



REPORTAGE

CHAMPS LIBRES

L'Oregon, un eldorado bourguignon



La cuverie de Dundee Hills, construite sur quatre niveaux au cœur du vignoble (ci-dessus). La fratrie Drouhin (de gauche à droite): Laurent, avec Véronique, Philippe et Frédéric. PH. M. CARON



Stéphane Reynaud
sreynaud@lefigaro.fr

Envoyé spécial à Dundee Hills (États-Unis)

Envoyé spécial à Dundee Hills (États-Unis)



Il y a trente ans, les Drouhin, une famille de Beaune, s'installaient en pionniers dans cet État du Nord-Ouest américain pour y planter des vignes de pinot noir. Une aventure risquée mais aujourd'hui couronnée de succès qui a contribué à changer l'image et l'économie de toute une région.



« **L'** Oregon, avec ses petits domaines, c'est un peu la Bourgogne en Amérique. Nous sommes encore des pionniers, ici les vigneron s'entraident, se soutiennent les uns les autres. Alors que la Californie, plus clinquante, et ses immenses propriétés seraient plutôt la déclinaison du Bordelais », explique Frédéric Drouhin, président de la Maison Drouhin, assis à l'arrière d'un minibus qui file sur l'étroite route de campagne au sud de Portland.

Des coteaux bien peignés, plantés d'impeccables rangs de vigne et surplombés par une forêt de conifères, des champs de noisetiers, un paysage si soigné que l'on a envie de chausser des patins, avec le mont Hood, éternel enneigé, à l'horizon et beaucoup de panneaux invitant à la dégustation du pinot noir. Le tout pour un sentiment d'ordre et de calme, comme si tout ce décor était posé depuis des siècles. Trompeuses apparences. « Il y a trente ans, la première fois que je suis venue, toutes ces terres étaient recouvertes de blé. Avec mon père, nous nous sommes dit qu'il y avait quelque chose de grand à faire ici, tout en sachant que c'était un peu fou », se souvient Véronique Drouhin. L'Oregon, il s'agit bien d'une idée de Robert Drouhin, son père. D'emblée, elle se serait plutôt vue en Californie. Mais, en septembre 1986, suivant l'intuition paternelle, la jeune œnologue va passer quatre mois dans trois domaines des Dundee Hills, à une heure de voiture au sud de Portland. Elle se lie d'amitié avec une bande de barbus, hipsters avant l'heure, parmi lesquels David et Diana Lett, les premiers à avoir osé faire du vin ici, contre l'avis de tous, - dans un ancien abattoir à dindes transformé en cuvier - ainsi que David et Ginny Adelsheim, d'autres précurseurs convaincus que le pinot noir se plaît sur ce sol volcanique. C'est justement David Adelsheim qui, un beau jour, va appeler Robert Drouhin et lui proposer de le rejoindre en Oregon. « Il se disait que si un Bourguignon s'installait ici, cela donnerait une crédibilité formidable à la région », explique Véronique Drouhin. Car Drouhin est à la Bourgogne et au pinot noir ce qu'Edward Hopper est à la peinture américaine. De Chablis à la Côte-d'Or, la maison produit et vend les meilleurs vins - dont un Clos des Mouches d'anthologie - depuis cinq générations.

Vingt mille visiteurs annuels

Robert Drouhin ne cède pas d'emblée à la tentation du nouveau monde, mais David Adelsheim, du genre opiniâtre, lui passe un nouveau coup de fil en juin 1987, lui annonçant qu'il a trouvé un terrain à vendre dans la Willamette Valley. « Avec mon père, raconte Véronique, nous sommes tombés sous le charme de l'endroit, et il faut reconnaître que cela valait trois francs six sous. Nous avons acheté 60 hectares plantables. Mon père m'a demandé si cela m'intéressait de faire du vin ici. J'avais 24 ans. Nous avons loué un bâtiment que nous avons équipé

avec des cuves importées de France, nous avons acheté du raisin - du pinot noir - à des producteurs locaux, nous avons vinifié et rapporté des échantillons à nos amis, à Beaune. Beaucoup ont trouvé cela très bon. Nous avons alors construit la cuverie de nos rêves avec l'architecte américain Ernest R. Munch ». Elle est érigée sur quatre niveaux, au beau milieu des vignes et domine la vallée. À l'exception de Beaune, la bâtisse, tant par son allure que ses dimensions, est bien dans l'esprit américain. Une salle de dégustation et une vaste terrasse, un ajout récent, font aujourd'hui le bonheur des vingt mille visiteurs annuels du domaine.

« La création du domaine fut concomitante au rachat de notre distributeur aux États-Unis, confie Frédéric Drouhin. L'idée fut donc de viser le marché local avec un bon vin vendu 35 \$ la bouteille, soit beaucoup plus cher que ce qui se pratiquait alors. Nous avons ainsi fait monter en gamme l'oregon et aujourd'hui tous les producteurs nous en sont reconnaissants. » Dans le verre, le pinot noir aux légers accents épicés - la signature de la vallée - tient toutes ses promesses. Pour que ses flacons trouvent leur public, Véronique Drouhin déploie les grands moyens. Elle organise des « Wine tours », sillonne les quatre coins du pays : « À chaque fois, je réunissais les amateurs et je leur présentais cinq vins à l'aveugle, deux Orégonais et trois crus de Bourgogne pour qu'ils comprennent que la production locale peut se hisser à la hauteur du modèle français. » En outre, suivant l'exemple des summer camps, Drouhin et ses voisins organisent des pinot camps, durant lesquels les sommeliers viennent parfaire leur connaissance du cépage roi.

Une contre-culture viticole

Les autorités d'Oregon prennent conscience des efforts des Français pour mettre en avant le terroir de l'État. « Le gouverneur Mill Goldschmidt nous a aidés dans nos démarches, nous a soutenus. Cela a facilité l'obtention de prêts auprès des banques », dit Frédéric. Cependant, la bienveillance des autorités ne permet pas d'éviter quelques déboires financiers. L'investissement orégonais est important et les taux d'intérêt sont élevés. À cela s'ajoutent des soucis sur le marché anglais. En 1994, la maison est endettée et doit passer un temps sous le contrôle de son distributeur japonais, qui va lui sauver la mise durant cette mauvaise passe.

Cependant, l'arrivée des Bourguignons a déclenché un vrai mouvement. Suivant leur exemple, beaucoup d'Américains se sont lancés, parfois avec des budgets très importants. Même le célèbre critique Robert Parker a succombé à l'attrait de l'Oregon, installant son domaine, Beaux-frères, à une quinzaine de miles de chez les Drouhin. Ces dernières années ont aussi vu l'arrivée d'autres Bourguignons, comme Jean-Nicolas Méo ou les Jadot. « Ceux qui veulent produire du pinot noir trouvent ici un terroir avec une forte identité, des opportunités. Et, en Oregon, on plante ce que l'on veut, comme on le souhaite. Il existe peu de régions dans le monde où tous ces critères sont réunis », insiste Frédéric Drouhin. Quand le prix d'un hectare de grand cru bourguignon comme Musigny peut dépasser 60 millions d'euros, la même surface peut être acquise pour un prix oscillant entre 21 000 et 37 000 dollars en Oregon.



À l'arrivée de la famille, l'État comptait quelques centaines d'hectares plantés pour une soixantaine de *wineries*. Aujourd'hui, 11 000 hectares de vignes (soit un tiers de la surface de la Bourgogne) et près de 700 *wineries* sont recensés. L'Oregon s'est créé une forme de contre-culture viticole et, au-delà, cultive une sorte d'hédonisme rural et branché qui atteint son paroxysme dans des bars et les restaurants de Portland, la grande ville de l'État. « *L'Oregon réaffirme son identité autour du vin*, souligne Frédéric Drouhin, *mais en version bourguignonne, c'est-à-dire avec élégance et discrétion.* » Une réflexion elle-même très bourguignonne.

« Made in USA, designed in France »

Au fait, où ce tropisme américain de la famille Drouhin trouve-t-il son origine ? « *Mon grand-père Maurice Drouhin a été officier de liaison du général MacArthur, en charge de la Rainbow Division pendant la Première Guerre mondiale, et il a toujours gardé une relation épistolaire avec lui*, raconte Véronique Drouhin. *Quant à mon père, il fait partie des rares vignerons bourguignons de sa génération qui parlent anglais. Il s'est rendu aux États-Unis dès la fin des années 1950 et a visité beaucoup de vignobles. La possibilité de créer un domaine là-bas, à sa manière, sans les contraintes de la Bourgogne, lui plaisait.* » La maison peut aussi s'enorgueillir de clients anglosaxons célèbres, dont Alfred Hitchcock qui, s'il n'était pas livré à temps, n'hésitait pas à téléphoner à ses viticulteurs préférés au beau milieu de la nuit pour hurler dans le combiné : « *Where is my Montrachet ?* » En 1979, deux dégustations successives opposant les grands vins français à ceux d'Amérique vont révéler le vignoble d'Oregon. Les Drouhin sont renforcés dans leurs convictions atlantistes. Il ne leur reste plus qu'à oser.

Au-delà de Véronique Drouhin et de son frère Frédéric, trente ans après sa création, toute la fratrie reste impliquée dans l'affaire américaine qui produit 300 000 bouteilles chaque année. Philippe Drouhin, l'aîné, suit la conduite de la vigne, multipliant les tests visant à limiter toujours un peu plus l'utilisation des pesticides. Le domaine bénéficie déjà du label LIVE (*low input viticulture & enology*), et l'idée de passer en biodynamie - un mode de culture très respectueux de l'environnement - est sérieusement envisagée. De son côté, Laurent Drouhin, installé à New York, prend en charge la partie commerciale. Quant aux parents, octogénaires, ils viennent prêter main-forte à leurs enfants durant les vendanges. Tous goûtent à Beaune les échantillons des vins d'Oregon avant les assemblages de lots. Drouhin, c'est « *made in USA, designed in France* ».

Conquérante, la famille vient de doubler la taille de son domaine américain en achetant Roserock Vineyards, soit 112 hectares supplémentaires - dont 50 plantés -, situés dans les Eola-Amityville, un autre coin de la Willamette Valley. Les volumes augmentent, rendant désormais possible l'export. Le succès en France des crus de l'Oregon constitue le dernier pari à gagner. Mais, déjà, la réussite de ces Bourguignons se note à l'introduction de deux expressions majeures dans le vocabulaire des vignerons locaux. Désormais, on parle de l'époque « AD » (*after Drouhin*) ou « BD » (*before Drouhin*). ■