

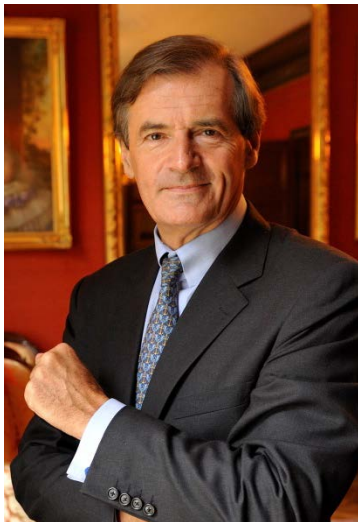


NOUS AVONS LA
DOUBLE CASQUETTE
DE NÉGOCIANT ET
VITICULTEUR, MAIS,
NOUS SOMMES TRÈS
ATTACHÉS AU
CŒUR VIGNERON DE LA
MAISON.

LE QUATRIÈME MOUSQUETAIRE

TEXTE : MELISSA COURRÈS LAFRÈRE

À la tête des maisons Deutz et Delas Frères, Fabrice Rosset a réussi son pari : réveiller la belle au bois dormant qu'était alors l'entité rhodanienne. Se considérant comme le quatrième mousquetaire de la vallée du Rhône, le président nous livre quelques secrets de cette irrésistible ascension.



À quand remonte la renaissance de la maison ?

Lorsque j'arrive en 1996, je dresse un bilan des deux sociétés : une belle qualité mais une faible notoriété pour Deutz et, à l'inverse, des volumes satisfaisants mais une qualité très inégale pour Delas Frères. En Champagne, nos efforts se sont concentrés sur les réseaux et sur le marketing. En revanche dans la vallée du Rhône, c'est la production qui a été au cœur de nos investissements et de notre stratégie. Je suis un homme du long terme... et patient ! Donner « le temps au temps ». Cela étant, j'avais en tête déjà, à l'époque, et une fois que j'aurai redoré le blason de la marque, de trouver un écrin à son image. Après avoir aménagé le site de Saint-Jean-de-Muzols (réception vendange, cuverie, chais d'élevage, équipement), avoir rénové le vignoble (reconstruction des murets en pierre sèche, replantation de milliers de pieds de vigne, achat de terres en Hermitage et de 18 ha en Crozes-Hermitage), nous sommes en train de réaliser ce rêve. Nous avons acheté une ancienne maison de maître à Tain-l'Hermitage qui accueillera à l'horizon 2018 les installations techniques ultra-modernes pour nos grands vins - vins des domaines, vins parcelnaires et AOC septentrionales - ainsi qu'un centre de réception, avec salons, espace dégustation et de vente ; et une dizaine de chambres... Un projet d'envergure chiffré à 13 ou 14 M €, alors que nous réalisons un chiffre d'affaires de 12 M €. N'est ce pas la preuve que nous y croyons ?

Comment est venue l'idée d'associer ces deux grandes maisons de négoce appartenant à des vignobles très différents ?

En 1977, je n'étais pas encore à la tête de ces maisons, mais je crois savoir qu'à cette époque, Deutz a été la première maison à investir dans la vallée du Rhône. En fait, comme dans toutes les belles histoires, l'élément déclencheur a été une rencontre de personnalités. Les deux familles étaient en grande estime réciproque et se sont d'abord rapprochées de façon informelle pour développer leurs exportations. Puis, au moment où la maison Delas devait passer la main - scénario classique pour des sociétés familiales - c'est de façon naturelle que la famille Deutz s'est portée acquéreur.

Afin de monter en qualité, quels ont été vos principes et vos méthodes ?

Nous avons la double casquette de négociant et viticulteur, mais nous sommes très attachés au cœur vigneron de la maison. D'où l'importance de ces vignes en pleine propriété que nous avons acquises en Hermitage et à Crozes-Hermitage. Nous voulons être au plus près du terroir. Cela passe aussi par le choix de nos partenaires vigneron partageant les mêmes valeurs, comprenant la fidélité. Par exemple, nous sommes toujours en étroite relation avec Maurice Bruyère, le gendre de la famille Delas, pour les terroirs de Côte-Rôtie et Condrieu.

Sur cette question, il est essentiel aussi de veiller à respecter l'identité des parcelles. Les vins parcelnaires, comme la Landonne depuis 1997, offrent la meilleure expression des terroirs. Mais, si nous nous fixons un itinéraire technique AOC par AOC, pour les vins de garde ou de consommation plus rapide, nous adaptons notre démarche à chaque vendange et élevage. Le génie du vinificateur, c'est de comprendre les spécificités. Une question d'intuition tout comme le saucier au-dessus de ses casseroles !

Avez-vous une fierté particulière ?

Comme le dit l'adage, un « bon vin », c'est 50 % dû au vinificateur et 50% à Dame Nature. Un « grand vin », c'est 20% vinificateur et 80 % Dame Nature ! Alors, mieux vaut rester humble ! La sanction finale, c'est le marché qui nous la donne, les critiques aussi. Il est indéniable qu'en vingt ans, nous avons enregistré à la fois une progression volumétrique et qualitative très remarquable. À périmètre comparable, nous avons doublé les volumes et sommes passé de 1,2 M de cols à 2,1 M. Jacques Grange, notre directeur technique, et Claire Darnaud-McKerrow, son assistante, ont réussi à donner une remarquable définition à nos vins, à peaufiner le côté eiselé et identitaire que nous recherchons. ■



DELAS

Grands Vins de la Vallée du Rhône



PORTRAIT JACQUES GRANGE



Directeur Technique de Delas Frères depuis vingt ans, Jacques Grange a encadré le développement tant quantitatif que qualitatif de la production. « J'ai accepté l'invitation de M. Fabrice Rosset pour une bonne raison : la potentialité du vignoble. Delas Frères possédait déjà près de dix hectares merveilleusement placés dans l'AOC Hermitage. C'est vraiment notre fleuron ! À la fin de l'élevage, on écrème encore et on sort environ 5 000 bouteilles. Les vendanges 2017 promettent un grand millésime. Toutes les conditions sont rassemblées : une année précoce et solaire, avec dans notre microclimat, des mois de juin et juillet secs, des journées chaudes en août et des nuits fraîches. Je rapproche 2017 à 2009 et 2015. »

Où trouver ces vins :

La sélection Delas Frères est en vente dans la boutique de Saint-Jean-de-Murols (l'an prochain à Tain L'Hermitage) mais aussi chez beaucoup de cavistes ; certains très renommés comme Lavinia et La Grande Épicerie à Paris.



[Montage]



DELAS

Grands Vins de la Vallée du Rhône