



## Grand Art

BORDEAUX

# Dauzac, l'an II tout de suite

L'acquisition récente de Château Dauzac, cru classé de Margaux, par la famille Roulleau est une étape importante dans la vie de ce domaine exemplaire. Comme Laurent Fortin reste directeur général, tous les espoirs sont permis. Et l'innovation continue

*Par Nicolas de Rouyn*



**Christian Roulleau, un self made man breton passionné par les vins de Bordeaux. Il est le nouveau propriétaire. À ses côtés, sur la photo et au domaine, Laurent Fortin, directeur général, a fait l'essentiel de sa carrière aux États-Unis.**

PHOTO : MATHIEU GARÇON

## **Christian Roulleau, vous avez 69 ans. Avec votre famille, vous venez de vous porter acquéreur de Château Dauzac, un cru classé de Margaux. D'où venez-vous ?**

Je suis né à Saint-Brieuc. Après un passage rapide par des études très courtes parce que mes parents n'avaient pas les moyens de les financer, je me suis retrouvé rapidement dans la vie active. J'ai travaillé un temps chez Alstom, au bureau d'étude sur les projets TGV. Ce qui ne m'intéressait pas. Je ne suis pas ingénieur de formation, je suis autodidacte. J'ai juste un petit diplôme d'automatisme. J'ai créé la Samsic (Société d'application pour la maintenance des surfaces industrielles et commerciales) en 1986. Aujourd'hui, l'entreprise représente trois milliards d'euros de chiffre d'affaires et emploie 93 000 personnes dans le monde. Nous sommes présents dans 27 pays. À ses débuts, le groupe se concentrait uniquement sur les activités de nettoyage. Aujourd'hui, cela ne représente plus que la moitié de nos activités. Nous avons 116 lignes de métier. Tous les grands groupes, comme Amazon, nous confient le nettoyage de leurs surfaces au

sol et aussi la sécurité de leur bâtiment, le chauffage, etc. C'est notre première activité. Notre deuxième grande activité, c'est les ressources humaines. Nous avons des cabinets de recrutement partout en Europe. Nous sommes un acteur important dans la formation en France, avec 26 centres de formation sur l'ensemble du territoire. Parallèlement, nous travaillons aussi dans les aéroports où nous sommes le premier opérateur dans l'aide aux personnes à mobilité réduite. J'ai passé le flambeau depuis un an et demi à mon gendre, qui travaille avec moi depuis 20 ans.

J'ai quitté le pilotage de la Samsic. Je suis resté propriétaire à 100 % du groupe. Nous avons voulu diversifier nos activités en nous intéressant au vignoble, à la thalassothérapie et à d'autres métiers, pour garder un maximum de compétences. C'est ce qui prime, y compris pour diriger ma propre entreprise. J'ai mis en place un







conseil de gouvernance dont je suis le président.

**Pourquoi acquérir un domaine viticole ?  
Pour des raisons patrimoniales ? Par passion ?  
Pour acheter de la terre ?**

Un peu tout ça. Je ne voulais pas rester inactif. Pourquoi le vin ? J'ai toujours eu un rapport assez sain avec la terre. J'ai toujours été amoureux des bordeaux. Pourquoi Dauzac ? C'est le fruit du hasard. Je ne voyais pas le vin aussi compliqué que ça. Il y a mille métiers et mille misères. C'est une activité passionnante, de la haute technologie, de la recherche et de l'innovation permanente. C'est ce qu'on a toujours cherché à faire. Je considère qu'il n'y aurait pas eu cette aventure sans Laurent Fortin. Seul, je ne suis rien. Grâce à lui, la propriété a considérablement progressé ces cinq dernières années.

**Vous faites partie du cercle très fermé des propriétaires de crus classés de Bordeaux.  
Vous rencontrez souvent vos pairs ?**

Dès le départ, j'ai cherché à m'imprégner de ce qui se faisait dans le Bordelais et j'ai visité de nombreux domaines. On a toujours été bien reçu, les gens sont toujours contents de nous montrer ce qu'ils font. Beaucoup ont fait des choses magnifiques.

**Laurent Fortin, quelles sont les grands projets de la propriété en ce qui concerne les vins ?**

Nous faisons évoluer notre vin par de nouvelles compétences et nous renforçons la propriété. On continue à travailler sur tous les fronts, notamment sur le patrimoine végétal. Aujourd'hui, la famille a mis en place un plan stratégique ambitieux pour Dauzac, pour que le cru s'améliore, monte en gamme et continue à être innovant en termes de gestion du végétal et au niveau du chai. Il date de 2013. Il y a une innovation permanente chez nous. Par exemple, on ne fait plus de remontage, on utilise un système de canne dans laquelle on envoie de l'air, ce qui permet de garder le raisin en mouvement. La Maif (précédent propriétaire, NDLR) m'avait autorisé à acheter deux hectares, seul changement à notre parcellaire originel de 1855. Sur le haut du plateau de La Barde, un ter-

roir très complexe semblable à celui du haut du plateau de Margaux, on a un peu plus d'un hectare sur lequel on fait des tests et des études pour bien connaître nos sols et nos sous-sols. Sur cet hectare, on a planté des vignes franches de pied issues de sélections massales de nos plus grands cabernet-sauvignon, dont on tirera un premier millésime en 2021. Dauzac est dans le respect de la biodiversité. Même si nous ne sommes pas certifiés, le vignoble est en biodynamie.

**Est-ce qu'une expérience comme celle-ci s'accompagne de pratiques au chai qui seraient, par exemple, le recours à l'amphore ?**

Pour ce futur cabernet-sauvignon, je veux quelque chose qui ne dénature absolument pas le goût. Je recherche la quintessence du cépage sur son terroir. Bien sûr, on le passera dans du bois, mais selon notre style d'élevage. C'est-à-dire de manière très légère avec un très faible pourcentage de fûts neufs. Cette cuvée sera disponible à partir du millésime 2021 et sera la pointe de notre gamme. On veut faire rayonner la propriété et redonner à Dauzac la place qui est la sienne

**Laurent, vous êtes très passionné par la technologie ?**

Oui, quand elle est au service du vin. Je ne veux pas de la technologie hors-sol. Je recherche et utilise celle qui fait avancer les projets.

**Pourquoi ne pas chercher la certification en biodynamie ?**

Ce n'est pas une finalité. À titre d'exemple, nous avons fait pendant des années des essais pour remplacer le cuivre par des algues. Bon, ça ne marche pas de manière régulière. Si on avait été certifié, nous n'aurions pas pu faire ce genre d'essais. Ce n'est pas reconnu par le label Demeter. Il y a plein d'autres choses que je veux faire en respectant le patrimoine végétal. La certification est un carcan. On peut faire des choses intelligentes en respectant la biodynamie, sans être certifié. Ce n'est pas une fin en soi, il faut aller plus loin dans la démarche. Nous produisons le seul cru classé 100 % végan. Ce n'est pas que du marketing, on cherche à avoir une cohérence. On



ne veut pas coller les vins avec du blanc d'œufs issus de poules élevées en batterie. Nous collons avec des protéines végétales provenant principalement de flocons de pomme de terre.

### **Christian Roulleau, comment suivez-vous ces évolutions ?**

C. R. : Dauzac bouge beaucoup. Nos expériences sont faites pour être la locomotive du train. On continuera d'évoluer, on ne veut pas rater le coche. Cette ambition affichée n'est pas qu'une question de notes des critiques.

L. F. : Oui, nous avons un vrai plan stratégique sur dix ans. La qualité est notre maître mot. Pour le vin, mais aussi pour le lieu. La Maif a beaucoup fait pour Dauzac et aujourd'hui, la famille Roulleau, en tant qu'actionnaire, travaille dans le même sens. Il faut faire de cet endroit un lieu de vie. Notre projet doit être complet et doit intégrer toutes les activités du groupe.

### **Quelles sont les ambitions de la propriété ?**

L. F. : On avance étape par étape. Il y aura toujours un système de notation en place. Le consommateur a besoin de repères et d'une assurance. En continuant de faire progresser la qualité et notre façon de le vendre, on avance et on fait connaître notre vin.

C. R. : Je suis intimement convaincu que celui qui ne sait pas où il veut aller ne prend pas de bonnes décisions. Quand j'ai créé le groupe Samsic en 1986, je voulais être leader européen. On cherche toujours à avancer et à devenir meilleur. On veut toujours aller plus haut.

### **L'appellation connaît une belle bataille vers l'excellence. C'est une inspiration ?**

L. F. : Nos concurrents ne sont pas les vins de Margaux. Le marché est mondial et nous vendons à 87 % à l'export. Notre consommateur, à Shanghai ou à Sao Paulo, retrouvera des vins de Bordeaux ou des vins américains. Notre façon de travailler, qui consiste à nous approprier les nouvelles technologies, passe par une présence sur le digital qui doit encore se renforcer. C'est à nous d'aller chercher nos clients. Le consommateur a besoin de cette assurance. Et des notes des experts.

C. R. : Un vignoble est une entreprise. Il faut que le travail soit rémunérateur et porteur de résultats dans les années à venir. Je ne demande pas un retour sur investissement. Il faut gagner de l'argent pour réinvestir, se tenir à la pointe de l'innovation. Je souhaite que Laurent Fortin et que toutes ses équipes soient fiers. Il y a plein de chose à améliorer pour que ce soit encore mieux. ♦

**Les vignes de Dauzac, à Margaux. Ce cru classé en 1855 est l'un des seuls (le seul ?) à avoir le même parcellaire qu'en 1855. À deux hectares près.**

PHOTO : P. ROUX



