



## « Bordeaux doit rester la locomotive du vin français ! »

### Comment passe-t-on d'architecte d'intérieur à propriétaire de vignobles ?

**Jean Guyon** : La profession d'architecte d'intérieur n'empêche pas d'être un fin dégustateur et un gastronome. A un certain moment, je me suis dit : « *je parle du vin, je critique, mais suis-je capable d'en faire ?* » Je me suis lancé un défi à moi-même. Mais mon métier m'a beaucoup aidé, car il exige d'être dans le détail. Une fois tous les détails au point, le travail terminé, on voit quelque chose d'accompli, de beau et le vignoble c'est pareil. Les détails font de belles vignes, de bons vins. L'observation est primordiale, et c'est en échangeant ensuite avec les équipes, les artisans, que l'on fait les bons choix. Il y a une grande similitude dans l'esprit du travail.

### Comment Bordeaux a-t-il pu s'assoupir depuis quelques années ?

**J.G.** : Bordeaux était la locomotive des vins français, une référence dans le monde entier. Or, on demande à un leader de toujours le rester, ce qui est impossible. Une remise en question devient alors nécessaire. Peut-être que le Bordeaux s'est un peu endormi sur ses lauriers, pensant que s'appeler « Bordeaux » suffisait pour vendre du vin. Personnellement, je n'ai jamais pensé cela, j'ai toujours remis en cause la situation en misant sur l'image, le marketing, l'approche et l'accueil des clients.

### Quelle est votre vision de ce terroir ?

**J.G.** : Le Bordeaux reste un vin de qualité tout à fait exceptionnel, en particulier le nord Médoc ! Il s'agit d'un terroir que le monde nous envie. Par ailleurs, nous donnons beaucoup d'argent à nos instances et organismes. Pourtant, quand je voyage, je ne trouve pas beaucoup d'écho pour mettre en avant l'image de Bordeaux, pas de télé, pas d'affichage, pas d'événement... que ce soit aux USA ou en Europe. Notre domaine donne 50 000

euros au CIVB, et ce n'est que nous ! Cette cotation élevée est d'ailleurs obligatoire. Je pense qu'il faut s'approcher plus des gens, des clients avec qui nous avons perdu le contact. Comme un chanteur qui perd son public, en dépit du fait que sa voix reste intacte. Car le Bordeaux reste extraordinaire !

### Que pensez-vous des vins de Bordeaux vendus en entrée de gamme dans les grandes surfaces ?

**J.G.** : Les GMS ont construit une image de qualité avec de très belles foires aux vins et des fichiers clients de bons amateurs.



Mais que des crus bourgeois se retrouvent à 3,50 euros, c'est inadmissible ! Nos instances devraient intervenir, car cela casse tout. C'est à l'Alliance des Crus Bourgeois de faire le ménage.

### Vous avez innové avec votre rosé Rollan de By et du bordeaux blanc dans une bouteille traditionnelle de Bourgogne. Le monde du vin français innove-t-il suffisamment selon vous ?

**J.G.** : Pour réveiller les gens, montrer que nous ne sommes pas ringards, on a le droit de faire un très bon rosé sans être de Provence, ou un très bon vin blanc avec un marketing particulier. Est-ce qu'aujourd'hui nous faisons assez envie ? Et comment refaire envie pour reprendre sa place ? On ne peut pas faire cela tout seul dans son coin. Avec les trois cépages de Bordeaux, on ne peut pas changer le produit comme dans les alcools et liqueurs qui peuvent innover différemment. Mais regardez,

aujourd'hui le Château Greysac est le « Château » français le plus vendu aux Etats-Unis. Et nous n'avons pas régressé l'an dernier. Comment tenons-nous le coup ? Par des opérations marketing permanentes, nous tenons nos clients en haleine. On leur raconte en permanence notre histoire, on leur envoie des vidéos, sur les vignes, sur le label HVE (Haute Valeur Environnementale), sur Natura 2000, très important pour moi. C'est indispensable.

### Quid du bio ?

**J.G.** : Pour info, je ne suis pas « bio » à proprement parler, le « *Business International Organisé* », je n'en suis pas. Tout vigneron a intérêt à utiliser le moins de produits possible, il est inutile de donner un traitement de cheval pour un rhume. On attend que ça passe, mais si ma vigne est attaquée par le mildiou, là il lui faut des antibiotiques, je ne la laisserai pas mourir. Il faut savoir raison garder. L'idéal est de travailler comme dans son jardin, mais lorsque l'on a des vignobles qui surplombent la Gironde et sont à 15 kms de l'Océan, le climat est différent des vins argentins, ou même de certaines régions du sud de la France. Là-bas, le climat permet quasiment naturellement de se passer de traitements. En Bordeaux, nous sommes sur un terroir magnifique, mais complexe d'un point de vue climatique. Le problème est que nous devons lutter contre des vins tout à fait corrects qui arrivent de partout et dont la main d'œuvre ne supporte pas les charges sociales que nous devons assumer pour notre part.

### Les dix hectares de Saint-Emilion, une histoire d'amitié ?

**J.G.** : Absolument, un vignoble acheté avec Jean-Luc Marteau, mon maître de chais, qui est dans la société depuis 1999. Il avait deux hectares à Saint-Emilion et une opportunité d'achat pour agrandir la propriété. Je me suis donc associé avec lui pour finaliser l'achat. A lui de reprendre les rênes plus tard. ■

Propos recueillis par Anne Florin.