



L'amour de la Bourgogne
**OLIVIER
LEFLAIVE**

GUITARISTE, ANCIEN AGENT
D'ARTISTES ET REJETON DE LA
PUISSANTE LIGNÉE LEFLAIVE,
LE FILS PRODIGE EST REVENU
AU PAYS À 40 ANS. ET DEPUIS,
C'EST À PULIGNY, AVEC SES VINS,
QU'IL FAIT LE SPECTACLE !

PAR LÉA DELPONT
PHOTOS GIANNI VILLA



Quand il était chanteur, Olivier Leflaive faisait la quête à Paris avec sa (première) femme aux terrasses des restaurants, lui à la guitare, elle à la flûte de pan. Aujourd'hui, le restaurant où il nous reçoit lui appartient : La Table d'Olivier, à Puligny-Montrachet, ainsi que l'hôtel de 13 chambres, 17 hectares de vignes sur Puligny, Meursault et Chassagne, et le chai où ce propriétaire-négociant bouche 800 000 bouteilles de Bourgogne par an, sous 82 appellations différentes. Une gueule sous un chapeau, sa "gratte" toujours à portée de main, le volubile sexagénaire, tour à tour musicien, vigneron, hôtelier et entrepreneur, est devenu une figure de la côte de Beaune après une première carrière dans le show-business. Place au spectacle !

L'héritier du domaine Leflaive, à Puligny-Montrachet, avait fait de brillantes études en école de commerce et sciences économiques. Mais il rêvait d'une carrière d'artiste à Paris et a eu la vie de bohème. Il était heureux, malgré l'excommunication paternelle : Joseph, comme tout bon vigneron qui voit son fils sortir du rang (de vigne), lui avait coupé les vivres... Peu importe, il avait sa guitare et sa jeunesse. Il passait à la radio et à la télé avec ses condisciples du Petit Conservatoire de Mireille et arrondissait ses fins de mois en donnant des cours de comptabilité publique. Sans succès. L'artiste raté se reconvertit en agent (de Maxime Le Forestier à ses débuts, Dick Annegarn et Hervé Cristiani) puis en programmateur à Radio France dans les émissions de Jean-Louis Foulquier et José Arthur. Il rencontre Sylvia Montfort en 1973 qui lui confie les soirées musicales à la Gaité Lyrique : années dorées, enfumées, fulgurantes, sous emprise rock'n roll et acid jazz. Alexis Grüss avait planté son chapeau dans le square devant le théâtre. Que pensez-vous que fit Olivier Leflaive ? De la voltige à cheval et du trapèze volant avec le maître.

LE BUSINESS TOURNE EN FAMILLE AVEC SON FRÈRE PATRICK, PRÉSIDENT, SON GENDRE DIRECTEUR, SA FEMME DIRECTRICE COMMERCIALE, SA FILLE À L'HÔTEL ET SA BELLE-SŒUR AUX FOURNEAUX...

Et puis patatras. Le rideau est tombé. "En 1982, j'ai perdu mon travail, ma femme – un divorce – et mon père." La rupture avec la capitale était consommée. Le retour aux sources avait d'ailleurs commencé avec la maladie de Joseph : depuis deux ans, Olivier avait renoué avec le domaine pour aider son paternel. Ou plutôt, comme des ceps nouveaux vous ligotent une treille, ses racines ravivées par le terreau fertile du patrimoine génétique enchaînèrent définitivement cette fois le fils prodigue de retour. "J'ai été rattrapé par mon pays, ma famille, mon héritage. J'ai ressenti un devoir de succéder à mon père, ainsi qu'aux dix-sept autres générations qui m'avaient précédé."

La lignée des Leflaive à Puligny remonte à un certain Claude, qui élit domicile place du Monument en 1717. Ses descendants, qui avaient tous un pied dans la vigne, s'appelaient alternativement Claude ou Joseph. L'histoire du domaine commence véritablement avec un Joseph né en 1870, polytechnicien à 20 ans et ingénieur maritime qui participa à la création du premier sous-marin français. Son mariage avec une héritière dauphinoise en fit un industriel dans la sidérurgie. Les chars, tanks et canons produits au début du siècle dans son usine de la Chaléassière près de Saint-Étienne, pour prendre la revanche sur l'Allemagne, lui rapportèrent une fortune avant de le mener à la faillite en 1928, quand plus personne ne songeait à faire la guerre. Il perdit tout, sauf ses investissements en Bourgogne, où il avait transformé, au lendemain de la crise du phylloxéra, l'exploitation familiale en domaine viticole de 35 hectares. Son fils, Joseph aussi (dit Jo), assureur à Grenoble, prit la relève en 1953, avec ses frères et sœurs, tous engagés dans des carrières variées. Ils soutinrent le développement de la maison, devenue prestigieuse entre toutes, notamment avec l'arrivée de la climatisation dans les années 1970, qui permit de construire des chais à Puligny. "Jusque-là, le vin ne rapportait rien, affirme Olivier, car le village n'avait pas de caves. Il est construit deux mètres au-dessus de la nappe phréatique."



AUJOURD'HUI, OUTRE SES 17 HECTARES DE VIGNES, IL VENDANGE 20 HECTARES SUPPLÉMENTAIRES CHEZ DES VITICULTEURS VOISINS ET RENTRE EN RAISINS L'ÉQUIVALENT DE 120 HECTARES.



Revenu au bercaïl en 1982, en effectuant un triple saut périlleux arrière, le saltimbanque est retombé sur ses pattes et s'est découvert un nouveau talent : le sens des affaires. Il a cogéré le domaine Leflaive avec son oncle Vincent puis sa cousine Anne-Claude jusqu'en 1994, date à laquelle il a quitté le giron familial pour se consacrer à sa société de négoce, Olivier Leflaive, créée à son prénom dès 1985. La séparation d'avec la branche historique n'a pas été sans heurts *"mais il a fallu prendre des décisions. Ce fut un virage, pas un drame"*. Depuis 1990, il est parvenu à acquérir 17 hectares presque seul (avec son frère, coactionnaire), grâce aux bénéfices du négoce. *"J'ai réussi parce que j'ai de l'imagination"*, affirme l'ancien professionnel du spectacle. *"Mon entreprise était triplement originale. J'achetais du raisin, et pas du vin. Je vendais en primeur, ce qui me permettait de financer l'achat de raisin. Et j'ai été un pionnier de l'œnotourisme avec ma table d'hôte en 1996 puis mon hôtel en 2009."*

Aujourd'hui, outre ses vignes, il vendange 20 hectares supplémentaires chez des viticulteurs du cru et rentre en raisins l'équivalent de 120 hectares de vignes. Il commercialise 82 appellations (des blancs à 85 %) sur 12 villages, dont les grands crus Chevalier-Montrachet, Montrachet (à peine 900 bouteilles), Bâtard-Montrachet et Corton-Charlemagne. Cela ne ferait pas de lui un négociant atypique s'il ne servait pas aussi 10 000 repas par an dans son établissement de Puligny, Premier Prix national de l'œnotourisme en 2009. La Maison d'Olivier, installée dans un ancien monastère aux allures de modeste maison de maître, accueille des touristes assoiffés de comprendre la Bourgogne. *"Deux mille appellations, c'est extrêmement compliqué. Il faut prendre le temps d'expliquer, avec une bonne mise en scène"*, assume sans complexe le *showman*. Ses hôtes arpentent les vignes puis les caves, suspendus aux lèvres de guides-sommeliers rompus aux astuces théâtrales pour évoquer les climats, le vignoble ou la vinification sans lasser leur public. Puis ils passent à table pour une dégustation approfondie, devant des assiettes bien remplies qui contribuent à soutenir l'attention de l'auditoire...



Les verres, cinq ou dix selon la formule choisie, défilent sur des mets aux saveurs douces pour ne pas "tuer" le vin, accompagnés d'explications bien dosées sur le terroir, la géologie, les appellations, les millésimes, le nez, les arômes... Une pédagogie pratique, distillée en tirades mi-techniques, mi-spirituelles (en français ou en anglais) qui ravissent les clients, à 70 % étrangers. *"Je veux faire aimer la Bourgogne, pas seulement le vin. Les bourgognes, pas seulement les miens. Et les Bourguignons, ce qui n'est pas évident"*, résume Olivier Leflaive. En gestionnaire avisé, il finit d'écouler ses stocks dans ces dégustations au restaurant. Les bouteilles, tant qu'il en reste, sont vendues à l'issue des repas, ainsi que toute une gamme de produits dérivés dignes d'une licence américaine : assiettes, crachoirs, polos, sets de table, verres, tire-bouchons, parapluies, tabliers, carafes et même des fûts (vides) à 50 euros pièce.

Si l'homme au chapeau fait une excellente tête d'affiche, il n'est pas tout seul. En coulisse, le business tourne en famille, avec son frère Patrick président, son gendre directeur général, sa femme directrice commerciale, sa fille directrice de l'hôtel et sa belle-sœur chef cuisinière. Et à la cave ou à la vigne, le patron, habile jongleur mais pas magicien, a eu la sagesse de déléguer à des hommes de l'art : Franck Grux, le maître de chai, et Philippe Grillet, l'œnologue. *"Ils me rendent modeste. Et j'en ai bien besoin avec mon nom sur l'étiquette"*, leur concède Olivier. Franck Grux, homme de blancs (né à Meursault) avait 27 ans, en 1988, quand il a sauté le pas de la viticulture au négoce – un virage pas toujours bien considéré dans la profession – pour s'engager auprès de cet original visionnaire. *"Le nom était connu mais la maison jeune. C'était un sacré challenge."*

C'est donc le jeune viticulteur, en 1990, qui s'est attaqué à la première vigne d'Olivier Leflaive, 40 ares à arracher et replanter aux Poruzots à Meursault. Les 17 hectares actuels sont cultivés en

“JE VEUX FAIRE AIMER LA BOURGOGNE, PAS SEULEMENT LE VIN.
LES BOURGOGNES, PAS SEULEMENT LES MIENS.
ET LES BOURGUIGNONS, CE QUI N’EST PAS ÉVIDENT.”



biodynamie pour les grands crus, en bio pour les premiers crus et en agriculture raisonnée pour le reste. Franck veille aux grains : son rôle principal consiste désormais à approvisionner la maison en beaux raisins, en visitant sans relâche 140 viticulteurs et fournisseurs potentiels. Philippe Grillet, homme de rouges (né à Aloxe), n’a connu que cette maison, qui l’emploie depuis 1995. C’est Franck qui l’a choisi, après l’avoir testé à la cave, en terrain neutre chez un autre vigneron, et dans les vignes. *“Je voulais quelqu’un qui puisse communiquer, pas un palais sans langue.”*

Expliquée par Olivier, la vinification est un jeu d’enfant, hormis les harnais de sécurité et filins métalliques auxquels sont attachés les ouvriers pendant la période de fermentation chaque fois qu’ils interviennent sur les cuves. Ensuite, le boulot consisterait à ouvrir et fermer des fûts, pour houiller, bâtonner, mesurer des densités et, bien sûr, goûter. À ce stade, le patron hâbleur abandonne son ton outrageusement désinvolte, que Philippe et Franck désapprouvent d’un haussement de sourcil, et redevient sérieux pour décrire l’ampleur et la précision de la dégustation. Elle commence avec l’hiver, une fois les fermentations terminées, quand il faut “taster” 1 850 tonneaux puis recommencer. Deux, trois, quatre fois, jusqu’au moment – ô combien fragile – d’arrêter le bâtonnage ou de stopper le vieillissement.

À raison de plusieurs heures par jour, Philippe et Franck, toujours accompagnés de fins goûteurs, parfois d’un consultant, descendent chacun une rangée, en prenant des notes fût par fût. Et chacun repasse sur les pièces qui ont fait tiquer l’autre. À l’approche de l’échéance, ils sont une demi-douzaine autour de chaque tonneau, patron compris. *“Si on n’est pas d’accord, on recommence la dégustation une semaine après, à l’aveugle. Ceux qui se contredisent sont disqualifiés”,* explique-t-il. C’est à ce prix, sans artifice ni poudre aux yeux, que la maison Olivier Leflaive commence à talonner le Domaine Leflaive... Le vigneron guitariste avance sans filet, en véritable artiste. ❖ *(Bon à savoir, pages 144-145)*

