

viticulture

L'homme qui a donné au Priorat

Il y a trente ans, ce vignoble espagnol ne valait plus rien. Aujourd'hui, il produit les meilleurs crus du pays, grâce au travail de René Barbier. Reportage.

Par **Thierry Vial, Espagne**
Photos **Rafael Arocha**

Une terre aride, des villages vidés de leurs habitants, des maisons en ruine, quelques vignes cultivées sans conviction. C'est le paysage que découvre le Français René Barbier lorsqu'il arrête son camping-car un jour de 1978 dans la région du Priorat, à 70 kilomètres au sud de Barcelone. «Je venais souvent me balader par ici. Un jour, mon beau-père m'a proposé d'investir un peu d'argent dans un bien foncier. J'ai saisi l'occasion et nous avons acheté une maisonnette en ruine dans le hameau de Gratallops et quelques champs aux alentours pour trois fois rien, à peine 6000 euros pour 10 hectares.»

A l'époque, certains propriétaires étaient prêts à donner leurs terres dans ce coin d'Espagne où un puceron ravageur, le phylloxéra, avait gommé des milliers d'hectares

de vignes au début du XX^e siècle, tuant du même coup des dizaines de cépages différents. Seuls les plus costauds ont survécu, à savoir le grenache et le carignan, des variétés très peu cotées à l'orée des années 1980.

Malgré cet environnement hostile, le charme de la région du Priorat, un véritable amphithéâtre naturel de 2000 hectares entouré d'une barrière de montagnes de 1200 mètres, a finalement convaincu la famille Barbier de s'y installer. Pour tout dire, René Barbier et sa femme Isabelle, danseuse de formation, ont longuement hésité, n'arrivant pas à se décider entre deux projets de vie. L'aventure viticole d'un côté, le lancement d'un Cirque du Soleil hispanique de l'autre.

Un vin imbuvable

C'est le vin qui l'a finalement emporté malgré un contexte pour le moins difficile. A ce moment-là, le vin du Priorat se négociait à 0,60 centimes le litre. Seuls deux vignerons produisaient des bouteilles, les autres préférant remplir des pichets de 5 litres. Il faut avouer que ce breuvage n'intéressait à l'époque que quelques producteurs français du Bordelais qui l'utilisaient pour couper leur propre vin et augmenter sa teneur en alcool. «Ce vin était tout simplement imbuvable, se rappelle René Barbier. Son goût se rapprochait carrément du vernis à ongles.» Baba cool dans l'âme, écolo déjà con-

Les crus du succès

L'avis de Yan Desarzens, directeur de l'Œnothèque de la Treille à Penthaiz et importateur des vins de René Barbier.



CLOS MOGADOR 2006

Avec sa robe sombre, presque noire, il offre des arômes de cassis, de fruits des bois avec des notes de vanille, de cacao et de sous-bois. Après trois ou quatre heures en carafe, il développe des arômes de réglisse et de boîte à cigares. Sa finale est interminable. Ce vin est tout simplement exceptionnel.

● Garde: 25 à 30 ans ● Prix: 89 francs.



MANYETES 2005

Sa robe couleur rubis est sombre, ce vin développe des arômes de violette, de griotte, de cerise noire avec des notes de silex et de pierre à fusil. Après aération, des senteurs de tabac blond, de café et de romarin les accompagnent. En bouche, il est très structuré avec des tanins souples.

● Garde: 15 à 20 ans ● Prix: 75 francs.



NELIN 2005

Robe jaune pâle avec une magnifique brillance. Goûts de fruits blancs, de fleurs, de sous bois. Une fois aéré, ce blanc développe des notes de pêche de vigne, de fleur d'acacia, de vanille et de miel. Un vin très frais en bouche.

● Prix: 36 francs.

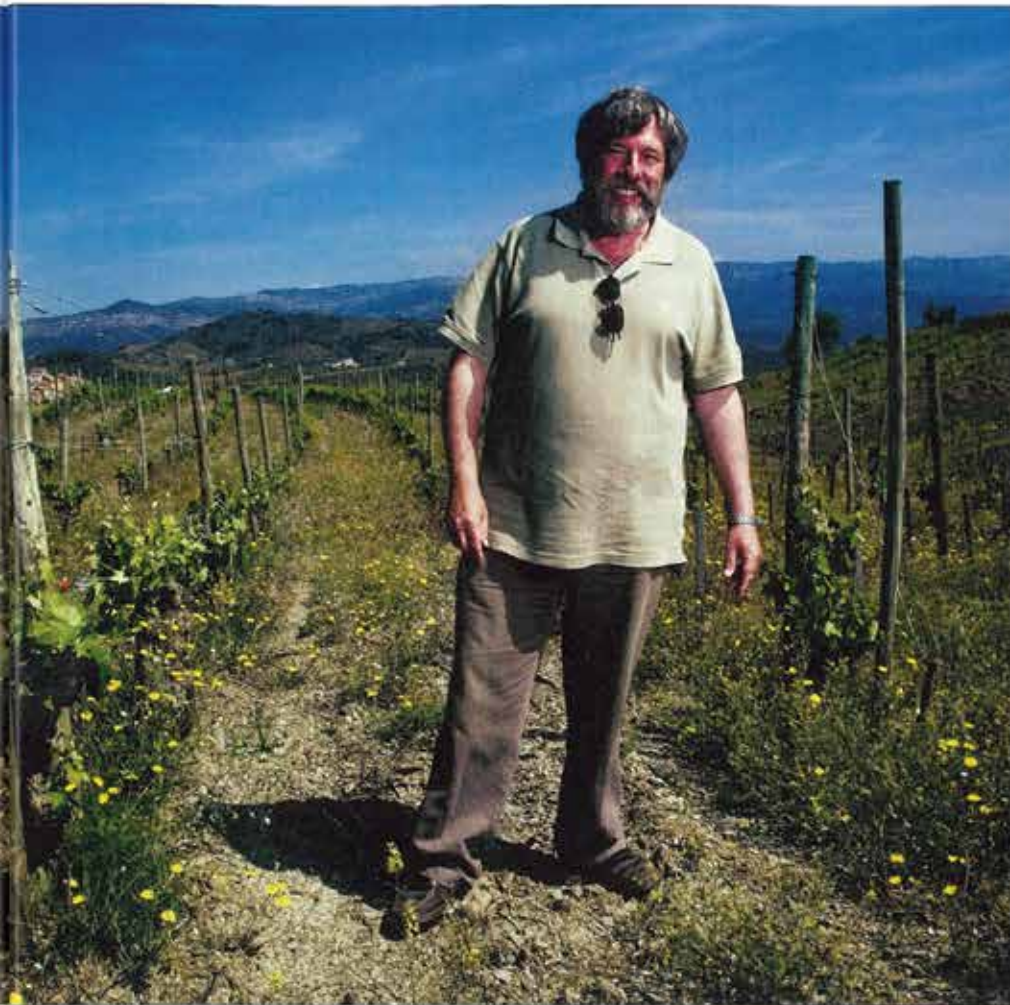
vaincu, il se met néanmoins à planter ses propres vignes. Plus dans l'idée de proposer un vin qui puisse se boire à ses amis de passage que de créer un vin devenu en trente ans l'un des plus cotés au monde.

«A l'époque, acheter un nouveau pantalon représentait un investissement équivalent à l'achat de 4 pieds de vigne, se rappelle cet homme qui arbore une barbe grise depuis son arrivée dans le Priorat. Le choix a été vite fait:

nous avons appris à rapiécer nos habits.» Il faut dire que René Barbier, malgré ses 28 ans à l'époque, n'a jamais douté de sa réussite et n'a pas hésité à constamment réinvestir dans le domaine. Grand connaisseur du vin, il s'est formé en Bourgogne, puis à l'Université de Bordeaux, avant de multiplier les stages un peu partout en France, notamment au domaine de Château Petrus. «Dès le départ, j'ai pris la mesure du trésor que j'avais en-



une reconnaissance mondiale



tre les mains. Avec la qualité des raisins locaux, ce sol schisteux, le climat méditerranéen filtré par les montagnes et ces inversions thermiques entre le jour et la nuit de près de 20 degrés en hiver, tous les ingrédients étaient présents pour favoriser la gestation d'un vin d'exception. Heureusement, mon instinct ne m'a pas trompé.»

En 1989, il récolte sa première vendange. Elle intervient après dix ans de travail acharné où il concilie son acti-

vité de négociant en vins la semaine et consacre ses week-ends à la construction de sa maison et au développement de ses vignes. «Notre production était l'antithèse de la mode de l'époque, à savoir des vins très fruités sur le modèle des blancs alsaciens.»

Pour produire le meilleur vin qui soit, il soigne les détails jusqu'à l'extrême: il favorise la biodiversité en plantant des arbres fruitiers, des amandiers, des oliviers et des fleurs entre les ceps; lors des

vendanges, il définit le moment exact pour tailler chaque cep; les grains récoltés sont triés à la main, un à un, avant de passer dans une presse verticale manuelle plus que centenaire récupérée dans une vieille cave.

Les vignerons du coin le considéraient un peu comme un extraterrestre mais il n'en a cure et ne cesse de se démarquer. Chez lui, les cuves sont en bois ou en ciment, jamais en inox. La vinification s'effectue en barriques

René Barbier découvre le vignoble du Priorat en 1978. Il finira par y acheter une maison et des terres.

ouvertes et les vins ne sont pas filtrés. Bref, René Barbier fait renaître des pratiques d'un âge oublié, où le vigneron accompagnait sa vigne au quotidien.

Ses efforts seront couronnés de succès dès le premier millésime. «Mes premières bouteilles ont tout de suite été à mon goût, j'étais très satisfait. Mais pour m'offrir le luxe de ce mode de production et pour conserver quelques bouteilles pour ma propre cave, je devais vendre →