

Les Wineries du Rhône

Grandes Serres



GRANDES SERRES, MASTER BLENDER

Samuel Montgermont se définit comme assembleur. Assembleur de cuvées, de terroirs et de cépages. C'est aussi un agitateur, de lignes et d'immobilisme...

Stratégie in situ

Il se multiplie pour mieux s'enraciner. Cairannais à Cairanne. Gigondassien à Gigondas, Châteauneuvois à Châteauneuf-du-Pape. **Sur chacun de ces terroirs, Samuel Montgermont a créé des wineries Grandes Serres, implantées au cœur des vignobles qu'elles vinifient.** D'abord parce qu'on gagne en qualité en transportant des raisins plutôt que des vins finis. Et ensuite, pour être proche du vignoble, le sentir, le comprendre, s'y sentir chez soi. « Tant que je n'étais pas implanté à Gigondas, je n'avais pas accès à l'identité et à l'image d'un négociant gigondassien », assure-t-il. La grande différence entre une Winerie du Rhône et une winery anglo-saxonne tient à l'importance de la dimension terroir dans son travail et sa philosophie.

Besoin de grandir

Parmi les projets qui lui tiennent à cœur, la création du premier monopole à Châteauneuf-du-Pape avec le Clos Saint Patrice, grand cru au XVIIIe siècle. Un monopole dans le sens bourguignon du terme, c'est-à-dire un lieu-dit identifié, clos, protégeable juridiquement, entre

les mains d'un seul propriétaire. Après l'autorisation de la mairie et du cadastre de reclasser le clos, les murs ont été remontés et les ambitions affichées : franchir un palier en statut et en notoriété. Samuel sait très bien le style de vin qu'il veut et peut faire ici : des vins plus fins, plus élégants, des extractions légères, une vinification en vendanges entières pour constituer une colonne vertébrale au vin, et enfin en laissant infuser une matière première noble. « Châteauneuf-du-Pape est une très belle appellation, mais qui a perdu un peu de sa suprême. Entre les deux guerres, dans les cartes des restaurants, vous aviez grand cru Châteauneuf du Pape ou « tête de cru », puis premier cru Hermitage ou Cote Rôtie. Châteauneuf était au-dessus. Aujourd'hui, la hiérarchie se trouve inversée. Que s'est-il passé ? A-t-on eu une absence ? Si l'on s'oriente vers ces notions de classification de terroirs, là, on parle dans la cour des grands ».

Faire bouger les lignes

Autre vignoble qui le passionne : Cairanne, un jeune cru qui doit réussir son histoire.

Il a mis en place un modèle qui fait grincer quelques dents : une alliance négociant / coopérateurs inédite qui se traduit par la mutualisation de la cave coopérative. Le deal est simple : les coopérateurs gardent toute leur liberté et autorisent les Grandes Serres à utiliser les outils qui sont mutualisés. En échange, le négociant amène sa lisibilité des marchés et son expertise technique. « Quand on a commencé le projet en 2014, raconte-t-il, les vigneron de la coopérative étaient rémunérés 90 € l'hecto, quand le Cairanne se vendait 225. Je ne sais pas si l'on va tout réussir, c'est encore un peu tôt. Mais ce que je peux vous dire, c'est qu'à la fin des vendanges, j'ai vu des gens qui avaient le sourire.

**Samuel
Montgermont,
Directeur Général
de la Maison
Les Grandes Serres
et vice-président
de l'UMVR**



**Maison créée
en 1813.**
23 salariés.
42 890 hl commercialisés.
CA 2016 : 23 m€
dont export : 12 m€.
Marques : Blason du
Rhône, Grandes Serres,
Rémy Ferbras...



**« Dans notre
métier, comme
dans beaucoup
d'autres, c'est
l'humain qui
compte. Quand
vous mettez
l'humain en route,
rien ne l'arrête. »**

Tirer vers le haut

Les vinificateurs de la vallée du Rhône, c'est-à-dire ceux qui élaborent leur vin à partir de raisins achetés, il y a quinze ans,

on les comptait sur les doigts des deux mains. Aujourd'hui, ils sont plus de soixante.

« C'est un nouveau métier, assure Samuel Montgermont. La production et la coopération ne doivent pas en avoir peur. Travaillons ensemble ! ».

Dans la vallée du Rhône, les producteurs se sont interdits la classification en crus. La seule chose que l'on peut écrire, c'est « cru des Côtes du Rhône ». « Mais cela, dit Samuel, mon importateur américain n'en veut pas parce que son client ne comprends pas la différence entre cru des Côtes du Rhône et Côtes du Rhône sans notion de cru. Un Bourgogne pinot noir se vend plus cher qu'un Côtes du Rhône et pourtant le Côtes du Rhône peut être aussi bon. Mais c'est aussi parce qu'il existe des Gevrey Chambertin ou des Richebourg et que par conséquent l'appellation régionale bénéficie de cette notoriété. zSi l'on tire vers le haut cette notion de cru de la vallée du Rhône, on gagnera tous ».



Grandes Serres

84230 Châteauneuf du Pape
+33 (0)4 90 83 72 22
samuel.montgermont@m-p.fr
www.grandesserres.com

Contact UMVR

+33 (0)4 90 27 24 16 / 18
presse@umvr.fr
www.umvr.fr