

LES FROMAGES RARES ET LE VIN

Les alliances gourmandes

POL ROGER
Une nouvelle
génération
prend le relais

FRONTON
Le rouge de
Toulouse
s'affirme

**VINS
ÉTRANGERS**
Retrouvez
le goût
bulgare !

LANGUEDOC

100 domaines qui se démarquent

- Où naissent les nouveaux styles
- Nos plus belles affaires

Grands crus
Les Américains
aiment-ils
toujours le vin
français ?

INÉDIT !

RAYAS, DUJAC, ROMANÉE-CONTI, JAMET...
Les meilleures cuvées issues de vendanges entières



HUBERT DE BILLY

VÉNÉRÉE PAR LES ANGLAIS, POL ROGER, LA MAISON DE SA FAMILLE, EST L'UNE DES PLUS BRILLANTES DE CHAMPAGNE.

Propos recueillis par Denis Saverot, Antoine Gerbelle et Audrey Dubourdieu, photos de Léo-Paul Ridet

La Revue du vin de France : Vous apportez deux bouteilles pour accompagner cet entretien, voilà qui est original. Pouvez-vous nous les présenter ?

Hubert de Billy : Je suis un représentant de la cinquième génération Pol Roger, il était normal que j'apporte une bouteille de Pol Roger. J'ai choisi un Vintage 1988 car que je suis entré dans la maison le 4 janvier 1988, année de ma première participation à l'élaboration d'une cuvée Pol Roger. À l'époque, le leader de la famille était mon grand-oncle Jean Pol-Roger, et mon père m'avait dit : « *Suis-le parce qu'il est comme les copains, il ne rajeunit pas. Il serait bon que tu participes* ». J'ai observé sa façon de travailler, de déguster. Beaucoup de gens pensent que le vin est l'œuvre d'une personne plus douée que les autres qui un jour décroche le Saint-Graal. C'est faux ! Pol Roger a plus de 160 ans, nos vins s'inscrivent dans la durée. Ils ne sont jamais l'œuvre d'une seule personne, mais le fruit du travail de toute une équipe.

La RVF : Et cette seconde bouteille : pourquoi un riesling d'Alsace signé Hugel ?

H. de B. : J'ai pris ce vin dans ma cave personnelle, où chaque bouteille incarne une personne que j'apprécie. Je suis proche d'Étienne Hugel, nous sommes de la même génération. La maison Hugel est sous-estimée en France, et en prenant ce vin, je voulais souligner le rôle des maisons de négoce en Alsace. Comme en Champagne, elles font la force d'une appellation à l'international. Ici, il s'agit de la cuvée Jubilé, un vin issu de leurs vignes du grand cru Schoenenbourg, car derrière le négociant, il y a toujours un vigneron.

La RVF : Racontez-nous votre initiation au champagne.

H. de B. : Lorsque j'ai commencé, le chef de cave s'appelait James Coffinet et mon grand-oncle Jean Pol-Roger travaillait avec lui : ils dégustaient les cuves pendant plusieurs semaines et élaboraient un archétype, une idée de ce qui pouvait se faire. Puis mon père, Christian de Billy et mon oncle, Christian Pol-Roger, venaient déguster à leur tour, vers le 15 janvier. Ils voyaient ce qu'oncle Jean et James avaient préparé. Ils proposaient alors un amalgame de leur vision et de celle de mon grand-oncle et du chef de cave. Chez nous, une cuvée naît du travail de deux équipes de dégustation qui se rejoignent à un moment, dans le respect des règles maison : pas de tailles et des millésimes issus des seuls premiers et grands crus.

La RVF : Apprécié par Churchill, Pol Roger a été servi à Londres lors du mariage du prince William et de Kate Middleton. Vous vous y attendiez ?

H. de B. : Nous-mêmes ne connaissons pas tous les dessous de ce choix. Sept maisons de champagne possèdent le *royal warrant* britannique : "By appointment to Her Majesty the Queen...". Toutes ont reçu le même appel d'offres pour ce mariage : il fallait proposer un brut non millésimé, à un *fair price*, c'est-à-dire un prix que le commun des mortels puisse s'offrir. Toute maison qui aurait proposé des vins gratuits aurait été écartée d'office. Ils voulaient être traités comme n'importe quel citoyen britannique. À la fin, nous n'étions plus que deux en lice, nous et probablement Bollinger. Vous savez, Pol Roger a une image *old money*, un peu *establishment*. Winston Churchill a commencé à boire du Pol Roger en

“L'image de Pol Roger ?
Disons... plutôt *old money*!”

A man with dark hair, wearing a dark suit, a blue and white striped shirt, and a patterned tie, is smiling and pouring champagne from a bottle into a flute glass. The glass is partially filled with champagne and has a thick head of foam. He is sitting at a dark, reflective table. In the background, there is a large window with multiple panes, some of which have textured glass. The lighting is warm and indoor.

Fiche d'identité

Nom :

de Billy.

Prénom : Hubert.

Né le : 5 décembre 1963 dans la clinique du Dr Pellot, à Épernay.

Profession : directeur commercial des champagnes Pol Roger, membre du directoire.

Signes particuliers :

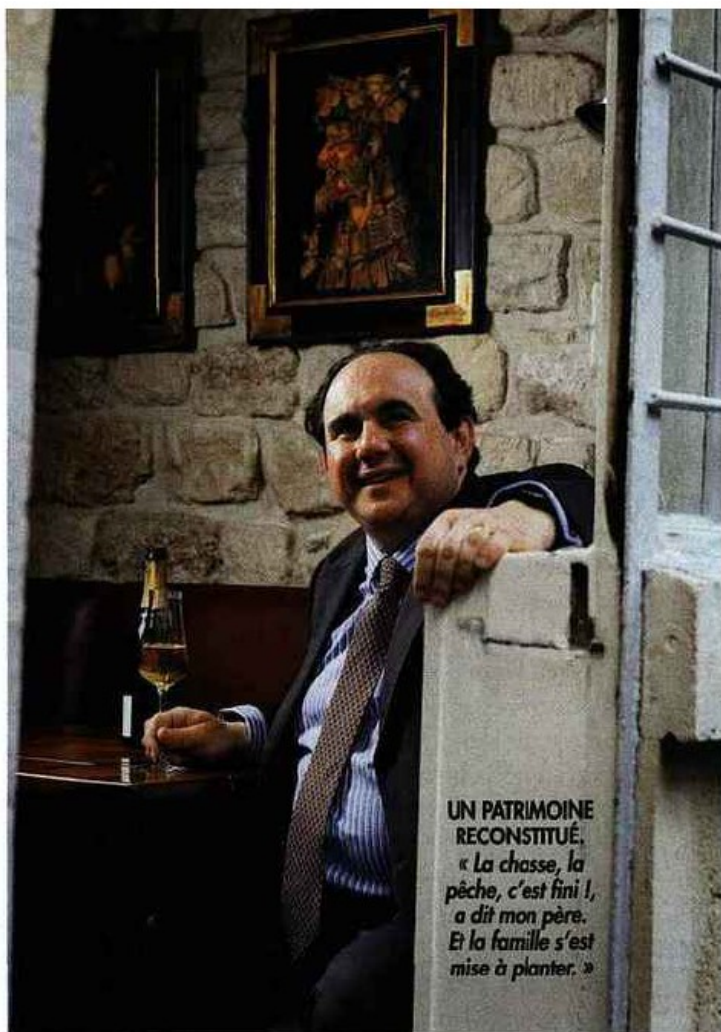
Pol Roger par son père, Perrier-Jouët par sa mère, filleul d'un Lanson, il a aussi une sœur qui s'est appelée Heidsieck. Difficile de faire plus Champenois !

Ses plus grands vins dégustés :

eiswein auslese Goldkapsel 1942 d'Egon Müller et Sassicaia 1997. « Par son velouté et sa finesse, ce dernier vin m'a offert l'une des grandes surprises de ma vie de dégustateur. »

UNE TRADITION LENTEMENT REVISITÉE.

« D'un champagne full body, nous sommes allés vers un medium body, comme disent les Anglais. »



UN PATRIMOINE
RECONSTITUÉ.
« La chasse, la
pêche, c'est fini !,
a dit mon père.
Et la famille s'est
mise à planter. »

HUBERT DE BILLY

LA FORCE TRANQUILLE DE LA CINQUIÈME GÉNÉRATION POL ROGER

appréciaient les vins, le sommelier disposait encore de beaucoup de liberté. Aujourd'hui, dans les ministères, les appels d'offres sont sévèrement réglementés. Le sommelier agit dans un cadre financier rigide, l'aspect qualitatif entre moins en compte. L'Angleterre est mieux gérée à ce niveau-là. Un exemple : nous sommes fournisseurs de l'État anglais, ce qu'on appelle là-bas le British Hospitality, en réalité un grand bâtiment où tous les ministres reçoivent. Eh bien, le sommelier et l'acheteur du British Hospitality choisissent les vins pour tous les ministères, dans le respect de certaines règles pour éviter toute contestation : le top des vins pour les ministres, une gamme en dessous pour les secrétaires d'État, etc. Mais si un ministre désire un cru plus haut de gamme, c'est à lui de payer la différence, sur ses fonds personnels.

La RVF : Des marques très puissantes de Champagne rechignent aujourd'hui à utiliser le mot "négoce". Revendiquez-vous votre travail de négociant ?

H. de B. : Certainement. Regardez Bordeaux : les maisons de négoce ont perdu du pouvoir par rapport aux châteaux. Si on leur avait laissé leurs lettres de noblesse, cela aurait profité aux appellations et à toute la région. Tout marche bien en Champagne car les vignerons ont toujours su travailler avec le négoce. Didier Gimonnet par exemple, un vigneron qui effectue un très bon travail, est aussi l'un de mes fournisseurs en raisins. J'associe dans ma cuvée son vin et celui d'autres très bons vignerons. Avant-guerre, les négociants faisaient tout, ils écrasaient un peu le vignoble ; aujourd'hui les rapports de force sont très différents et certains vignerons oublient parfois qu'il faut ensuite vendre les bouteilles, jusqu'aux antipodes. Eh bien, c'est le travail du négociant, avec son réseau. Pol Roger vend 1 600 000 bouteilles sous une seule marque ; nous sommes la seule des grandes maisons de champagne à n'avoir qu'une seule marque. Nous sommes présents dans 80 pays, très bien placés en Australie, en Suède, aux États-Unis...

La RVF : En même temps, l'une des forces de Pol Roger est aujourd'hui son vignoble...

H. de B. : Jusqu'au début des années 60, Pol Roger ne possédait pas de vignes. Maurice Pol-Roger clamait : « *La vigne aux vignerons, le vin aux négociants* ». En réalité, la vigne ne rapportait pas un sou avant-guerre et comme il adorait chasser et pêcher, tout l'argent de la famille passait dans les forêts et les fermes. Quand mon père est arrivé dans la société, au début des années 50, il a vu l'évolution du rapport des forces : sans vignes, nous n'étions plus là. Il a décrété : « *La chasse et la pêche, fini ! Maintenant il faut des vignes* ». La famille a donc défriché et planté. Aujourd'hui, Pol Roger possède 89 hectares de vignes, qui représentent 50 % de son approvisionnement. Nous sommes devenus l'un des plus gros propriétaires sur le mont Bernon, derrière Épernay, un très beau vignoble de coteaux, tout en chardonnay. Autres terres que nous avons plantées : le Clos Saint-Pierre, Berru, Nogent-l'Abbesse. Nous avons aussi racheté des vignes dans la vallée de la Marne : à Trédou, Châillon, Mardeuil... Le vignoble de Baulne-en-Brie est une création, l'idée de génie d'un oncle. Cette partie de la Champagne, très proche de

“ À Bordeaux, le négoce a perdu trop de pouvoir. ”

1906. Et les liens sont anciens avec la famille royale. Le champagne Pol Roger était très apprécié de Diana. C'est la même chose pour les princes Harry et William. Bill Gunn, longtemps président de Pol Roger Limited, était président des Royal Warrant Holders, le cercle qui réunit tous les fournisseurs de la reine.

La RVF : Et le prince Charles ?

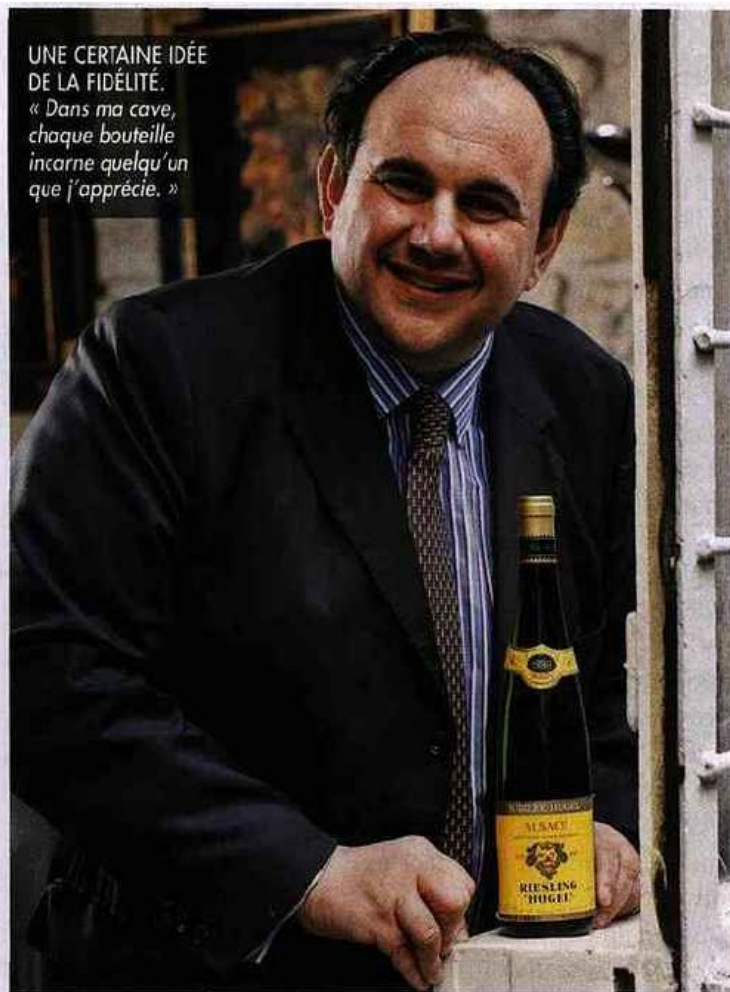
H. de B. : Il n'a donné son warrant qu'à une seule maison de champagne, Laurent-Perrier, grâce aux relations que Bernard de Nonancourt entretenait avec lord Mountbatten. Ce dernier avait conseillé au prince Charles, son filleul, de choisir une maison de champagne qui le soutiendrait dans ses activités futures. Depuis, le prince n'a plus jamais donné son warrant. Aujourd'hui, il soutient les vins "bio" et la biodynamie, mais il n'existe aucune grande marque de champagne "bio" pour l'approvisionnement.

La RVF : En France, est-il aisé de fournir les caves de l'Élysée, de l'Assemblée nationale... ?

H. de B. : C'est plus compliqué en raison des aléas politiques. Pendant des années, les ministères ont fait ce qu'ils voulaient de leurs enveloppes. Il suffisait que le ministre aime une marque et hop ! vous étiez fournisseur du ministère. À l'Élysée, à l'époque de Valéry Giscard d'Estaing ou de François Mitterrand, qui

UNE CERTAINE IDÉE
DE LA FIDÉLITÉ.

« Dans ma cave,
chaque bouteille
incarne quelqu'un
que j'apprécie. »



“La cuvée Winston
est présentée
à Mary Soames.”

Château-Thierry, n'était guère plantée bien que faisant partie de l'appellation. Mon oncle, mes parents ont réussi à acheter tout le coteau dans les années 70. Ils y ont planté du meunier, du pinot noir et du chardonnay. Seul le premier a convaincu. Mieux vaut d'ailleurs un bon meunier qui fait son travail qu'un chardonnay mal planté. Il apporte alors au champagne une certaine rondeur, un velouté, une structure. Il y a ainsi un tiers de meunier dans notre champagne non millésimé, ainsi que dans les cuvées Pure et Rich, et c'est nécessaire.

La RVF : Comment définir le style de vos vins ?

H. de B. : Longtemps, nous avons délaissé le chardonnay. Le pinot noir était mieux représenté du fait de notre important marché anglais, et nous avions un peu de meunier. Jusque dans les années 60, il se buvait beaucoup de demi-sec au dessert. Le brut accompagnait les repas, comme le faisait Churchill, qui buvait du whisky en apéritif, du cognac en digestif et du champagne à table. La maison produisait donc des champagnes assez corpulents, vieilliss sous bois. Seulement voilà : la tradition, c'est bien, mais il faut aussi

HUBERT DE BILLY

LA FORCE TRANQUILLE DE LA CINQUIÈME GÉNÉRATION POL ROGER

comprendre l'esprit du temps. Mon père a senti que les choses évoluaient, que le champagne à l'apéritif gagnait du terrain, qu'il allait falloir changer notre style. D'un *full body*, nous sommes donc allés vers un *medium body*, comme disent les Anglais. Pour cela, on a intégré un peu plus de chardonnay. Et pour répondre aux clients qui réclamaient un champagne d'apéritif, nous avons créé le blanc de blancs à la fin des années 50, un produit de niche.

La RVF : Et Pure, votre cuvée non dosée ?

H. de B. : L'état d'esprit général de la maison penche toujours en faveur des vins correctement dosés. Nous avons certes légèrement baissé le dosage du brut, mais nous ne descendrons pas plus bas, les Anglais n'apprécieraient pas. Toutefois, à l'intention de nos clients qui souhaitaient un champagne non dosé, nous avons créé une cuvée spéciale, Pure, en 2007. C'est un vin plus difficile, un vin de connaisseur. Il faut un bon sommelier pour le servir à la coupe dans un restaurant, plutôt dans des pays comme la France ou l'Italie, par exemple.

La RVF : Pure n'a pas de succès aux États-Unis ?

H. de B. : Aux États-Unis, nos importateurs voulaient proposer Pure à la coupe dans les Ritz-Carlton. Nous avons refusé parce que ce champagne est à l'exact l'opposé du goût américain. Là-bas, si une cliente demande une coupe de champagne dans un hôtel, elle ne va pas forcément recevoir d'explications détaillées. Et si on lui sert Pure sans commentaire, neuf fois sur dix, cette cliente sera désarçonnée. Nous avons donc dit non pour le Ritz-Carlton, qui réclamait une cuvée exclusive. Il faut parfois savoir dire non au client.

La RVF : Est-il facile de faire évoluer une maison dans le respect des traditions, de son identité ?

H. de B. : Depuis soixante ans, nous avons fait un peu de chemin. Nous avons commencé par supprimer le recours à la fine de Champagne (assemblage de premiers crus de cognac, *ndlr*) qui, dans toutes les maisons, était utilisée pour renforcer la liqueur. Le tonneau aussi a disparu (le dernier a été utilisé en 1975), puis la cuve en béton. La première cuve inox est arrivée en 1985, le 100 % inox date de 2012. En termes de cépages, ce sont les meuniers qui ont le plus progressé chez nous, puis les chardonnays. Les pinots noirs, eux, ont baissé en proportion. Quant au style de la maison, le brut Réserve en est le garant. La cuvée Winston, elle, résulte d'un choix philosophique plus que de la logique pure. L'idée était de produire un vin hors normes, issu de grands crus exclusivement, un vin que sir Winston Churchill aimerait boire s'il était encore vivant. La première bouteille de la cuvée Churchill est d'ailleurs toujours présentée à Mary Soames, la fille de Churchill, dernière représentante de sa génération. Le premier millésime, 1975 en magnum, a été vendu en Angleterre, puis le 1979 en Angleterre et aux États-Unis. Les importateurs des autres marchés l'ont alors réclamée. Nous ne voulions pas en vendre en Allemagne, pensant que ce n'était pas « historiquement correct ». Mais les Allemands ont protesté : « C'est de l'histoire ancienne, nous le vendrons sans aucun problème ! ». ■