

## LE CHARDONNAY QUI A CONQUIS L'AMÉRIQUE

En s'installant en Ardèche à la fin des années 1970 pour produire un vin blanc monocépage, la maison bourguignonne Louis Latour a inventé un nouveau partenariat avec les viticulteurs et séduit le monde entier.

Par Sylvain Ouchikh

« L'Amérique, l'Amérique, je veux l'avoir et je l'aurai », chantait Joe Dassin. Ce leitmotiv et ce rêve s'appliquent encore aujourd'hui car ils sont nombreux les viticulteurs français (champagne Roederer, champagne Taittinger, Axa Millésimes, la Maison Joseph Drouhin...) à investir dans des vignes de l'autre côté de l'Atlantique, notamment sur la côte ouest. La Napa Valley et la Sonoma Valley offrent des terrains propices à l'élaboration de grands vins qu'ils soient tranquilles ou à bulles. D'autres au contraire, à l'image de la Maison Louis Latour, demeurent attachés à l'Hexagone. « Je reste profondément ancré en France. Je veux être au plus près de mes exploitations. Certains sont partis dans l'Oregon, c'est un long voyage. Je les comprends mais ce n'est pas pour moi. Notre terrain de jeu, si l'on peut dire, demeure la France », affirme Louis-Fabrice Latour, représentant de la onzième génération de Latour à être à la tête de la maison familiale. Cet amarrage profondément français, Louis-Fabrice le tient certainement de son père, Louis Latour. On ne badine pas avec la tradition dans cette famille de vigneron depuis 1797, propriétaire d'une cinquantaine d'hectares en Bourgogne et possédant le plus vaste domaine de grands crus de cette région. Dès la fin des années 1970, Louis Latour, en visionnaire et contre l'avis de bon nombre des amis vigneron de sa région, décide de porter son regard vers le sud pour y élaborer un vin avec un seul cépage blanc, le chardonnay. Il exporte son savoir-faire sur les coteaux de l'Ardèche.

« Mon père a eu cette idée alors que j'étais adolescent. Il me dit un jour, en rentrant du travail, qu'il cherchait un endroit où il serait possible de planter un chardonnay et d'en faire un vin de cépage. Cela paraît évident aujourd'hui, mais je peux vous dire qu'à cette époque, cela ne l'était pas du tout. Aller dans le Sud, c'était mal, surtout dans l'esprit des Bourguignons. Mon père, au contraire, trouvait que c'était moderne. Il voulait s'appuyer sur la référence que représente le cépage », raconte Louis-Fabrice Latour.

### Un modèle bienveillant

L'idée de départ, toujours d'actualité, est de travailler avec les vigneron locaux. Au début des années 80, les Latour ont déjà adopté le circuit court. En homme intelligent et soucieux de ne

pas arriver en conquérant, Louis Latour recherche un véritable partenariat: il ne possédera pas la terre en se portant acquéreur de la vigne, il fera du vin avec les viticulteurs en place. Son fils reste aujourd'hui dans cette démarche originale. Il revendique fièrement ce modèle bienveillant : « Nous ne souhaitons pas apparaître comme des concurrents, bien au contraire. Nous sommes ici pour développer cette région. Au total, nous faisons du vin avec nos partenaires locaux sur environ 330 hectares. C'est un record. Il me semble que c'est le plus bel accord dans le temps avec le monde coopératif. Il n'y a pas d'équivalent économique en France dans ce type de contrat entre une maison de négoce et les vigneron. L'amateur peut retrouver nos vins, notamment notre Grand Ardèche, dans plus de 100 pays. Fierté tricolore, nous avons longtemps été le vin blanc français le plus vendu aux États-Unis. » D'ailleurs, si actuellement, les vins ardéchois commencent à se faire une place de choix parmi les belles appellations françaises, ils le doivent beaucoup à Maison Louis Latour.