

Éléonore Latour

« Notre génération doit démystifier le vin »

Deux ans après le décès de son père, la fille aînée de Louis-Fabrice Latour est pressentie pour prendre la tête de la maison Louis Latour, à Beaune, aux côtés de son oncle Florent. Porteuse des valeurs séculaires de la Bourgogne, elle s'inscrit aussi dans son époque.

Propos recueillis par Olivier Poels et Denis Saverot. Photos : Marie-Ève Brouet

À 27 ans, vous voilà secrétaire générale aux côtés de votre oncle Florent Latour. Vous y avez toujours pensé ?

C'est quelque chose dont j'ai toujours rêvé, comme tous les enfants rêvent d'accompagner leurs parents dans leur vie professionnelle. Petite, je voulais habiter la même maison ou bien juste en face, faire le même métier, etc. À la maison, nous baignions tous dans cet univers, l'idée me plaisait. Les années faisant, j'ai décidé d'aller faire du droit à Paris. J'aime bien écrire, argumenter, défendre mes idées. Ça me correspondait bien.

Dans quelle spécialité ?

Le droit des affaires. Mais l'idée, en filigrane, c'était mieux comprendre les conversations de mon père, Louis-Fabrice, à la maison, justement. Surtout les sujets " corporate, tout ce qui concernait la société.

La responsabilité est lourde. Chez Latour, on ne navigue pas sur un petit bateau, plutôt sur un paquebot, non ?

Ça va parce que je suis avec Florent Latour, mon oncle. Il préside le directoire, nous formons un bon tandem. Nous sommes tous les deux nés et avons grandi en Bourgogne, immergés très tôt dans cet univers. Nous voici désormais à l'intérieur de la maison Latour. Alors oui, nous sommes à bord du paquebot, mais dans la salle des machines. Alors qu'avant, nous étions passagers, nous regardions l'horizon...

Quels sont les points forts de la maison ? Ceux à améliorer ?

Les points forts, c'est ce que mon père nous a laissé. Une équipe super compétente, super fidèle aussi. Fidèle à l'esprit Latour, à la famille. Avec Florent, nous avons la chance d'être très bien épaulés avec Christophe Deola, directeur du domaine, Jean-Charles Thomas, directeur œnologique, Bruno Pépin, directeur des ventes et tous les autres. Nous pouvons compter sur des personnes formidables, un tiers de notre personnel a plus de vingt ans de maison et plein de compétences à nous transmettre. On s'appuie énormément sur l'équipe.

Quoi d'autre ?

L'indépendance et l'esprit familial. C'est très important. La maison est 100 % familiale, 100 % indépendante depuis 225 ans. J'espère que ce sera encore le cas dans 225 ans ! Cela veut dire que derrière nous, il y a une famille qui nous soutient au quotidien. Cette belle aventure, on l'écrit à plusieurs. Dans l'activité de négoce, nous travaillons avec des vigneronspartenaires solides, les mêmes familles depuis deux ou trois générations. Dans le commerce, aux États-Unis, nos distributeurs aussi sont familiaux, troisième ou quatrième génération. Dans la maison Latour, il y a cette idée de transmission. Transmission du vin, des compétences. Et puis transmission à la génération d'après.

Qu'aimeriez-vous faire évoluer ?

Nous avons une très belle histoire, il nous faut apprendre à mieux la raconter. L'enjeu est de parler à une jeune génération qui est davantage à la recherche de sens qu'avant.

Que voulez-vous dire ?

Lorsqu'elle boit une bouteille, ma génération a envie qu'il y ait une histoire derrière. Une raison de la boire. Pourquoi ce vin-là ? La réponse à cette attente, nous l'avons, je pense, au sein de la maison Latour, mais on ne l'exprime pas suffisamment. On a plein de pépites dans la maison. Voilà un gros challenge.

En quoi pouvez-vous apporter un nouveau style ?

En repensant aux histoires entendues de la bouche de mon père et de mon grand-père, je me dis que nous ne faisons plus vraiment le même métier. Mon grand-père avait une approche historique du vin. S'il avait vu le millésime 2024, il nous aurait certainement dit : « Oh là là, cela me rappelle le millésime 1977, il s'était passé ceci, on avait vendangé à telle période, le style du vin était comme ça... ». Mon père, lui, c'était plus politique et même géopolitique. Il était engagé dans les instances, BIVB, Fédération des exportateurs, relations entre maisons et vigneron.

Éléonore Latour. Née le 13 octobre 1997, à Beaune. « L'année du bicentenaire de la maison ! » Trois frères plus jeunes qu'elle : Louis, Victor et Gaspard. Signe particulier : elle vient d'être intronisée au Clos de Vougeot avec son oncle Florent Latour. Ses parrains étaient Albéric Bichot et Véronique Drouhin. « Très émouvant, nous avons été magnifiquement reçus par la grande Bourgogne. »



Eléonore Latour, 27 ans, sur les pentes de la colline de Corton. Là où tout a commencé pour sa famille, il y a près de 300 ans.

Et vous, avec Florent ? Comment les changements en cours influencent-ils votre vision ?

Avec mon oncle, nous sommes sur une approche hyper sociétale. L'enjeu environnemental est bien plus fort qu'avant. Il y a aussi cet enjeu de consommation. On voit bien que ma génération

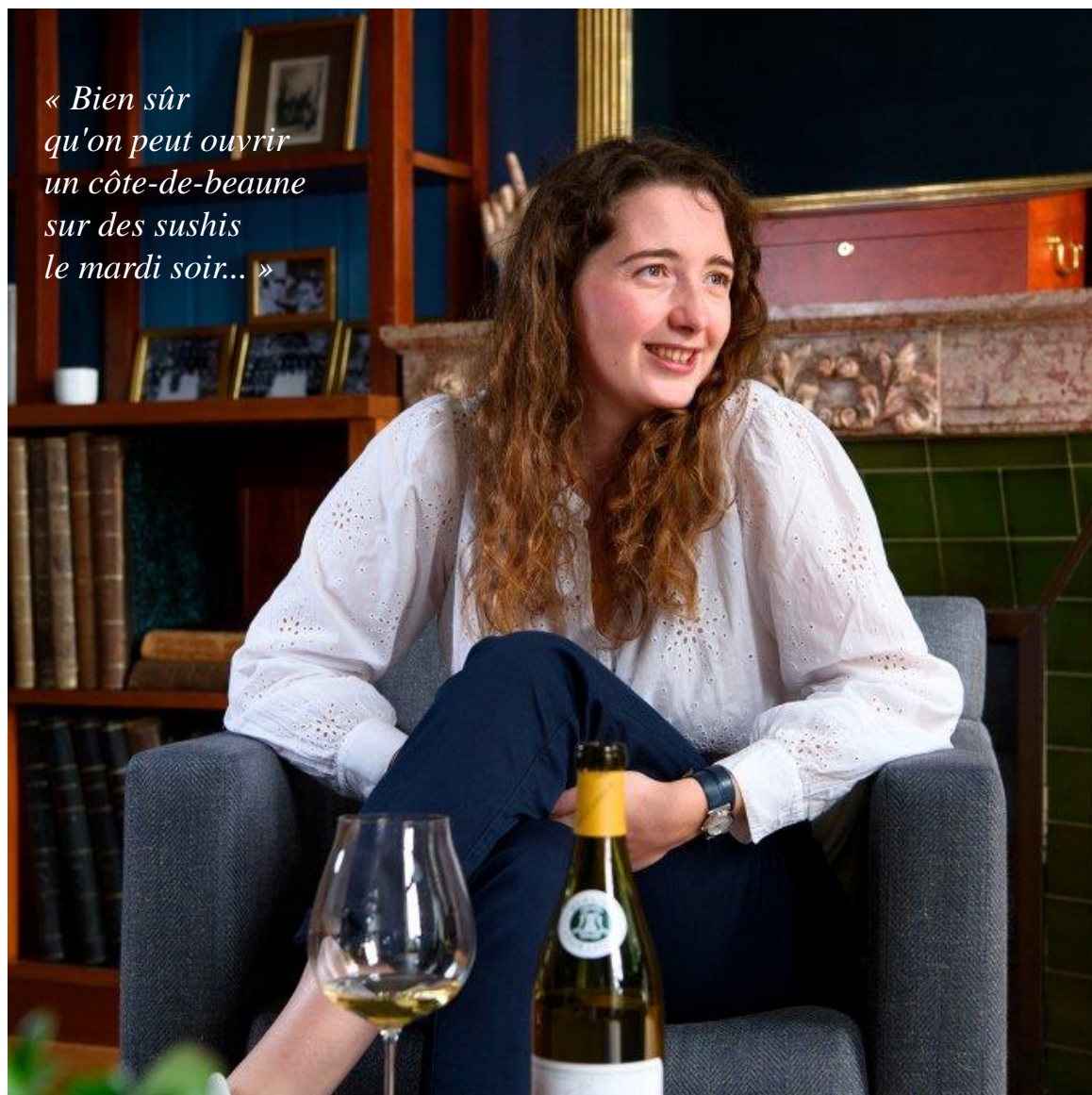
boit de plus en plus de cocktails et moins de vin. Il nous faut rappeler aux jeunes que le vin est un produit culturel qui n'a pas besoin d'être sacralisé. Nous devons démystifier : oui, on peut boire un Côte-de-Beaune le dimanche midi sur un bœuf bourguignon, mais pas que. On peut aussi le servir sur des sushis le mardi soir, sur une pizza le jeudi.

C'est tout ?

Non. Nous avons aussi besoin d'un peu plus de transparence sur la façon dont on fait le vin. Être plus didactique, reprendre les choses depuis l'origine et dérouler le fil. Partir de la grappe, raconter son trajet jusqu'à la cuverie, évoquer la vinification. En tant que Bourguignons, cela nous paraît couler de source. Ce n'est pas le cas pour le reste du monde.

Comme d'autres vignobles, la Bourgogne traverse une phase délicate. Les prix ont explosé, les clients sont mécontents de payer plus cher. Des sommeliers, incapables de vendre à ces tarifs, renoncent à leurs allocations. Votre analyse ?

Je ne pense pas que nous soyons dans la zone rouge. Si l'on se rapporte au nombre de bouteilles vendues chaque année, à la superficie plantée, nous ne sommes pas vraiment comparables à Bordeaux, par exemple. Les prix commencent à se tasser : l'an passé, nous avons constaté des inflexions sur les entrées de gamme. Et puis nous avons des niveaux de prix très différents. La gamme de la maison Latour commence autour de 15 ou 16 euros, prix caviste. Nous pouvons monter assez haut mais veillons à proposer des niveaux de prix pour tous les budgets, toutes les occasions et tous les types de consommateurs.



« Bien sûr qu'on peut ouvrir un côte-de-beaune sur des sushis le mardi soir... »

« Nous ne sommes pas à la veille d'être rachetés »

Oui, mais 15 à 16 euros, c'est déjà assez cher, non ? Pourquoi la Bourgogne est-elle l'une des rares régions en France où il

manque une entrée de gamme à 5 ou 6 euros ?

Au sein de la maison Latour, on peut se diriger vers un chardonnay Grand Ardèche, très bien vinifiés, à la manière bourguignonne. Une fenêtre ouverte sur ce

que la Bourgogne est capable de faire.

D'accord, mais des villages de Gevrey entre 50 et 60 euros, des Premiers crus autour de 100 euros et des Grands crus à 200...

Le consommateur ne risque-t-il pas d'aller voir ailleurs ?

En termes d'aptitude au vieillissement, de style, les vins de Bourgogne sont quand même assez spécifiques. Peut-on trouver l'équivalent ailleurs ? Je ne sais pas. Les prix se sont tassés ces deux dernières années et nous appelons à une baisse.

Ah bon, vous souhaitez une baisse des prix ?

Nous souhaiterions que les prix ralentissent, oui. Mais ce n'est pas moi, à mon échelle, qui peut décider d'une baisse...

Non, mais vous pesez un peu quand même...

Dans un premier temps, nous nous félicitons de la stabilisation que l'on voit poindre depuis deux ans. Et à terme, nous souhaitons une baisse, un retour à des prix moins élevés.

Pendant longtemps, la Bourgogne s'équilibrait entre deux pôles : les producteurs, souvent de petits propriétaires, et les pôles de négoce, souvent familiaux. Depuis quelque temps, une troisième force se manifeste : les grands investisseurs. Ne sont-ils pas en train de dérégler le système ?

Ce n'est pas un dérèglement du système. Ils rachètent des domaines, des maisons...

Oui, mais à des prix très élevés...

Ils contribuent aussi à la valorisation de nos appellations, d'une certaine manière. Bien sûr, chaque fois qu'un domaine familial n'est plus familial, cela nous fend le cœur. Les vendeurs sont souvent des familles que l'on connaît et côtoie depuis des générations. Après, nous restons concentrés sur nous-mêmes, on ne passe pas notre temps à regarder chez nos voisins. Nous, notre enjeu, c'est de rester familial et indépendant. Voilà ce qui compte.

Oui mais l'explosion du prix du foncier a un impact, non ? Et ces investisseurs valorisent des bouteilles très cher : les prix du Clos de Tart ou du Clos des Lambrays ont été multipliés par deux ou par trois depuis leur changement de main... Est-ce une bonne chose pour la Bourgogne ?

C'est une menace à nuancer en ce qui nous concerne. En Bourgogne, on regarde beaucoup vers Bordeaux. Nous savons que ce qui se passe à Bordeaux arrive souvent en Bourgogne vingt ou trente ans plus tard... Depuis trente ans, les Bourguignons ont vu les investisseurs s'installer à Bordeaux, on en a tiré quelques enseignements quand même. Par exemple ici, au sein de la maison, nous ne sommes pas à la veille d'être rachetés par un fonds américain ou chinois, heureusement !

Et le vin alors ? Comment qualifieriez-vous le style de la maison Latour ?

Il y a un style Latour, bien sûr. Mon père était très impliqué dans sa définition. Pour ma part, je suis en train d'apprendre, de comprendre.

Des Coteaux bourguignons à la romanée saint-vivant Les Quatre Journaux, la maison signe 130 cuvées. Quels sont les vins auxquels vous êtes la plus attachée ?

Notre vignoble en propriété couvre 50 hectares, principalement sur la colline d'Aloxe-Corton, d'où nos ancêtres sont originaires. Nous suivons leur histoire jusqu'au début du

XVIII^e siècle. Nous avons aussi du négoce, bien sûr. J'aime beaucoup le meursault 1^{er} cru Château de Blagny qui fut servi lors du mariage de mes parents, en 1995. C'était le millésime 1989, pas le plus fameux du siècle mais bon... Depuis les années 1960, nous entretenons une relation très solide avec la famille propriétaire des vignes. C'est aussi cela le négoce : des relations de longue voire de très longue durée avec les familles, pas que du ponctuel.

Quelles autres cuvées sont chères à votre cœur ?

Le pernard-vergelesses En Caradeux. En regardant d'ici, depuis le château Corton-Grancey, c'est de l'autre côté de la colline. Entre nous on l'appelle " le petit charlemagne. Bon, Charlemagne ne serait sans doute pas très content que l'on parle de " petit charlemagne mais c'est une approche qui montre ce que la maison est capable de faire en termes de vinification. C'est le genre de vin que je bois avec mes amis lors d'une soirée sushis. Je n'attaque pas le charlemagne avec des Parisiens qui sont encore en train de se forger un palais...

Ça coûte combien ?

49 euros, prix caviste. Moitié moins pour les professionnels.

Cela fait des sushis bien très accompagnés... Et en rouge alors ?

À la maison, on boit beaucoup d'Aloxe-Corton 1^{er} cru Les Chaillots. Il est fruité, gourmand, on l'ouvre facilement. C'est un vin du domaine, les vignes sont tout autour du château. C'est amusant parce que lorsque j'étais enfant, il n'y avait pas de vignes ici. La famille Latour tenait à avoir un jardin. Quand la société a racheté la maison à la famille, nous avons décidé de planter un peu plus d'Aloxe-Corton Les Chaillots.

Votre génération, moins de 30 ans, ne boit plus trop de vin. Comment peut-on les convaincre d'y retourner ?



« Nos très vieux vins sont toujours dégustés ici, à Aloxe. Ils ne doivent pas voyager. »

« J'aime beaucoup le Meursault 1^{er} Cru Château de Blagny »

À côté des cocktails, du spritz, le vin peut-il encore avoir un côté sexy ?

Absolument ! Les vins jeunes plaisent beaucoup. Le palais de la jeune génération est habitué au plaisir immédiat, cela vaut pour les papilles aussi. Les cocktails genre piña colada, c'est ça. Eh bien, les vins jeunes correspondent à ce type de palais en train de se forger. Chez les jeunes, le vin reste trop associé à la génération des 50 ans et plus.

Pour beaucoup de mes amis, le vin, c'est le dimanche midi, à table, sur un repas interminable. Ils aspirent à s'approprier le monde du vin. Voilà ce qu'il faut qu'on leur dise : le vin est à votre portée, il est accessible. Je ne parle pas de prix, je parle d'accessibilité intellectuelle.

Oui mais le prix reste déterminant. Pour beaucoup de jeunes, le vin reste cher.

Même à Paris, commander un Grand Ardèche au verre reste moins cher qu'un cocktail qui tourne autour de 14 ou 15 euros. Sauf dans le VI^e où c'est encore plus cher !

Sous l'historique cuverie de Corton-Grancey dorment de très vieux millésimes, notamment des 1870. Les avez-vous goûtés ?

J'adorerais, mais non. Pour l'instant, je reste sur la fin du XX^e siècle, comme les 1964 ou 1971 que nous avons partagés. Nous les servons lors de circonstances particulières, des anniversaires. Ces vieux vins sont toujours dégustés ici, à Aloxe, ils ne doivent pas voyager. Quant aux 1870, ils font partie du patrimoine de la maison. On doit en avoir sept ou huit. Mais je ne veux pas toucher au patrimoine de la maison.

Vous êtes sûre ?

Je sens une pointe de regret dans votre voix. Je vous ferai signe le jour où nous le ferons !