

Rencontre **Meet****JEAN GUYON****“Ma chance a été de m’affranchir des codes”**

D’une certaine manière, les vins du Médoc, c’est lui. Avec plus de 190 hectares et 6 châteaux, Jean Guyon est en effet le premier propriétaire de la région. Ses vins, essentiellement des crus bourgeois, régaler le tour du monde, notamment à travers une présence forte dans les classes affaires des compagnies aériennes. Rencontre avec cet ancien décorateur d’intérieur, devenu l’un des hommes forts du vin de Bordeaux. In a way, he represents the Médoc wines. With more than 190 hectares and 6 castles, Jean Guyon is indeed the region’s principal owner. His wines, mostly vintage Bourgeois, are famous around the world, especially thanks to a strong presence in airlines’ business classes. Let us meet with this former interior designer, who has become one of the main Bordeaux wine makers.

Lorsqu’on a couru 7 fois le marathon du Médoc, c’est le signe à peu près sûr que l’on est devenu un vrai médocain!

(rires) En effet, j’ai couru 7 marathons, et uniquement celui du Médoc. Les trois dernières années, nous sommes d’ailleurs montés en équipe sur le podium. La course à pieds est un sport extraordinaire qui nous fait planer pendant 6 mois, et l’arrivée d’une course comme le marathon se confond toujours avec une immense fierté personnelle. Et même si je ne suis pas un fou de course à pieds - mon record étant proche de 4 heures -, j’aime les valeurs de cette course annuelle, au-delà de sa dimension sportive : la convivialité et la bonne humeur, la fête... Ce sont ces mêmes valeurs de l’art de vivre qui me font également aimer mon métier.

Comment passe-t-on de l’école Boule aux crus bourgeois ?

A la fin des années 80, je menais de front une carrière dans la promotion immobilière et dans l’architecture d’intérieur. Je partageais mon

When you have run the Médoc marathon 7 times, it’s almost a sure sign that you’ve become a true “Medocan”!

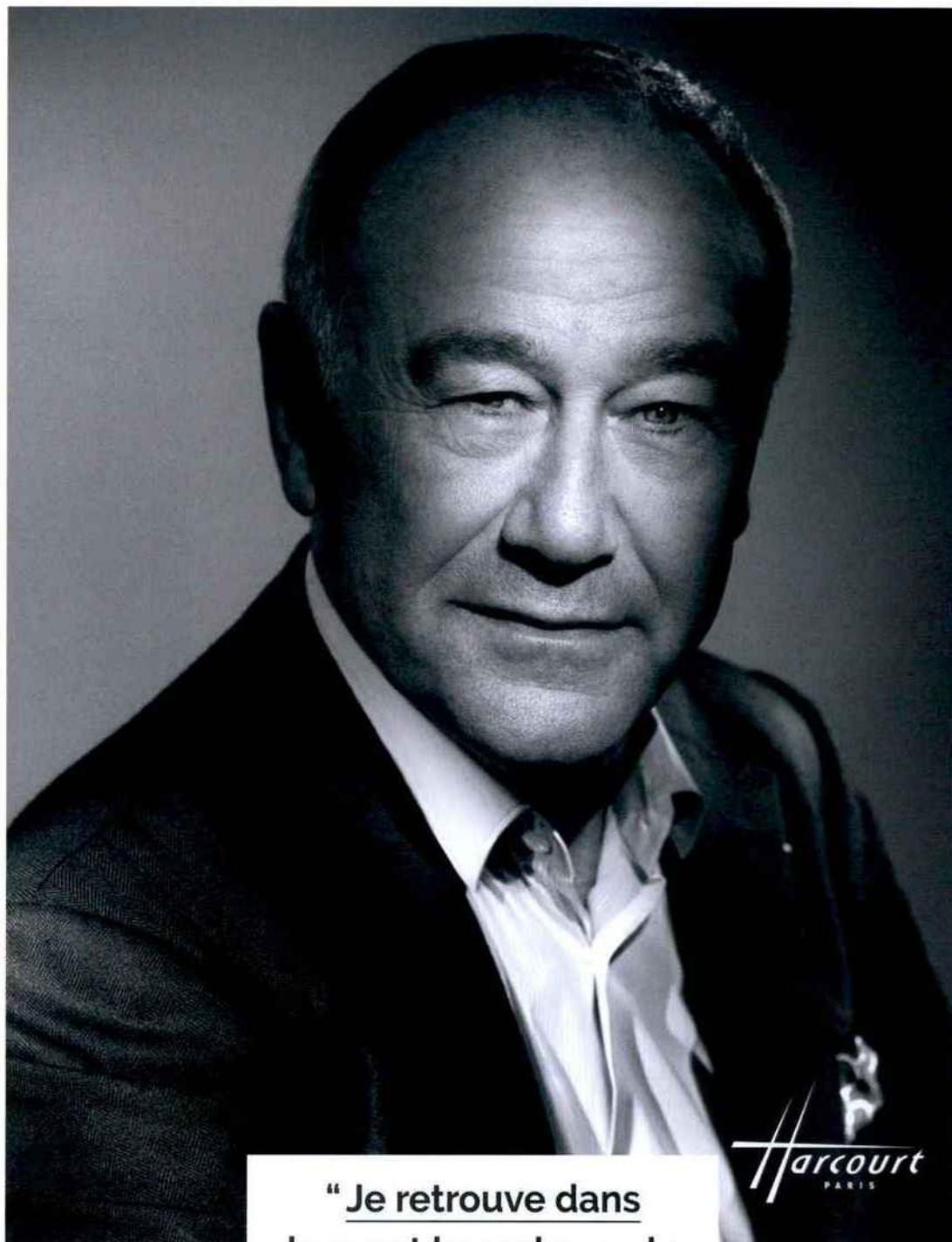
(he laughs) Indeed, I ran 7 marathons, and only the Medoc one. For the last three years, we have been on the podium as a team. Running is an extraordinary sport that takes us out of reality for 6 months and finishing a race like the marathon’s always brings immense personal pride. And even if I’m not a crazy running pro - my record being close to 4 hours - I like the values of this annual race, beyond its sports dimension: friendliness and good mood, party ... These are the same art of living values that also make me love my job.

How do we go from the Boule school to the bourgeois crus?

At the end of the 80s, I was leading a career in real estate development and interior design. I shared my time between France, the United States and the Middle East. So, I was far from vineyards, but I often criticized the



111 Jean Guyon a commencé à la fin des années 80 en achetant 2 hectares dans le Médoc.



**“ Je retrouve dans
le sport les valeurs de
l'art de vivre qui me font
aimer mon métier ”**



temps entre la France, les Etats-Unis et le Moyen-Orient. J'étais donc assez éloigné des vignes, mais je critiquais souvent le vin et les vignerons, jusqu'au jour où je me suis demandé si je pouvais être capable d'en faire moi-même. Je me suis donc mis en tête de faire du vin, avec la volonté d'exploiter le terroir du nord du Médoc où j'ai alors acheté 2 hectares de vignes, en bord de Gironde, et d'y produire un bon vin de copains. Mais très vite, je me suis rendu compte qu'il était compliqué de se développer avec 2 hectares et de mettre en place une communication et un réseau solide de distribution, alors j'ai saisi les opportunités qui se sont présentées au fur et à mesure en rachetant des hectares jusqu'en 2013, année de l'acquisition du château Greysac et de ses 90 hectares. C'est cet enchaînement qui nous a permis de développer le domaine, qui produit aujourd'hui près de 1,3 millions de bouteilles par an, commercialisées dans le monde entier.

Avec 192 hectares dans le Médoc, vous êtes en quelques sortes l'homme fort de la région. Cela vous confère une certaine responsabilité...

J'ai voulu dès le départ que le nord du Médoc soit reconnu et que les viticulteurs de la région le soient aussi pour la qualité de leurs terroirs. Je crois qu'on a réussi, en parvenant à montrer qu'il n'y a pas que les appellations communales, dans le Médoc, qui ont leur mot à dire dans le commerce mondial. Notre responsabilité est peut-être, avec tous nos confrères qui se montrent également très dynamiques, d'avoir su tirer vers le haut un terroir qui le méritait et qui vivait jusqu'alors dans l'ombre des grandes appellations.

Vos vins sont-ils les mêmes qu'il y a 30 ans ?

Ils ont beaucoup évolué. Et ce, pour la simple et bonne raison que je n'y connaissais pas grand-chose lorsque je suis arrivé. Ma chance, au départ, a été de commencer avec 2 hectares seulement. J'ai ainsi pu faire des bêtises, essayer plein de choses en m'affranchissant des codes et des habitudes médocaines, tant au niveau de la culture que de la vinification et du matériel. J'ai pu librement mettre de côté ce qui ne fonctionnait pas, et conservé et amélioré à l'inverse ce qui fonctionnait. Aujourd'hui, naturellement, nous maîtrisons parfaitement l'ensemble et de fait, nos vins

wine and winemakers, until the day I wondered if I would be able to do some myself. I decided to make wine, with the desire to exploit the terroir of northern Médoc where I then bought 2 hectares of vines, on the edge of the Gironde, to produce a good wine for friends there. Very quickly, I realized that it was difficult to expand with only 2 hectares and to put in place a communication and a solid distribution network, so I seized the opportunities when they appeared by buying up hectares until 2013, when I acquired the Château Greysac and its 90 hectares. It is this series of events that has allowed us to develop the domain, which currently produces nearly 1.3 million bottles a year, sold all over the world.

With 192 hectares in the Médoc, you are in some ways the principal man of the region. This gives you some responsibility ...

From the beginning I wanted the north of Médoc and its winemakers to be recognized for the quality of their terroirs. I believe that we succeeded in showing that communal appellations are not the only ones in Medoc that can have their part in world trade. Our responsibility is perhaps, with all our colleagues who are also very dynamic, to have pulled up a terroir that deserved it and that lived until then in the shadow of great appellations.

Are your wines the same as 30 years ago?

They have evolved a lot. This is for the simple reason that I did not know much when I arrived. My luck, initially, was to start with only 2 hectares. I was able to do stupid things, to try a lot by freeing myself from Medoc codes and habits, in terms of culture and winemaking and equipment. I was able to freely set aside what was not working and inversely, I kept and improved what worked. Today, of course, we are perfectly in control of the whole process and indeed, our wines are much more elaborate. Haut-Condissas is a good example, Rollan de By too.

By placing art in the center of your vineyards before others, you have also broken codes ...

Indeed, I exposed works of art before it became a trend. But the intention was not so



121 Avec 192 hectares dans le Médoc, Jean Guyon est l'homme fort de la région.

sont nettement plus élaborés. Haut-Condissas en est un bel exemple, Rollan de By aussi.

En plaçant l'art au centre de vos vignobles avant les autres, vous avez également cassé les codes...

En effet, j'ai placé des oeuvres d'art avant que ça ne devienne une tendance. Mais l'intention n'était pas tant de casser les codes que d'être moi-même. Je n'ai jamais voulu entrer dans un moule, ma seule motivation étant de faire les choses selon ma vision. L'art fait partie de moi. J'ai quasiment été élevé dans les tiroirs d'une commode Louis XV puisque mon père était antiquaire. Moi-même, j'ai fait l'école Boule avant de devenir architecte d'intérieur, alors bien évidemment, l'art m'intéresse et m'a toujours intéressé. Il y en a toujours eu chez moi et il était logique qu'il soit visible dans mes châteaux. C'est dans cette logique que j'ai demandé dès le départ à des artistes locaux de taguer mon chais.

much to break the codes as to be myself. I never wanted to fit in a mold, my only motivation was to do things according to my own vision. Art is part of me. I was almost brought up in the drawers of a Louis XV chest since my father was an antique dealer. I studied at the Boule school before becoming an interior designer, so obviously, art interests me and always did. I always had art at home, so it was logical to make it visible in my castles. Following this logic, from the beginning I asked local artists to tag my cellar.

What dimension of art is of interest to you?

Anything that makes me vibrate, interests me. But I keep a specific passion for Flemish paintings of the sixteenth and seventeenth centuries. Still life and interior representations of houses, which show us how these generations lived at that time - table set ups, clothes ... -, fascinate me. I gathered a rather exciting collection, today it is divided



Quelle dimension de l'art vous intéresse-t-elle ?

Tout ce qui m'apporte une vibration m'intéresse. Mais je garde une passion particulière pour la peinture flamande des XVI^e et XVII^e. Toutes les natures mortes et les représentations d'intérieurs de maisons, qui nous montrent la façon dont vivaient les générations à cette époque – les tables dressées, les habits... –, me passionnent. J'en ai fait une collection assez passionnante, aujourd'hui répartie entre Bruxelles où je vis, Paris et Bordeaux.

De nombreuses classes affaires de compagnies aériennes servent vos vins à bord. Une belle prouesse !

C'est en effet une prouesse, compte tenu de la difficulté de placer des vins à bord des avions. La compétition est terrible, tant l'enjeu est important en termes de notoriété et de marché : chez Air France, par exemple, nous livrons 50 000 bouteilles tous les deux mois, ce qui signifie que 450 000 passagers, à bord de la compagnie, lisent les commentaires du meilleur sommelier du monde disant qu'ils tiennent entre leurs mains les meilleurs vins du Médoc. Imaginez l'enjeu ! Par ailleurs, cette présence forte dans l'aérien – Air France, Emirates, Qatar Airways, United Airlines... – prouve que nos vins rivalisent avec les noms les plus prestigieux. Et c'est une grande fierté. C'est en partie grâce à ce levier que nous avons pu hisser le château Greysac sur la première marche des châteaux du Médoc les plus vendus aux Etats-Unis, où nous vendons 200 000 bouteilles par an.

Vous avez acquis une nouvelle propriété à Saint-Emilion, le château de la Fleur-Perey, loin du nord du Médoc. Pourquoi Saint-Émilien ?

J'ai en effet acheté 10 hectares à Saint-Emilion, en grand cru, avec Jean-Luc Marteau, mon maître de chais, qui est sur la propriété depuis 20 ans. Il avait déjà acheté un château là-bas, la Tour Perey, sur 2 hectares. Et lorsqu'il m'a informé qu'un vignoble voisin était en vente, mais qu'il ne pouvait pas y aller seul, j'ai décidé de l'aider, de m'impliquer à ses côtés, avec l'objectif qu'il puisse en faire son propre vignoble d'ici à 10 ans. On a sorti notre premier millésime cet automne, et il est très prometteur. ♦

“ J'ai quasiment été élevé dans les tiroirs d'une commode Louis XV ”

between Brussels where I live, and Paris and Bordeaux.

Many airline business classes serve your wines on board. A beautiful achievement!

This is indeed an achievement, given the difficulty of placing wines on board aircrafts. The competition is fierce, since stakes are high in terms of reputation and market: at Air France, for example, we deliver 50,000 bottles every two months, which means that 450,000 passengers aboard the company, read comments of the world's best sommelier saying that they hold in their hands the best Médoc wines. Imagine the challenge! Moreover, this strong presence in the air – Air France, Emirates, Qatar Airways, United Airlines ... – proves that our wines compete with the most prestigious names. And it's a great pride. It is partly thanks to this lever that we were able to hoist the Château Greysac on the first step of best-selling Médoc castles in the United States, where we sell 200,000 bottles a year.

You have acquired a new property in Saint-Emilion, the Fleur-Perey castle, far from the north Medoc. Why Saint-Émilien?

Indeed, I bought 10 hectares in Saint-Emilion, in grand cru, with Jean-Luc Marteau, my winemaker, who has been on the property for 20 years. He had already bought a castle there, the Perey Tower, on 2 hectares. And when he informed me that a neighboring vineyard was on sale, but he could not buy it alone, I decided to help him, to get involved with him, with the goal for him to transform it into his own vineyard within 10 years. We released our first vintage this fall, and it is very promising. ♦