

P
domaine Pellé

Le Vin Ligérien n°5 / mars avril mai 2013
«Paul-Henry Pellé /
la jeunesse et le talent»

LE VIN LIGÉRIEN

LE TRIMESTRIEL DES VINS DE LOIRE

N° 5 - MARS - AVRIL - MAI 2013

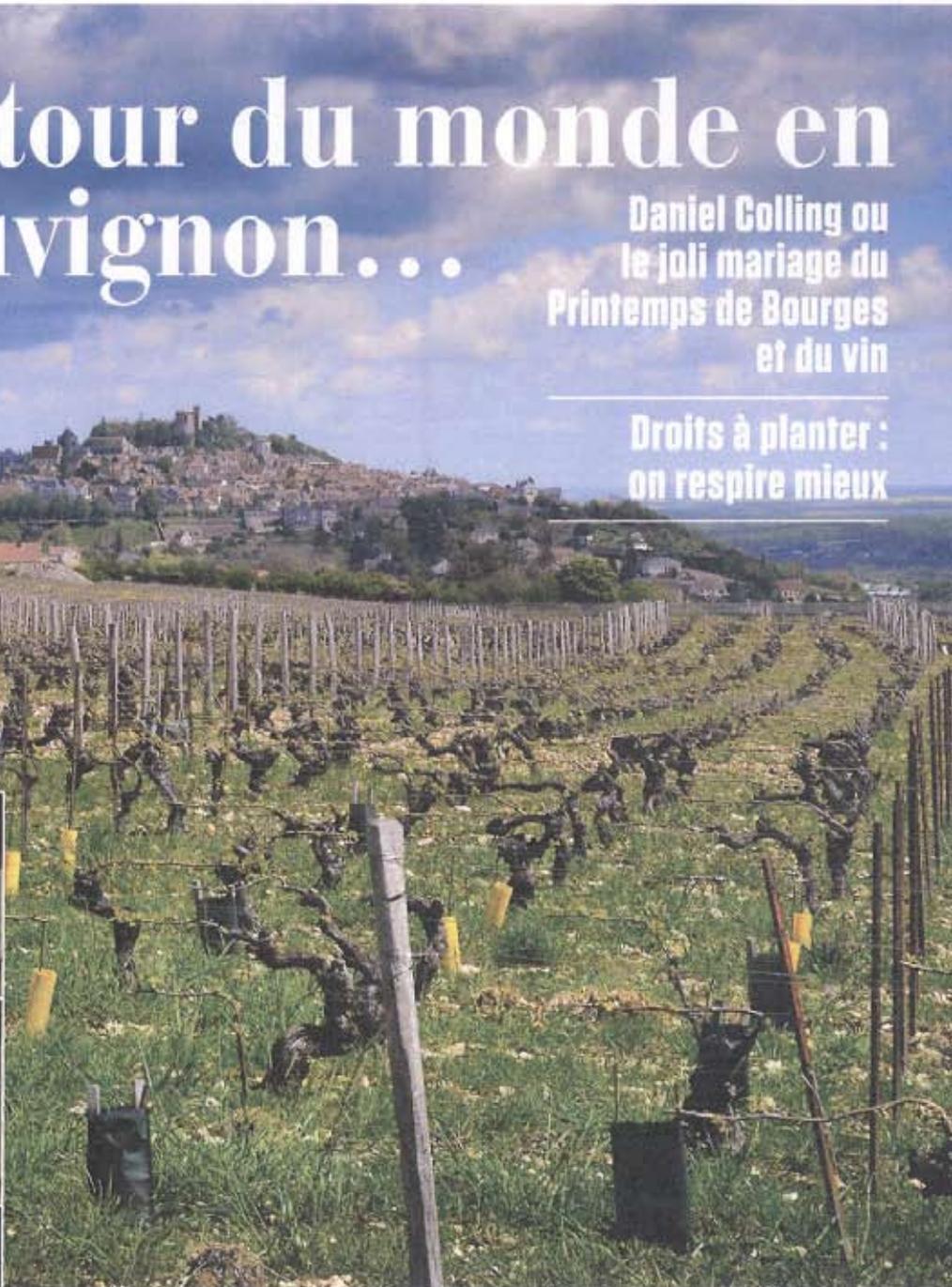
Le tour du monde en sauvignon...

Daniel Colling ou
le joli mariage du
Printemps de Bourges
et du vin

Droits à planter :
on respire mieux



Quelques très jolis sauvignons. Un cépage dont
le concours mondial a rendez-vous à Blois.



LVL - N°5 - F : 7.50 €

Le fabuleux voyage au pays de Valençay

3 782900 307508

Pas de doute : avec de tels vigneron, Menetou-Salon aura de moins en moins besoin de la porte d'entrée de sa grande sœur, Sancerre, vers son appellation. Le talent est là, preuve qu'il n'a pas d'âge. Car Paul-Henry est un gamin. Pourtant, à 27 ans, sa maturité de réflexion étonne. D'autant que ses réalisations sont à la hauteur du discours, c'est-à-dire de grande qualité.

Le domaine Henry Pellé, prénom du grand-père de cette famille historique en matière vinicole dans la région, est un beau domaine. Quarante-deux hectares, dont cinq en Sancerre, où cohabitent sauvignon et pinot noir.

Evidemment, cette propriété ne s'est pas construite en un jour. Elle a notamment bénéficié du regard avant-gardiste du grand-père. « C'est lui qui a développé la partie

vins et commencé la vente en bouteilles », explique son petit-fils, aujourd'hui jeune patron de la maison aux côtés de sa mère, Anne, et appuyé par une quinzaine de salariés. Pépiniériste au départ, Henry s'était déjà ouvert à la sélection massale avant que son fils ne modernise l'exploitation.

LA FRAICHEUR AVANT TOUT

Dans son berceau de Morogues, elle est une incontournable de l'appellation pour laquelle, tout comme les domaines Jean Teiller et Pierre Clément, elle a beaucoup œuvré. Elle s'est taillé une place au soleil à force d'un travail acharné. Que Paul-Henry s'efforce de préciser au fil des millésimes, depuis son BTS, son retour au domaine familial en 2006 et depuis qu'il est arrivé aux manettes, il y a quatre ans maintenant,

PAUL-HENRY PELLE

LA JEUNESSE ET LE TALENT

Avec des vigneron comme Paul-Henry Pellé, l'appellation Menetou-Salon montre qu'elle a du talent et de l'avenir.

Jean-Claude BONNAUD

après le décès accidentel de son père. Sans oublier de préciser le coup de pouce que lui a apporté son mentor et ami, Julien Zernott, vigneron du Larzac depuis 2003 au domaine du Pas-de-l'Escalette et ami de la famille, qui travaillait depuis un bout de temps à Menetou, y compris au moment de mettre Paul-Henry en selle pour le grand défi que lui proposait la vie dans des conditions tragiques lui imposant de prendre très tôt ses responsabilités. Celles d'un patronyme et de la qualité. « Mais je pense », indique-t-il, « que toute l'équipe était contente que quelqu'un de la famille revienne. » Sur ces sols essentiellement constitués de marnes kimméridgiennes, ce jeune homme aux allures d'Edouard Bær donne à ses vins une colonne vertébrale basée d'abord et avant tout sur la fraîcheur. « Je veux qu'au travers d'eux les terroirs soient identifiés », souligne-t-il. « Mon père avait commencé et je continue. » Une identification qui se traduit sur la carte topographique des vignes de la maison par de jolis noms de parcelles : les Blanchais, les Vignes de Ratier, les Cris et, depuis 2010, Les Carroirs. Tout ceci en blanc et rouge. « Nous travaillons un peu à la Bourguignonne », précise Paul-Henry. « Nous allons vraiment dans le parcellaire. Ce qui me semble logique puisque nous sommes dans des cultures mono-cépages. » Des cultures pour lesquelles Paul-Henry et ses équipes sont soucieux de l'équilibre des sols. « Nous nous efforçons d'être rigoureux dans le vignoble. Pas de désherbant. Nous évitons la chimie et nous nous en tenons au maximum au cuivre et à un peu de soufre. »

Toujours est-il que cette approche parcellaire est aujourd'hui très bien reçue par le public. A l'export, notamment au Québec, un marché à la hausse sur lequel le domaine travaille depuis une vingtaine d'années, et en Australie, « où l'on aime la fraîcheur de nos vins », indique Paul-Henry, sans oublier le marché français où la clientèle de particuliers mais aussi de professionnels ne s'y trompe pas. La France et l'export se partageant pour moitié les volumes de l'exploitation qui tournent autour des 300 000 bouteilles annuelles.

JE ME DEMANDE TOUJOURS SI JE SAIS ENCORE FAIRE DU VIN

Mais ces volumes restent vraiment adossés au souci de la qualité. « Nous parvenons à avoir des compétences sur tous les postes de la chaîne de production », poursuit Paul-Henry. « Nous avons d'abord, en 2007, décidé d'en finir avec les désherbants et de réaliser nous-mêmes nos composts. Et je puis vous assurer que les résultats sont bien meilleurs maintenant à la vigne. Car il s'agit de rentrer avant tout de beaux raisins. Après, à la cave, il n'y a finalement plus grand-chose à faire. » Sauf à surveiller, bien sûr... Mais pas question de forcer les vins.

La réputation du domaine n'empêche cependant pas Paul-Henry Pellé de douter. Et c'est tant mieux, car c'est bien le doute, qui ne gomme nullement les convictions, qui permet d'avancer. « Avant chaque vendange, je me demande toujours si je sais encore faire du vin. D'autant que je me refuse à la complaisance. » Un chemin obsédant d'autant « que nous n'avons finalement qu'une seule chance par année. Ça qui fait bien peu même quand on additionne l'ensemble des millésimes au bout d'une carrière. »

Mais, à l'évidence, le gamin de Menetou est sur une très bonne voie. Ses cuvées présentent toutes un intérêt, je peux en attester en regard de la large dégustation faite sur place. Des Bornets 2011, aux abords faciles, où le fruit s'exprime joyeusement, aux superbes Carroirs 2010, rouge et blanc, où la fraîcheur, le fruit et les tannins se marient extraordinairement bien. Pas de faute de goût ni de déviance. Nous sommes là dans le haut de gamme de l'appellation.

Les vins, ici, présentent une droiture où la compromission n'a pas sa place. Et ce que l'on aime aussi dans cette maison, c'est qu'on y respecte autant le passé et le travail effectué que l'avenir où elle veut entrer persuadée que, dans le vin, c'est le terroir avant tout qui doit s'exprimer sous la baguette exigeante de la conviction des hommes.

MENETOU
SALON



FICHE TECHNIQUE **DOMAINE HENRY PELLÉ**

Domaine Henry Pellé, 7 place de l'Eglise 18220 Morogues.
Tél. : 02 48 64 42 48. Courriel : info@henry-pelle.com
Site web : www.henry-pelle.com

Tarifs : Blancs de 10 à 18 euros - Rouges de 15 à 22 euros.