



Mise en cuve dans les caves du château Rollan de By à Bégadan (Gironde). THIBAUD MORITZ POUR LE JDD

Le vin casher à la fête

BUSINESS La route est longue et complexe pour les vignerons, comme Jean Guyon, qui veut profiter de la croissance du marché

Si déboucher quelques bouteilles pour la fête de hanoukka, qui débute le 22 décembre, est une tradition, trouver un bon vin casher n'a longtemps pas été une sinécure. Jean Guyon, ancien décorateur parisien de la jet-set reconverti dans le vin, s'est souvent désolé du piètre breuvage servi lors des mariages ou des bar-mitsva auxquels il était invité. L'entrepreneur-vigneron, qui a bâti en deux décennies l'une des plus belles réussites du Médoc, est aussi devenu l'un des plus gros producteurs français de vin casher. De ses quatre domaines, dont Rollan de By, sortiront cette année près de 1,3 million de bouteilles. Jusqu'à présent, 30 000 d'entre elles étaient produites de façon casher. Jean Guyon veut profiter d'une demande en forte hausse pour des vins de qualité pour augmenter ses volumes et partir à la conquête de nouveaux marchés, dont Israël ou l'Allemagne. « On assiste depuis une vingtaine d'années à un retour des

pratiques religieuses au sein de notre communauté et à une hausse de la demande pour les produits casher, dont le vin », confirme Claude Maman, grand rabbin de Bordeaux. Depuis son premier « millésime », en 1976, le religieux accompagne la production des vins casher de la région. Aujourd'hui âgé de 78 ans, il a formé des générations d'étudiants d'écoles rabbiniques à la vinification. C'est lui qui a indiqué à Jean Guyon la marche à suivre. « Je suis venu au vin parce que j'aimais ça et que je voulais voir si j'étais capable d'en produire moi-même. J'ai fait pareil avec le vin casher », raconte le vigneron.

Ses débuts dans le bordelais remontent à 1989. Il s'offre alors deux hectares et une « cabane en bois » dans le Médoc. De là, il va construire un petit empire, notamment avec le rachat, en 2012, du château Greysac à la famille Agnelli.

Sur la rive gauche bordelaise, Jean Guyon exploite aujourd'hui 185 hectares d'un seul tenant. « Il y a moins d'un kilomètre entre les deux pieds de vigne les plus éloignés », souligne l'entrepreneur qui s'est récemment porté acquéreur de la Fleur Perey à Saint-Émilion.

Produire casher va se révéler bien plus complexe que prévu. Cela explique que rares sont les châteaux français de renom qui fournissent un marché estimé pourtant à près de 3 millions de bouteilles par an. « Boire du vin est dans notre tradition, rappelle Claude Maman, tous les moments importants de la vie et la récitation de prières sont accompagnés d'une coupe de vin, et on en trouve sur les tables, chaque semaine, pour shabbat. »

À chaque vendange, le religieux organise l'intervention de futurs rabbins désignés par leur yeshiva pour travailler dans les chais comme ceux de Rollan de By. Cette année encore, la fête du Grand Pardon est venue interrompre le travail de vinification. Jean Guyon a dû patienter jusqu'au retour des équipes pour terminer les opérations. Quand elles s'installent au château, les cuveries deviennent intouchables, même pour le propriétaire. « J'ai eu le malheur une fois de goûter le premier jus. Il a fallu en référer au grand rabbin de France pour qu'il donne son autorisation de

continuer et que toute la cuve ne soit pas à jeter », soupire Jean Guyon.

À partir du conquet de réception, où est amené le raisin vendangé, les religieux deviennent les maîtres des cuves et reviennent régulièrement pour des opérations clés comme le remontage, qui permet

Avec le retour des pratiques religieuses, la demande de produits certifiés augmente

de faire circuler le moût jusqu'à la surface. Avant les vendanges, ils ont « purifié » le matériel qui va être utilisé. À Paris, un chimiste a reçu, analysé et certifié des échantillons de tous les produits qui peuvent être ajoutés au vin, comme des levures ou des enzymes.

Pour le producteur, le chemin vers la cacherout ne s'arrête pas après l'embouteillage. Pour revendiquer la mention apposée sur l'étiquette, la capsule et le bouchon, il est tenu de passer par un négociant juif. Ils sont une demi-douzaine en France dont la maison Clovis Lesieutre, détenue par la famille Taïeb. Avec 150 à 180 vins à son catalogue, dont des champagnes Laurent Perrier ou Pommery casher, le Roannais est l'un des plus anciens et des plus importants du pays.

Négociant exclusif de Rollan de By en France, il gère aussi une partie des documents nécessaires à l'exportation vers les États-Unis. Les autorités religieuses du pays ne font pas que valider la marchandise qui arrive sur leur territoire : elles envoient aussi régulièrement des émissaires pour une inspection des installations du château. « Il faut aussi un distributeur local juif. Le nôtre est Kedem Royal Wines de New York, l'un des plus gros du pays », se félicite Jean Guyon. Il estime à 1,50 euro par bouteille le coût des frais engagés au titre de la cacherout. « Une bouteille casher est de fait 1,50 euro plus chère mais je ne fais pas de marge », assure-t-il. Cette stratégie doit lui permettre de profiter de la croissance du marché. Jean Guyon vient aussi de recruter un salarié chargé de prospecter de nouveaux marchés casher. Il a déjà donné rendez-vous à plusieurs distributeurs spécialisés lors du prochain Vinexpo, qui se tient pour la première fois en février à Paris. ●

SYLVIE ANDREAU

3
MILLIONS
de bouteilles de vin casher
sont consommées chaque
année en France