice de la plateforme de référence en France, a noté un début de retournement en 2023 avec un ajustement des prix jusqu'à -30% pour ceux qui avaient le plus augmenté, tel Leroy ou Auenay : « C'est un assainissement bienvenu dans un marché devenu un peu fou. L'année 2024 sera



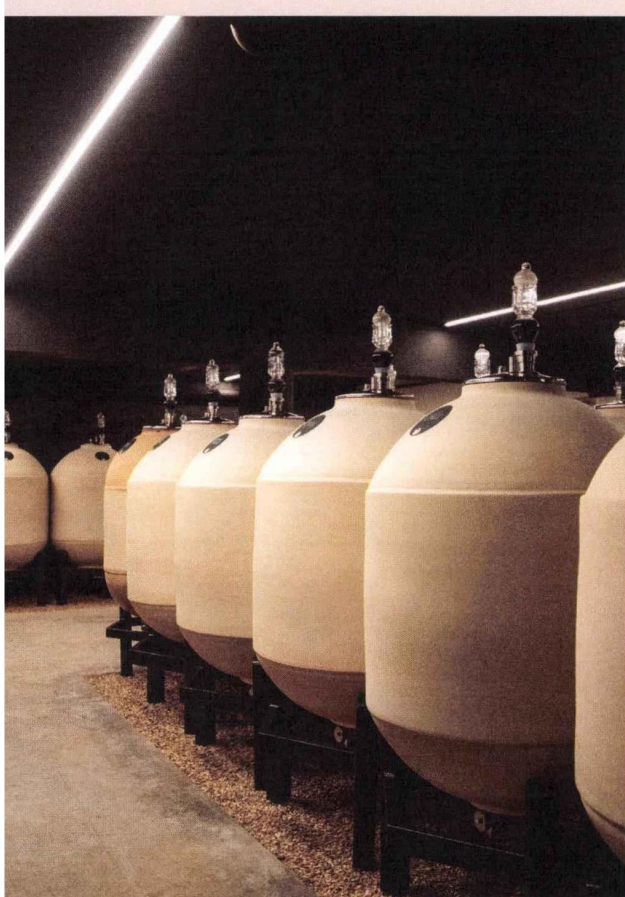
↑  
Le Domaine de la Romanée-Conti, en Bourgogne, est l'un des plus prestigieux du monde.

intéressante pour les acheteurs, sur des niveaux qui resteront élevés pour des vins par définition très rares. La Bourgogne demeure, quoiqu'il arrive, la région du monde la plus recherchée.» Dans une économie mondiale longtemps portée par des taux d'intérêt proches de zéro, les collectionneurs internationaux, qui sont aussi d'habiles boursicoteurs, ont longtemps alloué leurs liquidités, entre autres, sur les grands vins : c'était un excellent placement. Si cette part spéculative vient à se réduire, les prix immodérés de la Bourgogne résisteront au-delà de ce marché secondaire, parce que les fondamentaux sont tangibles. « Le chardonnay et le pinot noir à la bourguignonne plaisent partout, comme notre modèle de terroir et notre profil vigneron. De plus, nous n'avons jamais fait des vins aussi bons qu'actuellement sur un vignoble de 30 000 hectares, très petit à l'échelle du monde. Sur notre créneau, je constate que la demande est constante », assure Albéric Bichot, à la tête de la

maison du même nom, un des négociants historiques de Beaune qui fait le grand écart entre le simple bourgogne aligoté et le grand cru richebourg.

#### Savoir « rester raisonnable »

Dans la complexe hiérarchie bourguignonne, le sommet de la pyramide est inaccessible au commun des amateurs, mais les grands crus ne représentent que 1% des volumes produits. Problème : les prix ont aussi flambé sur les 99% restants... « Nous sortons de millésimes très difficiles au moment où la demande n'a jamais été aussi forte, d'où une montée des prix générale », plaide Albéric Bichot, qui suggère de regarder par exemple la récente appellation bourgogne-côte-d'or : « Une entrée en matière sur les vins bourguignons. Bien vinifiée, c'est une belle bouteille autour de 20 euros. Sur ces entrées de gamme, il faut rester raisonnable. » Rester raisonnable, tout le monde le professe, de peur de se couper d'une clientèle,



→ notamment française, dépassée par les prix pratiqués et d'une jeune génération qui pourrait considérer que les vins de Bourgogne ne sont pas faits pour elle. Chez Jean Féry, on s'engage plus qu'on ne parle. Ce domaine familial centenaire de 32 hectares s'étend sur 38 appellations! Avec des microparcelles de la côte de Nuits à la côte chalonnaise coûteuses à travailler, ce qui n'empêche pas le vigneron de proposer des vins à partir de 20 euros. Sans doute l'atavisme des origines, le village d'Échevronne dans ces Hautes-Côtes autrefois délaissées, aujourd'hui recherchées. « Nous n'aimons pas trop l'arrogance de la Bourgogne qui ne reçoit plus, remarque Laurent Féry, qui a pris la succession de son père en 2022. Nous gardons des stocks pour les visiteurs du domaine et la clientèle française représente 50 % de nos ventes, beaucoup plus que la moyenne dans la région. » En même temps qu'il produit un corton-charlemagne, Laurent Féry croit aux appellations qui donnent des vins de qualité tout en restant abordables: « Santenay, Pernand-Vergelesses, Savigny, des villages considérés

secondaires. En Hautes-Côtes, nous avons des terres au repos depuis quinze ans que nous allons planter doucement en chardonnay. En devenant chère, la Bourgogne doit faire des vins d'exception. »

#### Des gammes accessibles

Dans l'épicentre de la Côte-d'Or, il reste donc des opportunités sur les marchés de la côte de Nuits et de la côte de Beaune. Dans la grande Bourgogne, il faut aller au sud, jusqu'à Mâcon et dans le Beaujolais, et au nord, à Chablis bien sûr. « Avec notre notoriété internationale et notre rapport qualité-prix, nous formons un vignoble à part entière et nous vivons de façon plus autonome que jamais », pointe Damien Leclerc, le directeur général de La Chablisienne, coopérative de belle réputation qui propose une gamme accessible, du petit-chablis en dessous de 10 euros au grand cru autour de 60 euros. « Et nous gardons 40 % de notre activité en France, une vraie différence par rapport à la Côte-d'Or. Pourtant, à l'export, les courants du blanc sec minéral sont très porteurs », développe Damien Leclerc. Il prévient, en portant son regard au-delà de Chablis: « Attention à ne pas casser le jouet! » Si un vigneron a symbolisé l'envolée des dernières années, c'est Charles Lachaux. Ambitieux et disruptif, il s'était fait une (mauvaise) réputation avant que ne tombe en 2021 un titre de meilleur jeune vigneron au monde aux Golden Vines Awards, sorte d'Oscars du vin. À Vosne-Romanée, la folie qui a suivi n'est pas retombée, même si les prix se tassent sur le marché secondaire comme pour ses glorieux aînés. Il tente de canaliser la spéculation avec des idées toujours radicales, NFT à l'appui: plus d'allocations aux cavistes, rationnement des particuliers et encadrement des prix de revente en restauration. « Je fais du vin pour qu'il soit bu, avance Charles Lachaux. Tout le monde ne peut pas se payer un romanée-saint-vivant, mais il faut pouvoir consommer au restaurant une appellation village que nous travaillons avec le même soin qu'un grand cru. » Il est trop tôt pour faire le bilan, a fortiori sur le millésime 2020, le plus petit jamais produit avec 12 000 bouteilles pour le monde entier. Le trentenaire assure enlever des volumes à l'export pour les réallouer à la restauration et aux particuliers en France: « Cela représente 40 % de nos ventes, alors que le ratio est plutôt à 10 % pour des domaines comme les nôtres. Nos rendements sont très faibles, nous avons dû beaucoup investir pour sécuriser notre foncier sur les 25 prochaines années. Alors, nos vins sont chers, mais nous allons stabiliser les prix. Et cela passera toujours par une justification qualitative. » <sup>C&M</sup>