



LA REVUE DU VIN DE FRANCE  
**LA REVUE DU  
vin  
DE FRANCE**  
larvf.com



**CONCOURS**  
Il y a trop de  
vins médaillés !

L'APPEL DE  
JEAN GUYON  
« Élargissons  
le classement  
de 1855 »

**SPÉCIAL MILLÉSIME 2017**

**LES 1800 VINS À  
ACHETER CETTE ANNÉE**

LANGUEDOC, LOIRE, BOURGOGNE, ALSACE...  
NOS COUPS DE CŒUR DANS LE VIGNOBLE

**236 PAGES**

M 08279 - 622S - F: 7,95 € - RD





• GRAND ENTRETIEN •

JEAN GUYON

# Payer une fortune pour un bordeaux classé est une escroquerie

Sa passion pour le vin l'a poussé à se lancer dans l'aventure viticole dans le Bordelais en 1990. Parti de deux hectares, cet homme déterminé est aujourd'hui à la tête de cinq propriétés du Médoc, et son Château Haut Condissas surpasse parfois à l'aveugle les plus grands crus classés.

Propos recueillis par Olivier Poels. Photos : François Poincet

**La Revue du vin de France : Vous avez choisi d'accompagner cet entretien avec l'un de vos vins du Médoc, un Château Haut Condissas, millésime 1995. Expliquez-nous les raisons de votre choix.**

**Jean Guyon :** Cette bouteille a été le déclencheur de ma quête de qualité dans l'élaboration de mes vins. Jusque-là on me répétait que sur les deux hectares que j'avais acquis en 1990, je ne ferai jamais de grand vin. Qu'en fait, je m'étais acheté un jouet. Puis, le millésime 1995 est arrivé, j'ai alors compris tout le potentiel de ce terroir du nord du Médoc et j'ai décidé de l'exploiter au maximum, de mettre le paquet. Voyez ce vin, il a plus de 20 ans et pourtant, il est encore fringant et agréable.

**La RVF : Qu'entendez-vous par mettre le paquet ?**

**J. G. :** J'ai d'abord observé de près ce que faisaient les autres, car on ne peut pas tout inventer. J'ai pris pour modèles deux vins que j'aimais beaucoup : Château Haut-Marbuzet à Saint-Estèphe et Château Sociando-Mallet en Médoc. À mes yeux, ces deux vins de styles différents se complètent. Je me suis donc dit que l'idéal serait de produire un vin qui se positionnerait entre les deux, puissant et raffiné.

**La RVF : Il s'agit aussi de crus non classés dont on dit qu'ils auraient mérité de l'être...**

**J. G. :** Absolument et à l'époque, j'avais la chance de pouvoir acheter pas cher tous les crus les plus prestigieux et donc de pouvoir comparer. Je peux vous dire que je m'éclatais souvent bien plus avec une bouteille de Haut-Marbuzet qu'avec des crus classés qui valaient trois fois plus cher. Ça a été le début d'une réflexion forte...

## FICHE D'IDENTITÉ

**Nom :** Guyon.  
**Prénom :** Jean.  
**Né le :** 10 février 1949, à Paris.  
**Ses vins :** Châteaux Haut Condissas, Rollan de By, Tour Seran, La Clare et Greysac. Tous en appellation Médoc.  
**Signe particulier :** après une vie dans la promotion immobilière et l'architecture d'intérieur, il a démarré l'aventure viticole en 1990.  
**Son plus grand vin dégusté :** Château d'Yquem 1949.



**La RVF : Revenons au début de l'aventure. Qu'est-ce qui vous a attiré dans l'univers du vin ?**

**J. G. :** C'est mon côté un peu joueur. J'étais passionné par les vins, j'en buvais beaucoup, je les comparais, je les critiquais et puis un jour, je me suis dit : « Tu critiques, tu critiques, mais serais-tu seulement capable d'en faire ? ». L'idée a germé et, en 1989, on m'a proposé un petit lopin de terre de deux hectares dans le nord du Médoc. J'ai fait analyser le sol pour savoir ce que valait le terroir. Nous avons découvert de la grave argileuse, telle qu'on peut en trouver à Saint-Estèphe ou à Pauillac. J'ai donc acheté et me suis organisé pour démarrer l'aventure.

**La RVF : Simple amateur, vous n'aviez aucune expérience dans ce secteur, n'est-ce pas ?**

**J. G. :** Non, j'ai donc observé la nature. Je me suis rappelé quelques préceptes de base dont me parlait mon grand-père et puis un ami, François Mauss (fondateur du Grand jury européen, ndlr), qui connaissait bien ce milieu, m'a introduit auprès de plusieurs propriétés que je suis allé voir. L'avantage, c'est que sur deux hectares, on peut se permettre de faire quelques bêtises sans trop de conséquences. Dès 1991, nous avons toutefois été distingués "coup de cœur" dans La RVF, l'aventure démarrait bien.

**La RVF : Vos propriétés s'étendent aujourd'hui sur 185 hectares. Comment s'est opérée cette croissance à deux chiffres ?**

**J. G. :** Je ne m'en suis pas vraiment rendu compte, ça s'est fait très progressivement. J'avais l'idée de compléter ma "collection" de terroirs et je dois dire que dans le coin, il y a plein de choses très intéressantes.



Propriétaire de 185 hectares dans le nord du Médoc, Jean Guyon est aussi un amateur d'art contemporain dont la collection ornemente les jardins de son château Rollan de By, à Bégodan.



**La RVF : Revenons à Haut Condissas. Cette propriété est votre fierté...**

**J. G. :** Oui ! Je l'ai acquise en 1995, elle faisait cinq hectares. J'en ai isolé un et je me suis mis à le travailler comme un jardin. C'était l'époque des "vins de garage" dont on parlait beaucoup et dont le succès était incroyable. Tout de suite, je me suis mis à comparer mon vin avec les références et j'ai trouvé qu'il s'en sortait plutôt bien. Puis il y a eu le Grand jury européen à la fin des années 90. Mon vin a été dégusté à l'aveugle par un panel d'experts reconnus et je suis sorti septième, devant des crus de très grande réputation. Là, je me suis dit que nous tenions le bon bout.

**La RVF : Pourtant, vous n'arrivez pas véritablement à valoriser ce vin...**

**J. G. :** Oui et non. Lorsque nous vendons Haut Condissas à 40 euros aux particuliers, c'est déjà un grand succès. Nous en produisons tout de même 70 000 bouteilles. Lorsque j'ai démarré cette aventure, ce n'était pas pour faire un *business*. Bien sûr, je ne voulais pas perdre d'argent, mais c'était davantage pour flatter mon ego, me prouver que je pouvais y arriver. Lorsque je participais aux sessions du Grand jury européen et que je goûtais tous ces crus très chers et prestigieux face à mon vin, j'étais assez fier de ce que j'avais réussi à faire.

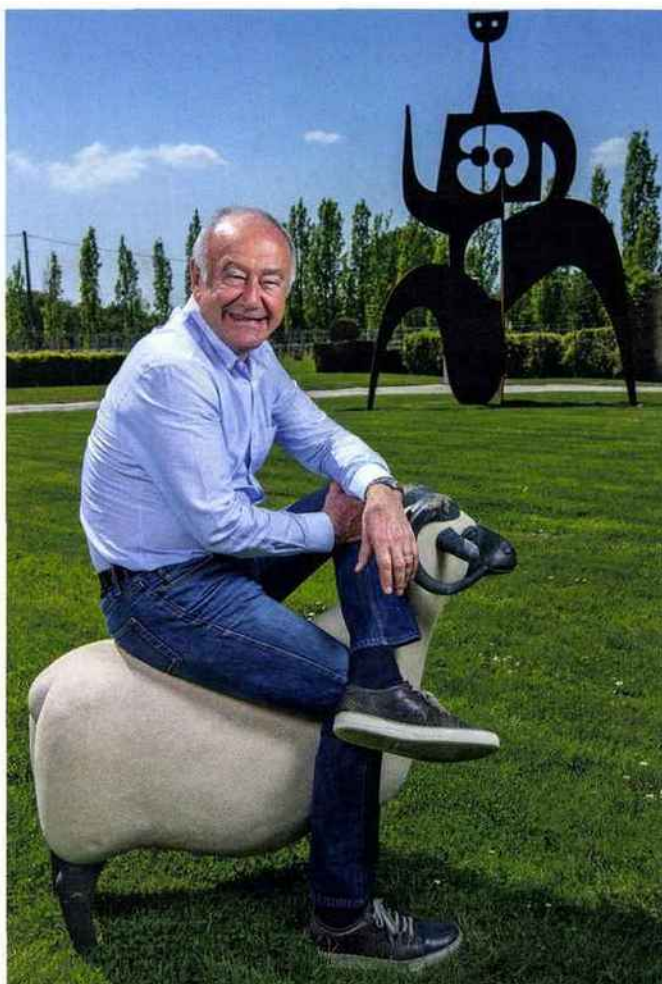
**La RVF : Haut Condissas ne sera jamais classé. Quel regard portez-vous sur le fameux classement de 1855 ?**

**J. G. :** C'est l'un des rares classements qui, à une exception près en 1973 avec le passage de Mouton Rothschild au rang de Premier Grand cru classé, n'a jamais évolué. Je trouve cela assez anormal, quand on voit l'évolution de l'univers du vin dans le Médoc. Quel rapport y a-t-il entre une bouteille de cru classé d'aujourd'hui et le vin que produisait le château au moment du classement ? Aucun ! Le terroir n'est plus le même, la technique n'est plus la même. Je dirais même que c'est une escroquerie de payer une fortune un vin qui en réalité n'a plus rien à voir avec celui qui a été classé. À côté de cela, vous avez des crus qui n'existaient pas en 1855 et qui travaillent de manière exemplaire sur des terroirs de qualité. Je crois qu'il y a aujourd'hui des crus qui mériteraient d'y figurer, que ce classement devrait être élargi. Je ne me fais néanmoins pas d'illusions le milieu bordelais est extrêmement fermé, les étrangers ne sont pas très bien vus, surtout lorsqu'ils ont le toupet de dire que ce classement devrait être remis à plat.

**La RVF : Entamer les démarches pour faire réviser ce classement vous a-t-il titillé ?**

**J. G. :** Oui, avec mon côté combatif, un peu va-t'en-guerre, j'avoue que j'ai été tenté de le faire. Une bonne batterie d'avocats et des relais au niveau européen permettraient, je pense, de faire bouger les choses. Mais j'y

Entamer les démarches pour faire réviser le classement de 1855 nuitrait à l'image de Bordeaux, estime Jean Guyon.



ai renoncé, car je pense que cela desservirait Bordeaux de voir s'étaler une guerre entre différents clans.

**La RVF : Vous êtes frustré ?**

**J. G. :** Ce qui me frustré, c'est que cette situation figée empêche des crus comme les miens de disposer de moyens pour aller encore plus loin. Être classé permettrait de vendre plus cher, et donc d'être encore meilleur dans un certain nombre de domaines. Il faut bien avoir en tête que produire des grands vins coûte cher, nous sommes donc contraints de faire des choix. Je suis un peu frustré de ne pas pouvoir être aussi exigeant sur la totalité des vins que nous élaborons.

**La RVF : Sans classement, il y a un plafond de verre en termes de prix qui empêche vos crus de monter très haut ?**

**J. G. :** Oui, bien sûr, c'est une réalité du marché. Ceci dit, je pense qu'avec Haut Condissas, il me reste un peu de marge. Mais il faudrait que je communique plus, à l'instar de Bernard Magrez (homme d'affaires bordelais et propriétaire, entre autres, du château Pape Clément, ndr), très présent dans la presse avec des campagnes intenses. Certes, c'est un budget, mais ça finit par payer.

« QUEL RAPPORT Y A-T-IL ENTRE UN CRU CLASSÉ D'AUJOURD'HUI ET LE VIN QUI ÉTAIT PRODUIT EN 1855 ? AUCUN. »



**La RVF : L'un de vos sports favoris consiste à faire déguster vos vins à l'aveugle au milieu de crus classés et de guetter les résultats. Pourquoi ?**

**J. G. :** Ah oui et vous n'y échapperez pas ! J'aime beaucoup cet exercice qui me permet de situer mes vins face à la concurrence. Et puis, lorsqu'un meilleur sommelier du monde ou un grand critique prend Haut Condissas pour un Latour ou un Lafite, je vous avoue que cela me fait très plaisir. Je constate d'ailleurs que si mon vin ne sort pas toujours premier de ces petites joutes, il n'est en revanche jamais dernier ! Cela démontre qu'à Bordeaux, l'ordre établi en 1855 peut être bousculé et que des crus dans lesquels des gens passionnés s'investissent sont capables de venir chambouler tout ça.

**La RVF : Il n'y a néanmoins pas que le classement de 1855, il y a aussi celui des Crus bourgeois. Comptez-vous présenter des vins ?**

**J. G. :** Ce qui est compliqué avec les Crus bourgeois, c'est que la règle du jeu change en permanence. Au départ, un certain nombre de critères devait être pris en compte : le réceptif du château, la solidité de son réseau commercial, la tenue des chais et, bien sûr, la qualité du vin. Je trouvais cela bien. Il semblerait qu'au final, on ne retienne plus que la qualité du vin. On va donc avoir une obscure équipe en charge de la dégustation – on ne sait même pas qui goûte ! – puis une commission qui, sur des critères très flous à l'heure actuelle, dira si oui ou non le cru peut

Contrairement à la majorité des crus bordelais, Jean Guyon ne passe pas par la place de Bordeaux pour vendre ses vins.

« ROLLAN DE BY PEUT ÊTRE UNE BONNE AFFAIRE POUR UN INVESTISSEUR. »

accéder à la mention "Exceptionnel". Je ne sais donc pas ce que je vais faire et je trouve dommage qu'une fois encore, on tire tout le système vers le bas. Regardez, aujourd'hui, il y a plus de Crus bourgeois à 5 euros qu'à 10 euros... Ce n'est pas bon pour l'image des vins.

**La RVF : Le prix d'une bouteille de Rollan de By tourne autour de 15 euros pour les particuliers. Est-ce rentable pour vous ?**

**J. G. :** Oui, absolument. Il faut mettre les choses au clair, la production d'un grand vin dans le Médoc, hors amortissement du foncier, coûte autour de 8 euros. C'est ce que coûte Haut Condissas. Avec cette somme, vous pouvez faire un sacré travail à la vigne. Certains sont même en deçà. Ceux qui prétendent que leur prix de revient est de 15 ou 20 euros racontent n'importe quoi ou mettent de l'or dans leurs bouteilles !

**La RVF : Les prix de certains crus prestigieux flambent. Comment analysez-vous ce phénomène ?**

**J. G. :** C'est la simple mécanique de l'offre et de la demande. Le monde est de plus en plus peuplé de gens très riches qui veulent avoir accès à des vins dont le volume de production est limité. Ajoutez à cela le système de place parfaitement rodé à Bordeaux qui sait faire monter les prix. En tout cas sur certaines marques.

**La RVF : Vous ne passez justement pas par la place pour vendre vos vins. Pourquoi ?**

**J. G. :** Parce que la place ne s'occupe que de quelques marques très fortes et distribuées sur allocation, comme les premiers et les "super seconds". Pour les autres, comme les miennes, ils n'achètent que ce qu'ils ont vendu. Les négociants balancent des offres dans le monde entier et attendent les retours pour commander. Ça ne fonctionne pas ! J'ai moi-même essayé, ce fut un flop.

**La RVF : Donc vous vendez 1 200 000 bouteilles seul, sans passer par la place ?**

**J. G. :** Oui, avec beaucoup d'implication personnelle, un réseau de commerciaux efficace et surtout un rapport qualité/prix que je pense extrêmement bien placé. Rollan de By en foires aux vins fait chaque année un carton. Air France nous fait confiance depuis dix ans, ce qui, au passage, en énerve plus d'un. Air France est pour nous une vitrine de communication exceptionnelle.

**La RVF : Quel avenir imaginez-vous pour vos propriétés ?**

**J. G. :** Pour l'instant, mes enfants n'ont pas été atteints par le virus et ne semblent pas vouloir reprendre le flambeau. Je n'ai donc pas cinquante solutions. Je peux, bien sûr, continuer quelques années à diriger tout cela ou vendre. Nous gagnons de l'argent chaque année, Rollan de By peut d'ailleurs être une bonne affaire pour un investisseur. •