



— RAISINS ET SENTIMENTS

L'ami américain du vin de Jean-Pierre

Roy Cloud, qui importe les vins de Jean-Pierre Charlot aux États-Unis depuis presque vingt ans, est venu goûter le millésime 2015.

11 décembre 2016 Épisode n° 6

Texte Olivier Bertrand

Photo Sébastien Erôme

PDF généré le 8 avril 2019 pour kclubdijon@outlook.fr

Cela faisait longtemps que j'entendais parler de Roy, l'importateur américain du domaine Voillot. J'imaginai le garçon très grand, costaud, une sorte de Jim Harrison vendeur de vin. Roy Cloud est un homme de 57 ans, en fait plutôt fin physiquement, avec un côté Woody Allen, un charme qui s'exerce dans la réserve et l'autodérision. Roy Cloud est un personnage important pour le domaine, qui exporte 75 % à 90 % de sa production à l'étranger, dont 40 % aux États-Unis. Il travaille depuis près de vingt ans avec Voillot, première maison qu'il a distribuée aux États-Unis, lorsqu'il commençait le métier. Sans parler un mot de français. D'emblée, ils sont devenus amis avec Jean-Pierre Charlot, le gérant. L'importateur doit passer bientôt commande pour les prometteurs mais trop rares 2015, alors ce matin de début novembre, il est de passage chez Voillot pour les goûter.

qu'Étienne Chaix, le neveu qui se forme pour reprendre le domaine familial, et que son oncle présente systématiquement aux importateurs et distributeurs, souvent inquiets lorsqu'ils voient un bon vigneron sur le point de prendre sa retraite. On a parlé de vin et de l'élection américaine qui approchait. Roy ne pensait pas alors que le « *cauchemar* » se réaliserait. Son épouse est une avocate démocrate très investie. Lui ne croyait guère en Hillary Clinton, mais n'imaginait pas son pays avec ce « *pantin* », ce « *petit garçon narcissique* » à sa tête (il m'écrivra un long mail deux semaines après l'élection pour me dire sa tristesse).

La veille, on a dîné ensemble, avec Jean-Pierre et son épouse Isabelle, ainsi



Lorsqu'il goûte, Roy reste silencieux. Il ne faut jamais trop parler pendant une dégustation, pour ne pas influencer les autres, ne pas les déranger — Photo Sébastien Erôme pour *Les Jours*.

Étienne dresse une table dans le chai, pose des verres, une feuille avec les noms de tous les vins que l'on va goûter. On attaque par les meursaults. Roy reste silencieux. Il ne faut jamais trop parler pendant une dégustation, pour ne pas influencer les autres, ne pas les déranger. Il reste concentré, lève parfois un œil interrogateur. « *C'est pas trop mal pour un jeune vigneron* », lâche-t-il d'un ton neutre à l'accent américain prononcé, en goûtant un meursault chevalières 2015 tendu, plein de finesse. Il épie du coin de l'œil la réaction du vigneron. « *Ce qui m'emmerde*, répond Jean-Pierre Charlot, en regardant l'importateur sans sortir son nez de son verre, *c'est de le vendre à un importateur américain.* » Leurs relations sont toujours sur ce mode moqueur.

Roy a commencé à travailler dans le vin un peu par hasard, après avoir été charpentier

Ils se sont connus fin 1997. Roy avait 39 ans, il commençait dans le métier, à

tâtons. Il avait débuté charpentier, parce qu'il pensait cela romantique, avant de réaliser que c'était dur, et qu'il avait peu en commun avec ses collègues. Puis bossé dans un magasin de vin de Washington DC, tout en écrivant des nouvelles qu'il était seul à lire, et un roman qu'il a recommencé sept ou huit fois. « *J'ai travaillé longtemps dans ce magasin de vin, c'était devenu frustrant, sans récompense affective ou intellectuelle*, dit-il. *Mais le travail me permettait de vivre et d'écrire.* » À l'époque, il s'entendait bien avec un commercial du domaine californien Michel-Schlumberger, grande famille alsacienne dont le père a échappé aux nazis avant de faire fortune au Texas, avec la Schlumberger Oil Services, société pétrolière qui lui a permis de se diversifier, notamment dans le vin. Les importateurs de vins français étaient encore rares alors aux États-Unis. Mais au milieu des années 1990, le domaine Schlumberger, attaqué par le phylloxera, a dû replanter tout son vignoble. Il s'est retrouvé avec une pénurie de vin et a eu l'idée d'importer des vins français. Le commercial a demandé à Roy s'il connaissait des importateurs. Roy a suggéré des noms, puis demandé pourquoi on ne l'embauchait pas lui, plutôt. Le commercial a trouvé l'idée sublime.



Jean-Pierre descend à la cave avec Roy pour goûter les 2016 sur fûts — Photo Sébastien Erôme pour *Les Jours*.

« En fait, je ne suis pas certain avec du recul que c'était si sublime, dit Roy. J'adorais le vin de chez vous mais je ne parlais pas un mot de français et je ne savais rien de l'achat, de l'importation. » Un mois avant cette proposition d'embauche, ses parents étaient partis en Bourgogne, en juillet 1997, pour des vacances à vélo. En bas d'une colline, près d'Avallon, son père allait trop vite, « il est tombé sur la tête, un accident terrible ». Roy a rejoint en urgence sa mère dans cette Bourgogne inconnue. Le père, figure que l'on sent très importante chez lui, est resté dans le coma des semaines. Puis, jusqu'à sa mort, « il était comme un enfant retardé ».

En novembre 1997, quatre mois après l'accident, Roy revient en France pour trouver du vin à acheter. Son frère aîné l'accompagne en secret, parce qu'il parle français. Dans un livre, « The Great Domains of Burgundy » (Remington Norman), Roy avait lu quelques lignes consacrées à des vigneron moins connus que les grandes maisons. Notamment le domaine Joseph Voillot : « Un charmant vigneron d'un certain âge, imprégné des traditions du terroir, produit une gamme presque exemplaire de Volnays et Pommards. »

« À la quatrième bouteille et après mon quatrième "c'est bon", Jean-Pierre s'est levé de toute sa hauteur et il a dit à mon frère : "Je sais que mon vin est bon. Est-ce qu'il pourrait me dire quelque chose d'utile ?" »

Roy Cloud raconte sa première rencontre, en compagnie de son frère, avec Jean-Pierre Charlot

À l'époque, Jean-Pierre Charlot travaillait encore avec son beau-père Joseph, qui vendait les trois quarts de ses vins au négoce. Le beau-fils développe la vente en bouteilles et à l'export, soit en direct, soit par l'intermédiaire d'agents. Il reçoit un fax de l'importateur débutant, lui répond de la même façon, un fax écrit à la main : il a déjà des importateurs américains mais l'invite à venir goûter. « Avec mon frère, nous étions très excités, assez nerveux, stressés, raconte Roy. Jean-Pierre était Jean-Pierre, en plus jeune et un peu plus vif physiquement ; mon frère et moi ne ressemblions pas à des hommes d'affaires. Nous avons goûté à tout, JP nous a montré tout le domaine, avant que nous finissions dans la cave où il garde les bouteilles plus anciennes. Je crois qu'il a essayé de nous comprendre, de voir si nous devions être pris au sérieux ou non. Il a ouvert une série de bouteilles plus anciennes pour nous, et m'a demandé mon avis. Je ne pouvais que dire que chaque vin était bon. Alors, à la quatrième bouteille et après mon quatrième "c'est bon", il s'est levé de toute sa hauteur et il a dit à mon frère : "Je sais que mon vin est bon. Est-ce qu'il pourrait me dire quelque chose d'utile ?" Mon frère

a blêmi, son visage disait tout avant qu'il ne traduise. »



Avant de devenir importateur de vins aux États-Unis, Roy a débuté comme charpentier, puis bossé dans un magasin de vin de Washington DC, tout en écrivant des nouvelles qu'il était seul à lire — Photo Sébastien Erôme pour *Les Jours*.

Le garçon a dû finir par dire quelque chose d'utile car une correspondance a débuté entre eux. Roy a passé pour Schlumberger un ordre de commande beaucoup trop important et il a fallu beaucoup de temps pour écouler le vin. La société d'importation était jeune. Alors qu'elle atteignait tout juste l'équilibre, la compagnie pétrolière Schlumberger Oil Services s'est écrasée en Bourse en 2002. Jacques Schlumberger a décidé de fermer l'entreprise d'importation. Roy, qui n'acceptait pas l'idée de s'arracher à ce nouveau métier, a proposé de la racheter. Son patron la lui a vendue. « *J'ai écrit à JP ce qu'il se passait, raconte-t-il. Il a répondu dans une lettre qu'il resterait avec moi, que je serais coincé avec lui jusqu'à ce qu'un de nous quitte ce monde. J'ai encore cette lettre.* » Comme Roy débutait sans trop de trésorerie d'avance, Jean-Pierre lui a avancé le vin, en lui disant qu'il paierait après l'avoir vendu. Quand Roy a le dos tourné, Jean-Pierre Charlot explique : « *C'était une belle rencontre, une question de confiance et un*

pari sur l'avenir. C'est grâce à ce type si les vins Voillot sont connus et appréciés aux États-Unis. C'est un importateur qui est vraiment passionné par le vin, plus que par le fric qu'il y gagne, et ça me fait plaisir. »

40 % des exportations du domaine Voillot partent aux États-Unis, 25 % au Royaume-Uni, et le reste vers l'Allemagne, l'Australie, le Japon...

La société de Roy importe aux États-Unis une cinquantaine de domaines, la plupart français – plus deux italiens et un portugais. Il travaille ensuite avec des distributeurs qui vendent aux restaurants, aux cavistes (sauf en Californie où Roy a monté sa propre boîte de distribution). Le domaine Voillot ne travaille désormais qu'avec un importateur par pays, pour ne pas les mettre en concurrence. « *Sinon, il y en a toujours un qui baisse ses marges pour emmerder les autres, ils entrent en concurrence et les vins sont moins bien défendus. Il faut les laisser travailler tranquillement.* » Aujourd'hui, 40 % des exportations du domaine partent aux États-Unis, 25 % au Royaume-Uni, et le reste vers l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne, l'Australie, le Japon, la Corée, la Chine et la Russie.



Roy Cloud : « Tu as eu de la chance, Jean-Pierre, on dirait, sur ce millésime ! » — Photo Sébastien Erôme pour *Les Jours*.

Dans le chai de Jean-Pierre, on attaque les rouges, en commençant par les bourgognes et les passe-tout-grains (que le domaine ne vend pas, il réserve ça pour la famille et les vendanges). Sébastien, le photographe des *Jours*, demande à Roy Cloud si son passé de charpentier lui sert pour reconnaître le boisé dans un vin. Les rires résonnent dans le chai. L'importateur dit qu'il « *adore un vin de base [d'entrée de gamme] comme ça* ». Jean-Pierre de son côté trouve son bourgogne « *croquant* ». Roy veut connaître la définition exacte. « *C'est comme si tu croquais dans un fruit*, répond le vigneron. *Il y a une belle texture, de la fraîcheur et beaucoup de fruit.* » Puis on passe aux volnays. D'abord le premier cru fremiets. « *J'adore toujours ce vin. Il est vraiment "croquant" !* », recycle l'importateur, en insistant sur l'adjectif. « *T'es acheteur, tu dois pas me parler comme ça*, rétorque le vigneron. *Si tu me fais des compliments avant de connaître mes tarifs, je vais te mettre une hausse de 30 %.* » L'importateur hoche la tête, comme devant un maître d'école, et il se reprend en s'appliquant, ironiquement : « *Tu as raison Jean-Pierre. C'est moyen. Comme d'habitude ici.* » Ils savent tous les deux qu'il faudra augmenter le prix des vins, peut-être de 10 ou 15 %, à cause du gel de

ce printemps qui a divisé par près de trois les rendements.

On finit les volnays avec la cuvée champans, puis on passe aux pommards, et Roy me demande ce que je préfère entre les deux appellations. Je réponds que dans leur jeunesse, je préfère les volnays, pour leur finesse. Il hoche la tête, hésite, dit que la structure des pommards le touche. On goûte les rugiens, premier cru le plus coté de pommards. L'importateur fait juste une sorte de « *Woufff!* » épaté, sous le regard impassible de Jean-Pierre.

« Pourquoi je cacherais ce que je fais ? C'est illégal ? Non. C'est mauvais pour le vin ? Non. »

Jean-Pierre Charlot est très transparent sur ce qu'il ajoute au raisin pour faire son vin

La gamme des 2015 finie, on descend à la cave pour goûter les 2016 sur fûts. Ils ne se présentent pas sous un jour très flatteur pour l'instant. Après les vinifications, il y a toujours une phase ingrate, comme une dépression dans le vin. Quelque chose de vert à la dégustation, de très dépouillé, astringent, plus du tout gourmand. C'est difficile de goûter à ce stade, mais passionnant pour comprendre d'un bout à l'autre l'évolution d'un millésime. Il faut essayer de se projeter, d'analyser les tanins, l'alcool, le fruit, même discret pour

l'instant, pour préciser le potentiel. On goûte une nouvelle fois toute la gamme (en crachant depuis le début), et Roy pose des questions précises sur les choix de vinification. Il aborde l'équilibre, l'acide tartrique ajouté sur certaines cuvées, a lu avant de venir les épisodes précédents de *Raisins et sentiments*, que Jean-Pierre lui a envoyés. Il remarque que le vigneron ne cache rien de ce qu'il ajoute au raisin : acide, sucre, soufre, qu'il se montre très transparent, plus que la plupart de ses confrères. « *Pourquoi je cacherais ce que je fais ?* demande le vigneron. *C'est illégal ? Non. C'est mauvais pour le vin ? Non.* »



Jean-Pierre Charlot ne cache rien de ce qu'il ajoute au raisin : acide, sucre, soufre — Photo Sébastien Erôme pour *Les Jours*.

La dégustation s'achève, Roy fera ses réservations plus tard, quand Jean-Pierre lui aura envoyé les tarifs pour l'année. Il faudra monter les prix, de l'ordre de 15 %, mais dans les appellations régionales le prix de vente restera en-dessous des coûts

de production. C'est un cercle vicieux : la Bourgogne commence à être vraiment trop chère, parce qu'elle n'a pas traduit par des baisses des prix les années de grosses productions. Certains marchés freinent, une hausse trop brutale porterait l'estocade. « *Cette année, raconte Roy Cloud, nous avons très bien vendu aux États-Unis... sauf les vins chers de Bourgogne. Cette région a eu une série de millésimes qualitativement bons de 2009 à 2016, les prix qui étaient déjà élevés ont augmenté alors que les Américains avaient moins de moyens du fait de la crise financière de 2008, dont nous sortons à peine. Dans le même temps, l'offre de vin du monde entier a connu une croissance exponentielle, le marché est saturé. La Bourgogne est devenue difficile à vendre, j'espère que nous aurons de bons résultats avec le 2015.* »

Vendre passe toujours par une négociation, mais les deux hommes partagent une certitude : les bons crus bourguignons sont devenus trop chers et si les rendements sont de retour, il faudra baisser les prix du 2017, même si la qualité est exceptionnelle. L'importateur relit ses notes, trouve le millésime 2016 décidément très bon, depuis le « *vin de base* » jusqu'aux rugiens. Il hoche longuement la tête avec une moue flatteuse, puis la lève vers le vigneron. « *Tu as eu de la chance, Jean-Pierre, on dirait, sur ce millésime !* » 5

Quinze cuvées à Voillot

Au total, le domaine vinifie quinze cuvées différentes. Onze en rouge (de parcelles situées à Volnay, Pommard et Beaune), et quatre en blanc (toutes à Meursault).

Le phylloxera de la vigne

Dans les années 1990, le phylloxera a ravagé les vignobles en Californie. Une école viticole de la vallée de la Napa avait mis au point et distribué à partir des années 1970 un porte-greffe parfait pour la Californie, mais qui n'avait aucune

défense contre le phylloxera.

L'importateur de vin

L'importateur choisit, achète et fait voyager le vin afin de le vendre dans son pays (ou un autre). Roy, par exemple, possède un catalogue de 50 domaines européens auxquels il achète du vin chaque année, pour le revendre à des distributeurs qui livreront des cavistes et des restaurants dans plusieurs États américains.

Le passe-tout-grains

C'est une petite appellation de bourgogne. Le vin doit être composé d'au moins un tiers de pinot noir et de deux tiers au plus de gamay. Le vin peut être rouge ou rosé, on peut y trouver aussi d'autres cépages (15 % maximum). On trouve un équivalent dans le Valais suisse : la dôle, avec une proportion inversée entre le pinot noir (majoritaire) et le gamay.

Le premier cru fremiets

C'est une parcelle d'un peu moins de 8 hectares au total (dont 60 ares appartenant à la famille Voillot) en forme de triangle et qui produit d'après moi les vins les plus délicats de Volnay, très fins, moins charpentés que champans par exemple.

Le gel tueur

Le gel a tué une bonne partie des raisins, mais le rendement des jus, heureusement, était bon. Pour l'instant, la récolte a permis de remplir 71,5 pièces (des fûts de 220 litres). Une fois disparue la « part des anges » (l'évaporation naturelle), il restera 68 ou 69 pièces, contre 180 à 200 dans une bonne année. Avant les vendanges, Jean-Pierre Charlot, pessimiste, tablait sur 58 pièces.

Les rugiens

Les vignerons de Pommard espèrent décrocher une appellation « grand cru » pour leurs rugiens.

Les prix du domaine Voillot aux États-Unis

Pour donner un exemple, une bouteille que le domaine Voillot vend 30 euros hors taxe se vend chez les cavistes américains entre 90 et 110 dollars.

La vinification

On appelle vinification la transformation du jus de raisin en vin. Des levures contenues dans le fruit transforment le sucre en alcool, et les peaux, les pépins, transmettent la couleur, les arômes, les tanins, etc.

Le prix de revient

Une bonne partie des frais d'une exploitation viticole (notamment les salaires, les charges sociales et de location des vignes) sont fixes, identiques tous les ans, quels que soient les rendements. Donc plus ces derniers sont bas, plus le prix de

revient par bouteille augmente. Par exemple, les bourgognes pinot noir 2014 (année de gel), vendus 12 euros TTC au domaine, ont coûté en moyenne 16,20 euros hors taxes à produire. Le prix de revient des cuvées villages en volnay et pommard, vendus 25 euros TTC, était de 23,30 euros. Heureusement, les marges demeurent sur les premiers crus de volnay, vendus 40 euros TTC en moyenne alors que le prix de revient est de 21,23 euros hors taxe.

PDF généré le 8 avril 2019 pour kclubdijon@outlook.fr

Texte Olivier Bertrand

Photo Sébastien Erôme

Édité par Lucile Sourdès-Cadiou

Vous pouvez consulter une version enrichie de cet article à l'adresse :
<https://lesjours.fr/obsessions/raisins-et-sentiments/ep6-americaain/>

Éditeur

Les Jours est édité par la société *Les Jours SAS*.

- *Capital social* : 123 170 €
- *Immatriculée sous le numéro* 812 749 323 *au RCS de Paris.*
- *Numéro de TVA intracommunautaire* : FR 12 812749323
- *Numéro de CPPAP* : 0118 Y 92937
- *Adresse* : Les Jours - BP 103 - 75921 Paris 19 PDC
- *Téléphone* : 09 83 98 59 95
- *E-mail* : contact@lesjours.fr
- *Directrice de la publication* : Isabelle Roberts