



En France, de nombreux hommes d'affaires investissent dans un domaine viticole. En Suisse pourtant, droit foncier rural oblige, ils restent une exception. Bilan en a rencontré trois: Michel Ducros, Jürg Stäubli et Jacques Horovitz.

Par serge Guertchakoff, le 5 octobre 2011

Michel ducros, le meilleur des ambassadeurs

Le propriétaire de l'épicerie de luxe française Fauchon a fait revivre les vignes de son domaine vaudois.



Quand je fais quelque chose, j'aime bien faire les choses», confie Michel Ducros. Le propriétaire de l'épicerie de luxe française Fauchon a acquis une belle bâtisse en terres vaudoises, plantée au milieu des vignes de l'appellation Morges. Le fils du fondateur de la maison d'épices Ducros est lui-même natif des Côtes-du-Rhône. Son grand-père faisait son propre vin. «Quand j'ai acheté ma maison, en

2001, dans un souci d'intégration parmi les vignerons du village, j'ai souhaité améliorer et développer le vin produit sur ma terre.» Il possède 6000 m² de vignes, dont un tiers de chasselas, une parcelle soigneusement entretenue par Jean-Luc André. «Le reste était très abîmé. Nous avons décidé de revenir à l'autre cépage local, le servagnin, pinot historique de Morges.» Quand il dit «nous», il parle de lui et de ses conseillers, soit Jacques Perrin, membre du grand jury européen et directeur-fondateur du CAVE (Club des amateurs de vins exquis), et Raymond Paccot, du Domaine La Colombe, à Féchy. C'est par feu Paolo Cristofolini, cofondateur de Vintage Wine Fund, qu'il s'est lié d'amitié avec Jacques Perrin, lequel lui a ensuite conseillé de travailler avec Raymond Paccot, un vigneron puriste qui recherche «le vin vrai». Entre-temps, Jacques Perrin a été intégré dans le comité de sélection des vins édités sous le label Fauchon dans le monde entier.

600 bouteilles par an

Michel Ducros est venu s'installer à Yens (VD) en 2004, après trois années de travaux. Il a d'emblée souhaité renouer avec les «cépages originaux adaptés au terroir et au climat locaux depuis des siècles.» La première vinification effectuée par Raymond Paccot remonte à 2005, d'abord avec le chasselas. Le pinot noir n'a suivi qu'à partir de 2009. Michel Ducros ne vend pas son vin. Le vigneron de Féchy lui en fournit 600 bouteilles pour sa famille et assemble le reste avec son propre raisin. «Je n'ai pas envie que les amis français de Michel partent avec une mauvaise opinion des vins suisses», plaisante celui qui bichonne quinze hectares de vignes, dont un peu plus de six en propriété, sur les territoires d'Aubonne, Gilly, Féchy, Mont-sur-Rolle et Saint-Livres. Le Domaine La Colombe produit quelque 150 000 bouteilles par année. Très réputé, il a su séduire entre autres trois des huit chefs suisses ayant décroché 19 points au Gault & Millau: Philippe Rochat, Gérard Rabaey et Bernard Ravet. «Je n'ai que deux ou trois fournisseurs comme Michel. Je ne recherche pas ce type de partenariat. Dans le cas présent, je l'ai fait par amitié et par admiration pour son approche. Cela me permet de poser mes exigences», observe Raymond Paccot. Cet adepte de la biodynamie (une méthode culturale qui proscrit le recours aux engrais chimiques et aux désherbants et qui tient compte des forces cosmiques et lunaires pour établir l'agenda des travaux à faire au fil de l'année) fournit un cahier des charges précis à Michel Ducros, puis se rend régulièrement sur place pour contrôler les rendements (environ 6,5 dl au mètre carré) et la qualité du raisin. Les 600 bouteilles de Maison Rose ont remplacé avec talent le champagne à la table de l'épicier de luxe français. Désormais, il s'est mué en ambassadeur du terroir suisse, et en particulier vaudois. «J'ai tout de même maintenu le champagne Fauchon sur mon bateau où je passe un mois par année. J'estime que c'est une boisson plus adaptée à la mer. Mais quand je rentre à la maison, mon premier réflexe est d'ouvrir une bouteille de chasselas pour l'apprécier avec ma femme, Annick.»

Jacques Horovitz, l'as du marketing

Le fondateur de Châteauform vient de transmettre l'exploitation de ses vignes à Yannick Passas, un jeune vigneron prometteur.



C'est en cherchant la maison de leur rêve en 2005 que Jacques et Katy Horovitz ont eu un coup de cœur pour la Maison du Moulin, à Reverolle, au-dessus de Morges. Seul hic: «Nous avons découvert qu'il s'agissait d'un domaine agricole et qu'il fallait être vigneron pour l'habiter», raconte Jacques Horovitz, professeur à l'IMD à Lausanne et fondateur de «Châteauform». Il s'agit d'un concept de lieux, plus de 30 répartis dans six pays européens, entièrement dédiés aux entreprises pour leurs réunions de travail et leurs formations. Cette bâtisse possède environ 500 m² habitables et surtout des vignes de 3,8 hectares réparties entre Lussy-sur-Morges, Saint-Livres, Lavigny et Buchillon. Afin de décrocher l'aval des autorités pour acquérir ce domaine agricole, Katy Horovitz est allée suivre des cours à l'École du vin de Changins pendant un trimestre. «Cela m'a beaucoup appris, mais pas suffisamment pour vinifier moi-même», observe celle qui s'occupe de la partie construction et décoration au sein de Châteauform. Spécialiste marketing, Jacques Horovitz envisageait de créer «un vin de femme pour les femmes». «L'idée était d'avoir des bouteilles de 5 dl et de les vendre par le biais de ventes à domicile du type Tupperware. Mais Katy s'y est opposé.» Celle-ci confirme: «Les femmes aiment les vins plutôt corsés, contrairement à ce que pensent les hommes. Ce qui m'a gênée, c'est que le concept était trop restrictif.»

Primé au mondial du pinot noir

Afin de s'alléger de l'opérationnel, Jacques Horovitz vient de céder l'exploitation de ses vignes à un jeune vigneron-œnologue de 27 ans, Yannick Passas. Avec le soutien d'un groupe d'amis, ce dernier loue les vignes. «Le rendement a été diminué à 600 grammes au mètre carré en moyenne. Nous n'utilisons pas d'engrais afin que les racines descendent le plus profondément possible, ni d'herbicides.» Sa première récompense est tombée en 2010 avec une médaille d'or décrochée au Mondial du pinot noir. C'était la première vinification de Yannick pour les Horovitz. La Maison du Moulin produit quelque 24 000 bouteilles, au lieu des 40 000 auparavant. «Nous sommes orientés vers la clientèle des internationaux et des expatriés qui habitent la région. Pour nous faire connaître, nous organisons des journées à thème: par exemple: apprenez à faire votre foie gras.» Après avoir investi quelque 500 000 francs dans son domaine pour créer un bouteiller et un bar pour recevoir la clientèle, acquérir des fûts de chêne, etc., le professeur de marketing a souhaité «se dégager du temps et ne plus avoir à remettre au pot.» Les vins de la Maison du Moulin se trouvent également dans une dizaine de restaurants, dont l'Hôtel du Cerf à Cossonay, la Clé d'Or à Bursinel et le Chat Noir à Carouge.

Crédit photo: François Wavre/Rezo