



VIN
LE DOMAINE D'ARAUJO,
UNE PÉPITE DE LA NAPA
VALLEY SOUS PAVILLON
FRANÇAIS

VIN

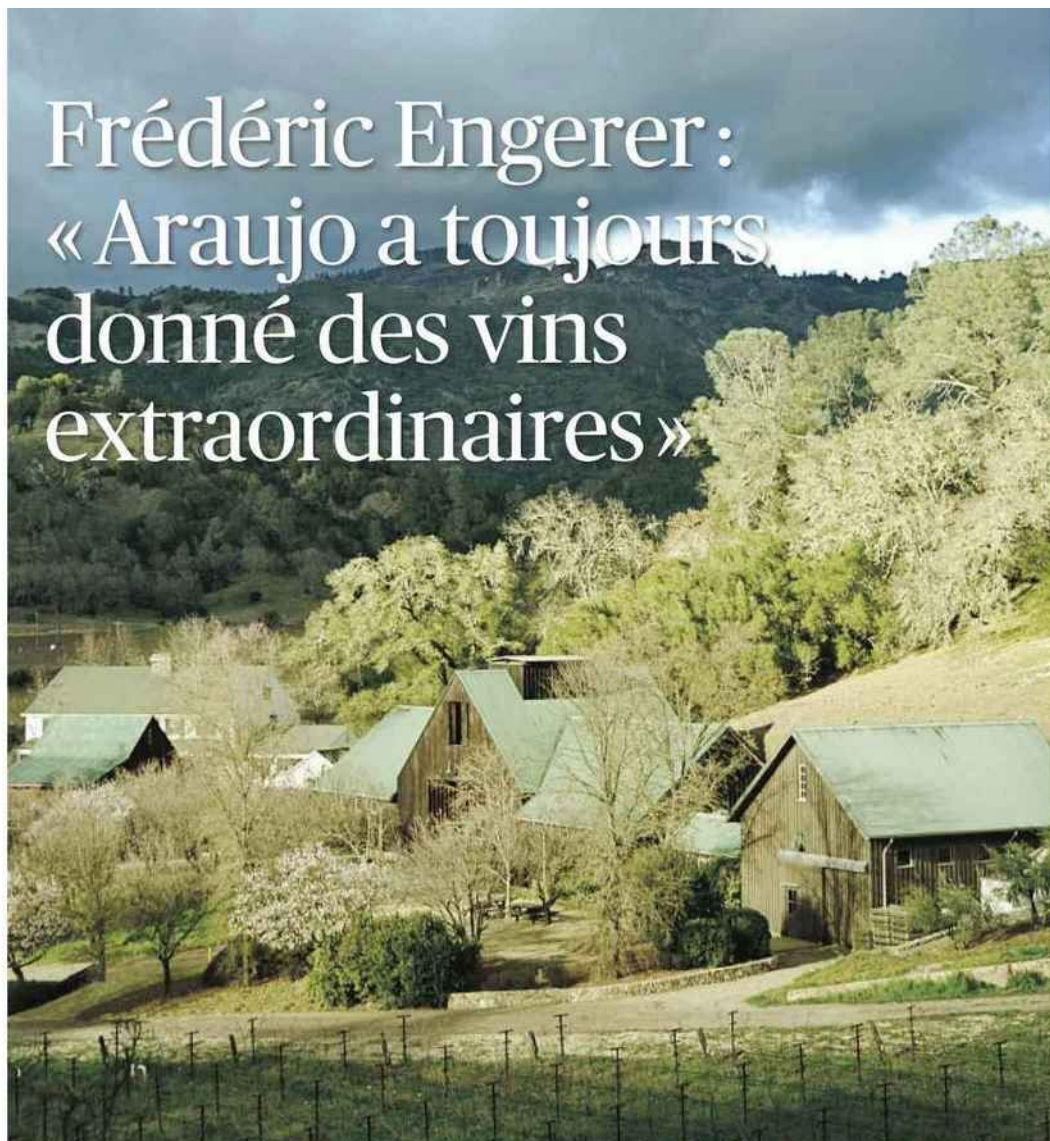
ENTRETIEN

La famille Pinault a acquis en 2013 le prestigieux domaine Araujo situé en Californie, dans la Napa Valley. Et compte bien le sublimer. Rencontre avec son directeur.

I

PROPOS RECUEILLIS PAR
STÉPHANE REYNAUD
sreynaud@lefigaro.fr

Il s'agit d'une des pépites de la Napa Valley, en Californie. Le domaine, installé au nord-est de cette région, fut planté en riesling et zifandel dès 1886. Depuis les années 1960, il est reconnu pour la qualité de son cabernet sauvignon, un des cépages iconiques de la région. Bart et Daphne Araujo en firent l'acquisition en 1990 et passèrent progressivement la production en biodynamie. La propriété compte 16 hectares situés à l'est de Calistoga et produit aujourd'hui quatre types de vin, dont un cabernet sauvignon Eisele Vineyard (rouge) de haute volée, un syrah, un sauvignon blanc et un viognier. Frédéric Engerer, également à la tête de Château Latour, premier cru classé de Bordeaux, du domaine d'Eugénie à Vosne-Romanée et de Château-Grillet (Rhône), assure aujourd'hui la direction de ce domaine, racheté l'an passé par la famille Pinault.



Le domaine Araujo contribue depuis les années soixante à la bonne réputation de la Napa Valley. DR

LE FIGARO. – Pouvez-vous présenter le domaine Araujo ?

Frédéric ENGERER. – C'est un lieu assez original qui est passé dans les mains de plusieurs propriétaires successifs. Certains vendaient leurs raisins. Les derniers, la famille Araujo, quant à eux, vinifiaient en tant que propriétaires récoltants. Mais quelle que soit la personne aux commandes, cela a toujours donné des vins assez extraordinaires. C'est comme cela qu'on mesure un lieu singulier... Plusieurs personnes se succèdent, des viticulteurs différents, des « winemakers » différents, et le lieu est toujours aussi exceptionnel.

Comment avez-vous choisi cet endroit ?

Cela fait une quinzaine d'années que je vais en Napa Valley pratiquement chaque année. Cette région m'a toujours fasciné. Ici, on est en pleine Napa, sur Silverado Trail, la route qui traverse tous les villages connus, dont Rutherford et Saint Helena, qui est un peu le Pauillac local. Si on compare avec la géographie du Médoc, nous serions encore plus haut, à Saint-Estèphe. Le lieu est complètement encaissé entre les montagnes. Le domaine est exposé sud-ouest, nord-est.

Qu'est-ce que vous cherchez là-bas ?

Notre démarche est de reconnaître de grands terroirs, de les mettre en valeur et, quand ils ont déjà été bien travaillés, si possible de les améliorer... En l'occurrence, Araujo est une propriété qui jouissait

déjà d'une renommée indiscutable. Nous avons rencontré les propriétaires, Bart et Daphne Araujo, et nous leur avons fait une offre. Et cela a fonctionné.

Quelle est la spécificité du vin de la Napa Valley ?

Ce sont des structures de maturation différentes, ce sont des épaisseurs de peau différentes, ce sont des écarts de température entre le jour et la nuit énormes

« La demande américaine est énorme. Toute la production pourrait rester aux États-Unis... »

dont nous n'avons pas l'habitude. Là-bas, on peut enregistrer entre 35 et 40 °C dans la journée, mais la température descend à 10 °C la nuit, donc c'est un peu comme si vous mettiez vos raisins dans le frigo chaque soir. C'est très intéressant, parce qu'il y a à la fois des excès et, de l'autre côté, on garde bien la fraîcheur et l'acidité la nuit, donc l'équilibre des deux est au final assez proche de ce que nous connaissons.

Le marché local semble très prometteur...

La dernière composante de cette belle région, c'est toute cette Silicon Valley, à deux pas, avec tous les grands groupes, Google, Intel... Bordeaux s'est construit avec un marché anglais et allemand, nord-européen, et, pour se développer, il faut toujours avoir un marché. La Cali-

fornie est un marché au sens de la consommation, mais aussi pour tous les grands événements de bienfaisance que les Américains apprécient. Il y a des gens qui peuvent suivre financièrement. Nous avons donc toutes les composantes d'une très grande région viticole de demain.

Voulez-vous dire que la demande américaine est extrêmement forte ?

La demande américaine est énorme. Donc toute la production pourrait rester aux États-Unis, finalement. Je n'imagine pas qu'on puisse développer beaucoup le marché français avec des vins américains, mais, sur des marchés comme Londres, la Suisse, l'Allemagne et, bien sûr, Hongkong, Singapour, je pense qu'il y a quand même un peu de marge.

Qui va diriger le domaine au quotidien ?

Nous avons nommé quelqu'un de jeune qui va s'occuper de la propriété. Il n'est pas du tout connu dans le monde du vin. Il s'appelle Winston Cheng. C'est un Américain, mais d'origine asiatique. Un garçon au profil vraiment incroyable, qui, je pense, va nous mettre la propriété sur une autre planète. Sinon, l'équipe mélange Américains et Français.

Alors, le patron, c'est M. Winston Cheng ?

Oui, et puis moi. Je m'y rends le plus possible, c'est-à-dire tous les mois et demi environ.

Envisagez-vous de réaliser des travaux ?

Non. Il y a un petit problème de capacité. Il faudrait seulement que nous agrandissions un peu le cuvier.

L'accueil en Californie a-t-il été chaleureux ?

Globalement, j'ai vu plus de sourires quand nous sommes arrivés en Californie que quand nous sommes allés en Bourgogne. Mais, au bout du compte, quel que soit l'endroit, vous êtes respecté quand vous faites du bon vin. ■