

Angelo GAJA

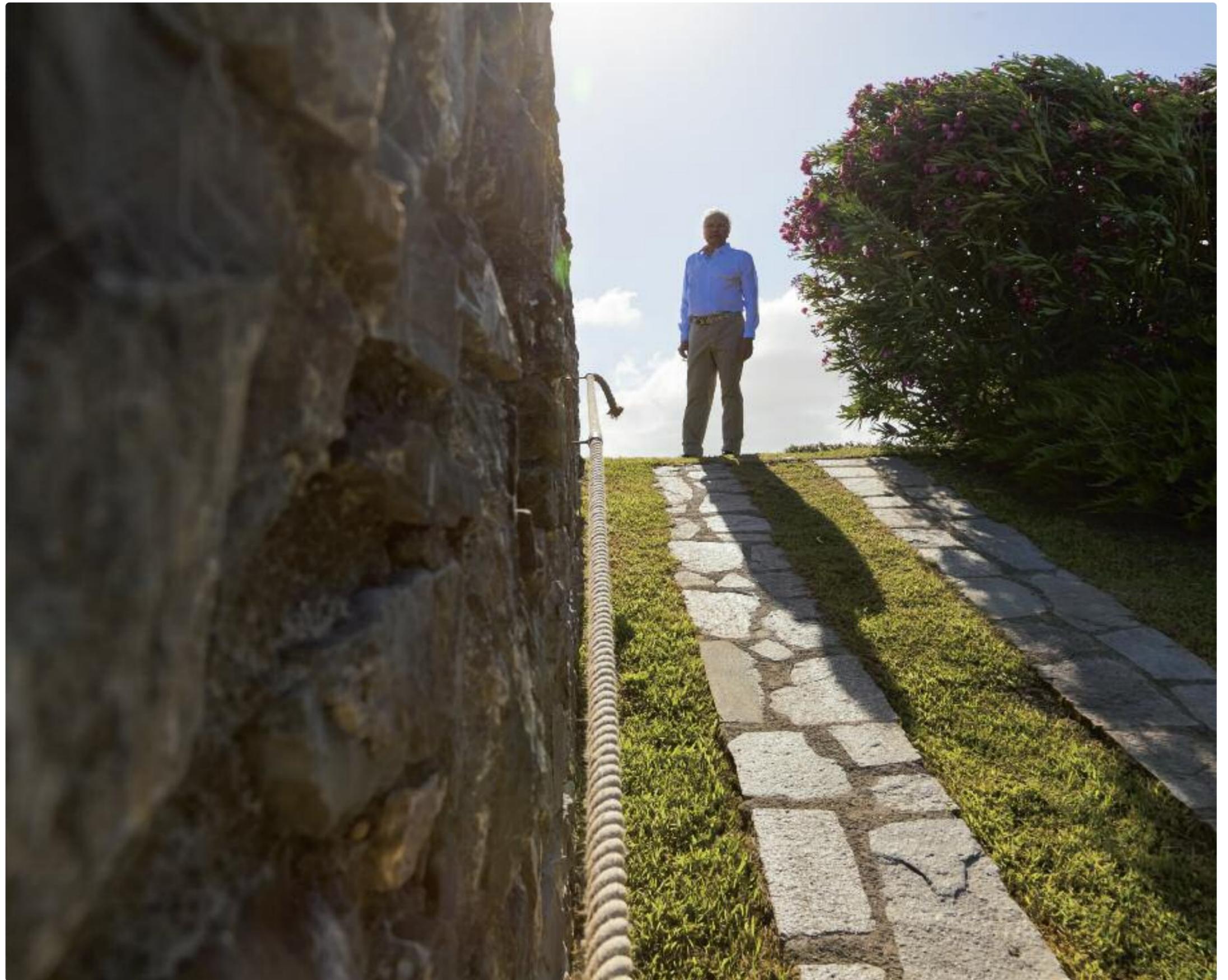
SES MOTS CHANTENT ET ROULENT DANS UN FRANÇAIS IMPECCABLE. VIGNERON CÉLÈBRE EN ITALIE, IL NOUS A ENTRAÎNÉS AU PAS DE CHARGE DANS SON UNIVERS IMPÉTUEUX. UNE SACRÉE RENCONTRE !

PAR DEBORAH RUDEZKI
PHOTOS PHILIPPE MARTINEAU

Il y a des hommes que rien ne semble pouvoir arrêter. Dès la première poignée de main vigoureuse, on sait qu'Angelo Gaja est de ceux-là. Ce vigneron de plus de 70 ans fait montre d'une énergie et d'un dynamisme remarquables, infatigable amoureux de la vie et des vignes. En jean et polo, avec ses cheveux argentés, sa mâchoire volontaire et ses yeux bleus perçants, il mène ses trois propriétés en conquérant. Elles sont interdites de visite au grand public, nous avons donc le privilège de rencontrer le plus illustre viticulteur d'Italie sur ses terres de Ca' Marcanda, sur la côte toscane. Il a tenu à nous faire découvrir cette cave inhabituelle, dans le district de Bolgheri. Sa particularité ? Elle est enterrée sous une colline verdoyante recouverte d'herbes folles et d'oliviers.

Pourtant, c'est dans le Piémont qu'Angelo Gaja demeure le plus connu. Ici, en Toscane, il tente de rester discret : *"D'autres producteurs sont là depuis bien plus longtemps que moi, ils ont plus de légitimité."* Difficile, néanmoins, de passer inaperçu pour le célèbre vigneron. Sa famille produit du vin dans la région de Barbaresco depuis quatre générations, bien que ce soit avec Angelo que le domaine ait vraiment pris son essor. *"Mon père, qui m'a légué son savoir-faire, m'a dit que les artisans devaient se dédier à leur famille et au raisin"*, explique-t-il pour justifier son propre dévouement.

Malgré le succès, pas question d'agrandir son exploitation. *"Les dimensions d'une propriété doivent correspondre au projet que l'on entreprend. Aujourd'hui je possède 100 hectares dans le Piémont avec lesquels je produis 350 000 bouteilles de douze vins différents. Nous*





“LA ZONE EST
ADAPTÉE
AUX CÉPAGES
INTERNATIONAUX,
QUE NOUS NE
VOULONS
SURTOUT PAS
LAISSER
AU NOUVEAU
MONDE...”

sommes arrivés à un équilibre, je ne veux pas déstabiliser cette harmonie.” Cependant, l’envie de se diversifier s’est fait sentir il y a quelques années. “Nous avons l’énergie et le rêve d’élaborer des vins différents.” D’où la Toscane, d’abord au domaine Pieve Santa Restituta, à Montalcino, idéal pour le sangiovese, puis ici, à Castagneto Carducci, dans la région côtière de Maremma, balayée par les vents de la mer.

Pour évoquer ses souvenirs, Angelo Gaja a choisi de nous emmener dîner dans un restaurant de poissons, planté sur la plage. Un improbable gastronomique les pieds dans le sable, comme Angelo les apprécie : des ingrédients d’une fraîcheur remarquable, des produits de première qualité et une cuisine toute simple, car cet homme souriant et exubérant n’aime rien de ce qui est compliqué. Il apparaît d’ailleurs franchement direct lorsqu’il exprime ses opinions. Lui qui a banni la télévision, mais lit une dizaine de journaux chaque matin, parle haut et franc et n’hésite pas à s’attaquer sans complexe aux tabous du métier. “Le processus qui fait apparaître l’alcool dans le vin est naturel, contrairement aux spiritueux. Pourtant, nous n’arrêtons pas de devoir nous justifier. Le monde viticole est resté silencieux trop longtemps contre les attaques qui lui sont faites”, s’emporte Angelo. Et, quand il s’exprime, on l’écoute.

A lors, quand il prédit que dans cinq ans l’Italie sera renommée pour ses vins blancs, on le croit volontiers. Aujourd’hui méconnus, 350 cépages autochtones sont exploités régulièrement, comme le greco ou le vermentino, mais 2 000 existent toujours. “L’unification de l’Italie ne date que de 1861. Auparavant, la production de vin restait exclusivement régionale, ce qui a permis de préserver des cépages très spécifiques”, raconte Angelo. Même s’il se sent foncièrement européen (“Aujourd’hui il faut investir dans les vignobles portugais et autrichiens, en plus des français et italiens”), il n’hésite pas à nous parler de son admiration pour Mondavi. “Depuis 1966 il faisait des vins de qualité en quantité, à tous les prix, de tous les styles, afin d’occuper le marché. C’étaient des vins de commerçant et non d’artisan, mais je respecte son travail, c’était un visionnaire et mon ami. Tous ceux qui font de gros volumes aujourd’hui ont copié sur lui, affirme-t-il. Il a révolutionné le monde du vin avec ses 175 millions de bouteilles annuelles.”

En 1985, Gaja est d’ailleurs devenu l’importateur exclusif de Mondavi pour l’Italie à travers sa société Gaja Distribution. Pourtant, lorsqu’en 1989 Robert Mondavi lui propose d’exploiter conjointement un vignoble en Italie, Angelo Gaja décline l’offre. “J’étais honoré, mais je me sentais moustique, alors qu’il était éléphant. Une joint-venture, c’est comme un mariage, il faut avoir un caractère compatible, les mêmes rêves, mais en plus... il faut bien faire l’amour, et vous voyez un moustique faire l’amour avec un éléphant ?” s’amuse-t-il.

Pour autant, Angelo Gaja n’a pas renoncé à ses aspirations. “Mon rêve à moi, je l’ai réalisé en achetant une propriété en 1994 à Montalcino.”

Un domaine de 25 hectares qu'il pourra agrandir encore de 10, "ce qui serait optimal, en restant en 100 % sangiovese". Deux rouges y sont actuellement produits : le Rennina et le Sugarille. Le premier se caractérise par une texture veloutée aux tanins raffinés et un nez très floral, relevé d'épices. Le second, un peu austère dans sa jeunesse, devient de plus en plus complexe et équilibré au fur et à mesure qu'il prend de l'âge. De jolis vins, mais qui ne peuvent aucunement rivaliser avec le fameux barbaresco piémontais. Provenant de 14 parcelles différentes, ce vin exprime la quintessence du talent de Gaja. Explosif en bouche, il rappelle les prunes noires, avec des notes de réglisse sur un corps riche, une structure dense, et un potentiel de garde de trente années.

Le vin rouge constitue 90 % de la production Gaja. Néanmoins, trois blancs ont trouvé leur place dans la gamme de la maison. Le Rossj-Bass en chardonnay fait ressortir le côté citronné et fleuri du terroir, avec une pointe de miel qui lui donne beaucoup de profondeur. L'Alteni di Brassica est un sauvignon blanc élégant aux saveurs fruitées. Quant au Gaia & Rey, passé en barrique, il rend hommage à sa fille Gaia et à sa grand-mère Clotilde Rey. Cette dernière a en effet tenu un rôle prépondérant sur la destinée de la maison Gaja.

Cette femme de tête née en France en 1880 a fait ses études à Chambéry. À 25 ans, elle s'est mariée avec un certain Angelo Gaja, "un vigneron dont j'ai hérité le prénom. Ma grand-mère avait beaucoup d'ambition et des idées. Elle lui a fait baisser les rendements et ne produire qu'un seul vin dont il pouvait être fier. Lui n'avait pas énormément de personnalité, mais de l'humour. Il disait que lorsque l'on épousait une femme plus habile que soi, on pouvait soit la suivre, soit la tuer !" Elle a également eu une indiscutable influence sur son fils, puis son petit-fils. "J'ai grandi à Alba, se rappelle Angelo, ma grand-mère vivait à Barbaresco où elle était maîtresse d'école élémentaire, ma mère m'envoyait chez elle pour superviser mes devoirs." Clotilde Rey a donc pu exercer son ascendant à son aise. "Un jour, elle m'a dit : 'En tant que vigneron, tu seras payé en argent pour acheter des terres et des foudres, tu seras récompensé en espoir et remercié d'un peu de gloire.' J'avais 11 ans, j'ai été marqué à tout jamais." On comprend un peu mieux le côté bouillonnant de l'homme.

Et lui, comment se comporte-t-il avec ses enfants ? "À mon âge, je dois penser à préparer les générations futures. Mon rôle est de former mes filles qui travaillent déjà avec moi et mon fils de 18 ans, encore étudiant, sans avoir la prétention de croire qu'ils feront comme moi." La cadette, Rossana, a même pris ses distances à un certain moment en suivant des cours de psychologie après avoir passé deux ans à l'école d'Alba pour devenir œnologue. "Mais depuis trois ans elle est revenue pour prendre en charge le côté technique et le suivi du marché italien, précise Angelo. Gaia, mon aînée, s'occupe du marché extérieur." Un marché choyé, notamment les États-Unis. "Mon premier contact

"MA GRAND-MÈRE
M'A DIT UN JOUR :
'EN TANT QUE VIGNERON,
TU SERAS PAYÉ EN
ARGENT, TU SERAS
RÉCOMPENSÉ EN
ESPOIR ET REMERCIÉ
D'UN PEU DE GLOIRE.'
J'AVAIS 11 ANS, J'AI ÉTÉ
MARQUÉ À TOUT JAMAIS."



“MON PÈRE, DÉCÉDÉ EN 2002 À L'ÂGE DE 94 ANS, ÉTAIT EN AVANCE SUR SON TEMPS ET VOYAIT PLUS LOIN QUE LES AUTRES...”



avec les Américains n'avait pas été très bon, se remémore Angelo. En 1961 un acheteur arrogant était arrivé, voulant acquérir tout notre stock de barbaresco de l'année, qui était magnifique. J'avais déjà des clients dans la région et je ne voulais pas les décevoir. En plus, il a critiqué notre packaging, disant que notre étiquette ressemblait à celle d'une huile d'olive. Sans compter qu'il voulait inscrire 'Schumacher Selection' dessus." C'était mal connaître le caractère passionné de notre homme. Et pourtant ... "Dix ans plus tard, je me suis rendu compte que j'avais raté une belle occasion", soupire-t-il.

Néanmoins les Gaja ont poursuivi leur petit bonhomme de chemin, bâtissant leur popularité sur la qualité, toujours la qualité, encore la qualité. "Dans les années 1970, le vin italien avait très mauvaise presse, rappelle Angelo. Les bouteilles contenaient un litre et demi, avec une forme bizarre. Le barbaresco était inconnu et nos prix particulièrement élevés pour le marché puisque mon père le vendait plus cher que les barolos, qui étaient alors considérés comme meilleurs." Pourtant le vin a toujours trouvé acquéreur "parce qu'il était bon, tout simplement". Mais pour être sûr de conserver une clientèle, devenue fidèle, il a fallu parfois consentir à quelques sacrifices.

Depuis 1931, presque un millésime sur trois a été vendu en vrac pour s'assurer de la qualité optimale des bouteilles. Et même si, aujourd'hui, cette restriction a moins lieu d'être puisque la technologie permet de rattraper les mauvaises récoltes, il n'empêche. Ainsi, en 2002, année humide, "le barbaresco n'était pas assez bon et on ne voulait pas inscrire 'Gaja' sur ce vin-là". Une année malheureuse pour Angelo, car elle a également vu le décès de son père âgé de 94 ans et qu'il a toujours admiré. "Il était en avance sur son temps, il voyait plus loin que les autres. En Italie, jusqu'en 1964, une loi réglait la propriété de métayage en donnant 50 % des revenus au propriétaire et 50 % au métayer. Mon père a, dès 1948, salarié les personnes qui travaillaient pour lui, car sinon elles anticipaient la vendange ou faisaient pisser la vigne pour augmenter les volumes." Un original qui maîtrisait son affaire. Comme son fils, également novateur et tenace. Ca' Marcanda signifie littéralement "maison de négociation", car Angelo a dû contacter l'ancien propriétaire dix-huit fois avant qu'il consente à lui vendre le domaine en 1996. Deux ans plus tard, pour asseoir encore, si besoin était, son succès, le magazine anglais *Decanter* le sacre Homme de l'année.

Le choix de Bolgheri ne s'est pas présenté par hasard, on peut aisément l'imaginer. Le territoire est, en effet, propice à faire éclore de beaux vins, comme l'avaient déjà démontré Ornellaia et Sassicaia, deux autres grands noms de la viticulture italienne, implantés là depuis de nombreuses années. "La zone est adaptée aux cépages internationaux, que nous ne voulons surtout pas laisser au Nouveau Monde, affirme Angelo. Nous sommes sur un joyau minuscule, idéal pour un artisan comme moi." Sur les 110 hectares de vignes, cabernet sauvignon, cabernet franc, merlot et petit verdot se partagent

les faveurs du terrain. *“Grâce au changement climatique, le merlot a une maturation plus précoce et un goût plus sucré. Le réchauffement a également profité aux cabernets, qui bénéficient aujourd’hui d’une constance de mûrissement.”* Aidés par un vent décoiffant qui protège la vigne des maladies et rafraîchit l’atmosphère.

Après ce tour dans le vignoble, on pénètre dans la salle de dégustation, seule partie émergée de l’iceberg. Tout le reste se trouve enfoui sous terre. Pour ce faire, le fougueux Angelo Gaja a travaillé main dans la main avec l’architecte Giovanni Bo, qui privilégie des constructions intégrées dans le paysage, préservant l’intimité pour s’épanouir sans s’imposer. Les 10 000 m² sont uniformément recouverts de basalte noir, le portail est de bronze et les larges poteaux ronds en fer qui soutiennent la charpente proviennent d’un ancien pipeline. Le plafond plat permet à un véritable jardin où les lauriers-roses dominent de camoufler toute la structure. Pour la décoration, quelque 350 oliviers de 150 ans ont été transférés. La technologie n’a pas pour autant été oubliée. Un sol radiant contrôle précisément la température. *“C’est une chance d’avoir pu créer une cave de A à Z. Dans le Piémont, j’ai le poids de l’histoire ; ici, j’ai pu projeter mon idéal”*, s’enthousiasme-t-il. Sculptures modernes, cheminée artistique, fontaine contemporaine, une magnifique cuverie de 7 mètres sous plafond ...

Angelo Gaja nous entraîne au pas de charge dans son univers, impétueux et passionné, dans un français impeccable, avec des mots qui chantent, qui roulent, qui glissent. Jusqu’au Risorgimento, la langue officielle du Piémont était celle de Molière. Ceci explique cela. D’ailleurs, l’un des vins du domaine s’appelle “Darmagi”, de l’interjection “dommage”. *“C’est un cabernet sauvignon de la région de Barbaresco. J’avais commandité une étude à Pierre Galet, un ampélographe de Montpellier, qui a analysé le terrain et j’ai profité que mon père soit en vacances pour planter ce cépage. Lorsqu’il est rentré, il m’a dit : ‘Darmagi !’ Mais sa déception n’a pas duré, car j’étais peut-être avant-gardiste, mais pas fou !”* Il est certain que la région est plus réputée pour son nebbiolo, même si *“au départ, le terroir donnait un cépage rêche et agressif : il fallait le gouverner et lui apporter de la souplesse”*. Grâce à la technologie, mais aussi au réchauffement climatique, ce nebbiolo a pu s’épanouir et donner des vins tanniques, mais élégants, qui accompagnent parfaitement un repas, *“ce qui tombe bien puisque je veux faire des vins à manger !”* appuie Angelo. *“Nous n’avons que 12 000 à 18 000 bouteilles de chaque étiquette afin de fournir le meilleur à une clientèle qui apprécie”*, se réjouit-il. D’où une répartition au compte-gouttes, avec des clients soumis à la loi des allocations dispersés aux quatre coins de la planète – 82 pays très précisément. L’art et la manière de créer l’événement à chaque millésime autour des vins italiens les plus attendus, mais surtout parmi les plus magistraux. ❖
(Bon à savoir, pages 144-145)

VIGNERON
DE PLUS DE
70 ANS,
ANGELO
GAJA EST UN
INFATIGABLE
AMOUREUX
DE LA VIGNE
ET DES VINS.

