

ÉGLY-OURIET ● ALBERT BOXLER / LAURENT BARTH ● BANDOL ● SAINT-PÉRAY ● LIONEL OSMIN

LA REVUE DU vin DE FRANCE

larvf.com

BANC-TEST
QUELS VERRS
POUR LES
BOURGOGNES
BLANCS ?

52 ROSÉS SENSATIONNELS

Nos flacons fétiches
pour éclairer
votre été

NOS 50 MEILLEURS CIDRES D'ARTISANS

Sommaire

Jun 2024

Grand Entretien



8 Lionel Osmin

Négociant et chantre des cépages pyrénéens, propriétaire à Jurançon, Fronton, Marcellac, le co-actionnaire du Clos Joliette raconte comment il échappe à la crise

En direct dans le vignoble

14 Les actus du vin

- La Bourgogne amorce une baisse des prix, enfin !
- Muscadet et métal : climat électrique au festival Hellfest !
- Le "vin durable", tout sauf un long fleuve tranquille
- Restaurateurs, cavistes, particuliers... un nouvel outil pour gérer sa cave
- Économie : boom des vins à plus de 20 € dans la grande distribution
- Dans le Paysaisois, l'art monte aux arbres

37 Le courrier des lecteurs



Lionel Osmin, négociant et propriétaire :
« Le Sud-Ouest n'est pas reconnu à sa juste valeur ».

Baisse historique des prix

Révolution à Bordeaux

Foncez sur le millésime 2023

310
VINS NOTÉS
ET
COMMENTÉS

L 13477 - 681 S - F : 7,50 € - RD



Grand entretien

Lionel Osmin

« Le Sud-Ouest n'est pas reconnu à sa juste valeur »

Négociant et chantre des cépages pyrénéens, propriétaire à Jurançon, Fronton, Marcillac, co-actionnaire du Clos Joliette, ce conquérant béarnais échappe à la crise. Comment fait-il ?

Propos recueillis par Alexis Goujard et Denis Saverot. Photos : Thierry Legay

Lionel Osmin, votre définition du Sud-Ouest viticole ?

Une mosaïque de terroirs, de climats, de paysages, de cultures, un patrimoine architectural et gastronomique singulier et des cépages autochtones qui donnent énormément de personnalité aux vins. Le terroir est vaste, de la façade atlantique aux contreforts du Massif central, des Pyrénées à la Dordogne. Cette mosaïque est unique en France, sans doute dans le monde.

Le vin, c'était naturel dans votre famille ?

Oui et non. Mon père était bijoutier à Oloron-Sainte-Marie. Nous n'avions pas de vignes, mais il aimait le vin, il était membre d'un club de dégustation. Avec ses amis, ils ne buvaient que des bordeaux. J'ai été biberonné aux verticales de Montrose, Cos d'Estournel, Margaux, Pétrus, Cheval Blanc, encore abordables en ce temps-là. Pourtant, le vin qui m'a le plus marqué, c'est la cuvée Marie de Charles Hours, au Clos Uroulat.

Et pourquoi ?

Jusqu'à-là, à Jurançon, on ne se préoccupait que des moelleux. Les secs, on les faisait les années où le raisin ne mûrissait pas. Cette cuvée fut l'un des premiers secs soignés, élevés avec de l'ambition à Jurançon. Son gras, sa constitution m'ont fasciné. Connaître l'homme qui le faisait m'interpellait encore plus.

Et comment connaissiez-vous Charles Hours ?

Mon père et lui étaient amis. Quand j'ai entamé mes études à Toulouse, à Purpan, mon premier stage, je l'ai fait chez Charles. C'était en 1996. Je suis resté trois mois, la lumière s'est allumée.

Votre destin a basculé ?

Il s'est passé quelque chose... je ne l'ai jamais raconté. Charles Hours a perdu son fils, Peio. Et moi, mes parents divorçaient.

Ça nous a liés. Avec Charles, on a voulu acheter une vigne dans un village de Jurançon. Là, mon père m'a dit : « Je ne t'ai pas payé des études pour que tu t'installes à Cardesse ! ». Et Charles, lui, a rétorqué : « Lionel, un jour, il faut tuer le père ». Ils étaient très amis.

Cette vigne à Cardesse, vous l'avez achetée ?

Non. À Toulouse, mon professeur d'œnologie était Pierre Casamayor, l'un des piliers de La Revue du vin de France...

Un vaillant ! Pierre est parti en retraite le jour de ses 80 ans.

À l'époque, Pierre Casamayor animait un groupe de vigneron du Sud-Ouest, le Club de la Barrique neuve. Aujourd'hui ça fait rire, mais c'était une révolution. Grâce à lui, j'ai côtoyé les meilleurs, les Brumont, Ramonteu, Laplace, Ducourneau, Grassa, Darroze, Conti, Fourtou, Verhaeghe, Plageoles, Escarret...

Et comment avez-vous commencé à vendre du vin ?

Je parlais plusieurs langues, j'ai créé un bureau export, Accents & Terroirs. Et je suis devenu ambassadeur de leurs vins à l'étranger. C'était le premier collectif commercial du Sud-Ouest, tous les vigneron étaient actionnaires.

Tout a marché tout de suite ?

Oh non ! Lors de mon premier Vinexpo à New York, je me revois pleurer dans mon hôtel. Je n'avais pas vu un pelut.

Où aviez-vous appris les langues ?

Mon grand-père était espagnol, ma mère institutrice. Chaque été, mes parents m'envoyaient en Angleterre.

La suite ?

J'ai proposé aux vigneron de lancer nos propres cuvées

Lionel Osmin. Né le 21 juillet 1976 à Oloron-Sainte-Marie. Signes particuliers : recrute à un rythme accéléré. Il vient d'embaucher un directeur technique et associé, l'œnologue et ultra-trailer Fabrice Dubosc (ex-Alain Brumont) ; un directeur général, le Franco-Canadien Thierry Trouillet (ex-Cultura) ; un responsable du marché US, Clément Gaspard ; un directeur technique, Pierre Vital (ex-Edeis)... Il élabore aussi des bières artisanales bio à Pau (Basseurs Unis). Les vins qui l'ont marqué : les grands rieslings d'Egon Müller, les syrahs de Jamet, hyper fraîches, très florales. Les vins de Jean-Marc Grussaute, les blancs des Rioupeyrou à Irouléguy. Les malbecs élégants de Pascal Verhaeghe, au château du Cèdre. À l'étranger, le sangiovese de Ricardo Campinoti, au domaine La Ragnaie. À Jerez, la manzanilla Fina Miraflores des Bodegas De la Riva. Et les grenaches noirs infusés, très digestes de Marelise Niemann chez Momento, en Afrique du Sud.



Né sans vignes,
il a eu la révélation
de sa vocation
chez Charles Hours,
au Clos Uroulat, à Jurançon.
Il vend aujourd'hui deux
millions de bouteilles par an.

sur certains marchés. On a lancé un vin de Gascogne au Québec. Puis on a passé 45 000 bouteilles de fronton sur Cathay Pacific, un exploit. Je voulais aller plus loin, créer une société, La Compagnie des vins de Pyrène. Tout le monde n'a pas suivi. Alors en 2010 on a créé Lionel Osmin & Cie. À l'origine, c'est un trio : Damiens Sartori, Benoît Vettorel et moi. Aucun de nous n'était fils de vigneron, nous étions sans patrimoine, mais on voulait faire du vin. On a démarché des vignerons, certains nous ont confié leur vendange. Damiens avait fait Agro Montpellier et vinifié les tannats magnifiques de la famille Laplace, au château d'Aydie. Il m'a rejoint pour superviser les vendanges et les vinifications. Je m'occupais du commercial et de l'export. Jusque-là, tout n'était que du négoce, et je le revendique !

Vous avez douté ?

Une phrase de Churchill m'a guidé : « *La réussite, c'est aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme* ».

En 2024, Lionel Osmin & Cie, c'est deux millions de bouteilles dont 50 % à l'export, 45 personnes, une trentaine de cuvées, des armagnacs, des propriétés. Comment avez-vous fait ?

On se développait, à un moment, il a fallu sécuriser la production. Des opportunités se sont présentées. En 2017, on a pu acheter le domaine Berthoumieu de Didier Barré, à Madiran. On ne pouvait pas y aller seuls, les Bortolussi, du château de Viella, nous ont épaulés. Les filles d'Alain Bortolussi, Claire et Marion, pilotent la partie viticole, nous gérons la vinification, la distribution, le partage des stocks.

C'est tout ?

En parallèle, on a renforcé notre collaboration avec la famille Barrère, à Jurançon, sur Lahourcade. Les Barrère sont propriétaires du domaine Lahitte, du Clos de la Vierge et du Clos Cancaillaü. Là aussi, on a commencé à s'occuper de la partie vinification et distribution des vins. Jusqu'en 2019, Cancaillaü ne produisait que des moelleux. On y fait des secs fabuleux désormais, à la mesure du Clos Joliette ! En 2016-2017, nous avons rejoint la famille de Michel Guérard sur leur château de Bachen. On y a créé La Dune, un rosé ambitieux.

Et Fronton ?

En 2022, l'un de nos partenaires, Guy Salmona, du château Lauroux, vendait sa propriété. 55 hectares de vignes en bio depuis douze ans. Nous l'avons reprise.

Vous avez de la chance, non ?

Là je pense à Thomas Jefferson : « *Je ne crois pas beaucoup à la chance, mais plus je travaille, plus elle me sourit* ». C'est exactement ça.

Et aujourd'hui ?

Tout s'accélère. Nous allons racheter onze hectares à Marcillac, huit de mansois et trois de chenin. Nous avons un gros projet à Cahors, 17 ha dont cinq excellents sur les terrasses 3 et 4. Avec, en parallèle, des réflexions avancées à Irouléguy.

« J'ai été biberonné aux verticales de Margaux, Pétrus Montrose... »

Quel appétit d'ogre !

Notre ambition est de sécuriser les raisins, d'écrire une histoire durable. Ici, il faut s'engager. Comme partenaire de distribution mais aussi en portant le foncier. Chaque semaine, on nous appelle pour nous vendre des vignes fabuleuses.

Les cépages autochtones, c'est l'emblème du Sud-Ouest ?

Bien sûr ! Nous avons les cépages de Gascogne dits populaires, le colombard, le gros manseng et l'ugni blanc même s'il n'est pas spécifique au Sud-Ouest. Ajoutons le baco et la folle blanche pour les armagnacs. Viennent ensuite le petit manseng, le malbec et le tannat qui, sans être confidentiels, sont très qualitatifs. Ou encore des cépages plus rares, la négrette, le mansois, le braucol, le prunelard, le petit courbu ou le baroque en blanc, des variétés à haut potentiel pas reconnues à leur juste valeur.

Quelles sont leurs qualités ?

Les mansengs, le petit et le gros, font de grands blancs identitaires lorsqu'ils viennent de terroirs réputés comme Jurançon et Irouléguy. Leur fraîcheur, leur énergie leur donnent une dimension particulière. À Marcillac, le mansois donne des vins très digestes, dans un profil typé cabernet franc. L'acidité modérée et le caractère aromatique de la négrette donnent des rosés gourmands. Le malbec a un gros potentiel, c'est évident. On doit être les seuls à le savoir puisque ce sont les Argentins qui l'ont fait connaître à travers le monde...



Depuis avril 2024, Lionel Osmin et ses associés sont copropriétaires du fameux Clos Joliette, à Jurançon, avec Valérie Scohy, la fille de Michel Renaud.



Damiens Sartori (à g.),
Lionel Osmin
et Fabrice Dubosc
le dernier arrivé
(ex-Alain Brumont).

Et les autres cépages du Sud-Ouest que vous adorez ?

Le courbu, le bouysselet, le mauzac, le loin de l'œil comme l'ondenc ont beaucoup de personnalité dès que les vignes ont un peu d'âge et sont plantées sur des bons sols, bien travaillés. La folle blanche donne des eaux-de-vie d'une distinction dingue tandis que la corpulence, l'onctuosité et l'intensité des armagnacs issus de baco ne sont plus à démontrer... Le Sud-Ouest est un univers ampélographique en soi, le résumer en quelques mots est très difficile. S'il y a un trait d'union, c'est peut-être la fraîcheur atlantique, liée à notre géographie.

Vous êtes négociant et propriétaire. Où se situe la frontière ?

Eh ! Là vous me parlez de statut juridique... Et moi je suis un utopiste qui déteste les clivages. J'ai autant de plaisir à discuter avec un négociant, un propriétaire, un coopérateur. Ce qui m'intéresse, ce sont les personnes derrière : partage-t-on une vision commune, a-t-on envie de faire progresser notre cause ?

D'accord mais les amateurs, eux, font la différence, non ?

Quand vous allez déjeuner chez Guy Savoy, vous lui demandez s'il est propriétaire des murs ? Pour faire du bon vin, c'est pareil. Il faut du bon raisin donc un bon matériel végétal sur des terroirs de qualité. Et la main de l'homme pour magnifier ça. Le statut juridique, on s'en fiche, non ?

Et le bio ?

L'enjeu est de produire de la façon la plus saine, la plus durable possible, pour la vigne, ceux qui la travaillent, pour les sols et les consommateurs. Mais l'an passé, sur Laurou et sur Berthoumieu, en bio, on n'a produit que dix hectolitres par hectare. Il était tombé 1750 mm d'eau sur Jurançon... Alors on avance sans dogme, avec humilité. On cherche l'équilibre entre ce qui est durable, sain et économiquement réaliste. Sans rien lâcher. À Cancaillaü, l'objectif c'est zéro chimie dans cinq ans.

Importer des vins étrangers, ça vous apporte quoi ?

Un ballon d'oxygène. Quand on visite les restaurateurs, les cavistes en France et à l'étranger, on goûte les vins disponibles sur le marché. Pas toujours les meilleurs. Il y a six ans, nous avons lancé Les Passeurs de vins avec Imanol Harinordoquy. Avec Olivier Poussier et Paz Levinson, deux sommelières, nous lançons un nouveau projet : aller chercher des vins plus exclusifs tout en nourrissant notre base de données en dégustation.

C'est-à-dire ?

Quand tu goûtes des grands rieslings allemands, des grenaches noirs d'Afrique du Sud, des assyrtikos de Santorin, les sangiovese de Riccardo Campinoti à Brunello di Montalcino, tu réfléchis. Quand tu dégustes les plus beaux nebbiolo italiens, tu n'appréhendes plus la vinification du tannat de la même manière. Nous, on se dit : nos malbecs, nos tannats, nos petits mansengs, nos mansois, ne pourrait-on pas les interpréter autrement ? Tout cela nous amène des idées fraîches, de la profondeur. Ça montre que tout est possible.

Il y a encore des pépites à découvrir de par le monde ?

Allez en Angleterre : il y a bien plus d'importateurs de vins du monde qu'en France. Chez nous, les vins étrangers, c'est entre 2 et 3 % du marché, surtout à destination des diasporas portugaise, espagnole, via la grande distribution. Une dizaine d'opérateurs a une lisibilité nationale, quelques spécialistes effectuent un travail d'orfèvre, mais dans leur coin. On n'est qu'au début de l'histoire.

Et les jeunes, ils s'intéressent aux vins étrangers ?

Tout change. Ceux qui ont entre 40 et 60 ans ont connu le vin dès l'enfance, à table, à la maison. Ce n'est plus vrai. La jeune génération, c'est une démarche volontaire. Plus ils voyageront, plus ils auront envie d'aller voir ailleurs. Lorsqu'ils reviendront de Barcelone, du Cap ou de Turin en ayant bu des vins délicieux, ils voudront les retrouver en France. Du moins tant qu'on ne fait pas le bilan carbone de nos déplacements en avion.

Le Clos Joliette 2001 vient de décrocher un 100/100 dans le Wine Advocate. Ça change quoi ?

Autant que cet entretien avec vous dans La RVF. Ça ne change rien pour nous mais ça change tout.

Que voulez-vous dire ?

Ça change le regard des autres sur nous. Depuis cinquante ans, il y a six ou sept 100/100 Parker par an, tous ou presque situés dans les vignobles historiques. En un demi-siècle, il n'y en avait eu qu'un dans le Sud-Ouest, à Monbazillac : Tirecul La Gravière 1995, la cuvée Madame. La bonne nouvelle, c'est ça : les connaisseurs des grands vignobles traditionnels s'intéressent désormais à de futurs bastions. Quand on a la chance d'avoir le Clos Joliette entre les mains, de le partager, on sait qu'à Jurançon le petit manseng fait de grands blancs. Vous aussi vous le savez : en 2023, La RVF n'a-t-elle pas distingué Jean-Marc Grussaute "Vigneron de l'année" ? ●

« Demandez-vous
à Guy Savoy
s'il est
propriétaire ? »