

## Anselme et Guillaume **Selosse**

# « Nous avons toujours dit que Guillaume ferait un vin différent ! »

À Avize, en Champagne, le domaine Jacques Selosse, c'est l'histoire non pas d'une succession mais d'un passage de relais entre un père, Anselme, et son fils, Guillaume, où chacun a sereinement trouvé sa place. Propos recueillis par Alexis Goujard et Denis Saverot. Photos : Jean-Charles Gutner

**Anselme, comment se présentait le domaine à votre arrivée, en 1974 ?**

**Anselme Selosse.** En 1974, je sors de mes études. Le 1<sup>er</sup> janvier, mes parents me donnent symboliquement les clés du domaine : « *Maintenant, c'est toi, on se met en retrait. Tout ce qu'on te demande, c'est de continuer à travailler notre vin et d'aller jusqu'au dégorgeage* ». Il y avait 4,5 hectares de vignes cultivés, avec une production de 7 000 bouteilles à l'année, soit deux marcs de 4 000 kilos de raisins.

**Les vins se vendaient-ils bien ?**

**AS.** Avec des représentants. Il y avait peu de réception de clientèle. Ça se passait dans la salle à manger, en famille, avec la toile cirée « *parce que le champagne, ça peut tacher* ». Mais, en général, c'était apprécié.

**Et vous, Guillaume, que trouvez-vous en arrivant ?**

**Guillaume Selosse.** J'ai démarré avec la vendange 2018, mais j'étais déjà sur le domaine depuis six ans et demi. Nous avions 8,5 hectares. Tout était en production sauf une petite parcelle. Nous étions déjà dans la nouvelle cave au 59, rue de Cramant à Avize, avec une organisation bien en place. Pour la première fois, cette année-là, les décisions ont été prises à deux. S'il y avait un petit point de divergence, la décision finale me revenait.

**À la différence de 1974, le domaine était déjà réputé, non ?**

**GS.** Le domaine était au plus haut, dans les sommets. Mon père m'avait toujours dit : « *Je ne veux pas de transmission coup de poing,*

*de fracture comme j'ai pu le vivre à mon époque* ». Tout était préparé. En Champagne, la transmission doit arriver assez vite sur la table, car tout se fait lentement.

**AS.** Il était impossible d'annoncer : « *Guillaume fera ce qu'Anselme faisait* ». Il aurait fallu bloquer la sensibilité, l'imaginaire, les envies de la nouvelle génération. Très vite, nous avons dit : « *Guillaume fera autre chose que son père, on assume. Mais au moment où il deviendra numéro un, il pourra vous faire goûter ses vins car nous préparons cette transition depuis longtemps* ».

**Anselme, qu'appréciez-vous chez Guillaume ?**

**AS.** Dans la famille, on n'a pas trop l'habitude de s'envoyer des fleurs... On recherche ce qui va le moins bien plutôt que d'énoncer ce qui va bien... Bon, la première des choses, c'est l'humilité. Guillaume a conscience qu'il n'est pas un rentier. Que devant lui s'élève un chemin escarpé. J'admire sa capacité à dépasser mes pensées, à avoir la capacité de dire « *et si...* ». D'aller découvrir. Il a, au niveau du vin, une connaissance que je n'ai pas. Il peut parler avec vous de telle cuvée chez tel producteur, des variations d'expression de cette cuvée en fonction des millésimes... Moi, je n'ai ni la mémoire ni l'expérience. En mettant en bouche de si nombreux vins, en multipliant les expériences, il se crée un univers, il élargit les œillères qui le bloquaient peut-être en étant avec moi.

**Guillaume, qu'admirez-vous chez votre père ?**

**GS.** Comment ne pas souligner sa mise en avant de l'artisanat champenois ? Au milieu des années 1970, le champagne

**Anselme Selosse.** Né le 18 février 1954 à Épernay. **Guillaume Selosse.** Né le 21 mai 1989 à Reims. *Anselme a fait viti-cœno à Beaune; Guillaume a été pensionnaire au collège de Juilly en Seine-et-Marne puis à Metz. Il a décroché son bac pro viti-cœno au lycée viticole d'Avize, puis son BTS viti-cœno au lycée viticole de Libourne. Leurs vins favoris : AS. « J'aime bien suivre mes humeurs, il n'y a pas d'universel. Ça dépend. Aujourd'hui, c'est le pouilly-fuissé de Gérard Valette, Le Clos de Monsieur Noly » ; GS. « Le Clos de la Tour de Curon de Stéphane Tissot, à Arbois, qui m'a ébloui maintes et maintes fois ». Signes particuliers : GS. Papa d'un petit Lazare depuis deux mois ! ; AS. Il a planté du palomino à Essaouira, au Maroc, et rêve de produire son propre savon.*



L'autre même.

Guillaume et Anselme Selosse dans la "nouvelle" cave enterrée du domaine.

## Grand entretien

# Champagne

d'artisan était peu représenté sur les tables, chez les cavistes. Avoir ouvert cette porte, débroussaillé ce chemin, c'est incroyable, fantastique. Et puis ce qui m'impressionne, beaucoup m'en parlent, c'est qu'on ne peut titiller mon père ni en sciences, ni en culture, ni en œnologie, ni en finances, ni en gestion commerciale... Il ne parlera pas de voitures ni de montres, en revanche, sur les sujets qui le passionnent, sur tout ce qui touche au vivant, il est incollable.

### Guillaume, quels sont vos fondamentaux ?

**GS.** Tout vient de l'enfance. J'ai eu la chance de grandir dans une maison avec des parents qui aiment manger, cuisiner. L'éveil des goûts est arrivé tôt. Des goûts marqués, pas des notes insipides. Je recherche une certaine puissance, les choses affirmées, avec de la personnalité. En cours d'œnologie, j'étais l'un des seuls à apprécier le vin jaune. Je veux faire des vins assez racés, qui ne vont pas forcément plaire à tout le monde, avec ce profil légèrement oxydatif... Rien de fade.

### Trouvez-vous que votre père est allé trop loin dans l'oxydatif à une période ?

**GS.** Non. Je pense même que l'on peut aller encore plus loin.

### Au domaine, quelle a été l'influence du changement de cave ?

**GS.** Il y a quelques années, des critiques nous ont dit : « *Le style du domaine n'a pas changé, mais les champagnes Selosse se sont assagis depuis l'arrivée de Guillaume* ». J'ai voulu comprendre d'où ça venait, car j'appliquais encore ce que me demandait mon père. En allant voir des vigneron du Jura qui me parlaient de caves enterrées ou extérieures, d'élevages de vins jaunes en milieu humide ou en milieu sec, j'ai compris. La majorité des vins du domaine ont été faits dans la cave historique du domaine, rue d'Oger. Dans le centre du village, là où il y a le grand cèdre. C'est une cave de plain-pied avec juste cette porte en bois assez fine qui sépare l'extérieur de l'intérieur. Donc une cave très sensible aux aléas climatiques, avec beaucoup de changements de température et d'évaporation puisque l'endroit est très sec. À partir de 2009, nous avons basculé dans la nouvelle cave : elle est enterrée, comme fichée dans la craie, plus humide donc avec une évaporation moindre. Même si nous nous efforçons de la faire vivre.

### Faire vivre cette cave ? Pouvez-vous expliquer ?

**GS.** L'action de l'aléatoire climatique sur le vin nous intéresse.



La recherche de maturité des vins avant mise en bouteilles est un sujet qui passionne père et fils.

« Je veux faire des vins racés, rien de fade »  
Guillaume Selosse

Donc en hiver, nous utilisons des ventilateurs pour faire rentrer le froid des gelées. Au printemps, quand les températures remontent dehors, nous faisons pareil pour réchauffer la cave.

**AS.** Avant, lorsqu'on vinifiait dans le "garage", nous étions dans la position d'un pêcheur qui affrontait les embruns, le vent, la mer. Le visage marquait beaucoup. La cave d'aujourd'hui est plus apaisée, le vin porte moins les stigmates de ce vécu.

### Pouvez-vous nous parler de votre style ?

**AS.** J'ai été fortement influencé par l'Espagne, j'ai rapporté la solera d'Andalousie. Guillaume, lui, lorsqu'il produisait Guillaume S., vinifiait plutôt à la façon des reserva ou gran reserva, c'est-à-dire avec un vieillissement prolongé avant la mise en bouteilles. Le lien entre nous est peut-être celui-ci : aller chercher la maturité hors de la bouteille, avant d'embouteiller.

**GS.** Entre 2012 et 2022, sur mon petit négoce Guillaume S., lorsque j'ai vinifié les vins de Jérôme Coessens, la cuvée Largillier, l'idée était de se dire : « *J'ai du temps, je ne suis pas obligé d'avoir une rentabilité super rapide. Donc autant essayer autre chose* ». Les élevages longs m'intéressent. Sur les plus vieux vins, on est allé jusqu'à trois ans d'élevage en fûts, plus un an d'élevage en masse avant la mise.

### En masse ?

**GS.** Le vin est pompé des différents tonneaux puis rassemblé un an en cuves. Avec les lies.

### Guillaume, vous jugez possible d'aller encore plus loin que votre père dans l'oxydation. Vous y travaillez ?

**GS.** Aller plus loin, je ne sais pas. En ce moment, j'expérimente

## Grand entretien

# Anselme et Guillaume Selosse

un "jaune" issu de chardonnay champenois, mais qui n'aura pas de bulles. J'ai eu la chance que Jacques Puffeney me lègue un de ses tonneaux de "jaune", du millésime 2014. Il a bien voulu aussi me laisser les lies. Donc, depuis 2020, un "jaune" est en cours au domaine.

### Et ça tient ?

**GS.** Je goûte une à deux fois par an, avec ma pipette, dès qu'un trou apparaît dans le voile... Et pour l'instant, il tient ! J'espère qu'il va tenir six ans et trois mois, comme dans le Jura. Pas pour se comparer, mais pour respecter l'élaboration.

**AS.** La gastronomie compte, Guillaume le disait. On ne fait pas des vins pour trinquer comme ça. Nous proposons des vins qui peuvent trouver une place dans un menu, un repas.

### Anselme, vous célébrez souvent l'approche méditerranéenne du vin. Que voulez-vous dire ?

**AS.** Le monde du vin se divise en deux. D'un côté, des personnes qui produisent, des contemplatifs qui écarquillent les yeux devant les fantastiques expressions de la nature ; de l'autre, des personnes qui sont de bons commerçants et qui, pour pouvoir bien commercer, cherchent à mettre les vins dans des cases. Ceux-là ne supportent pas une chose : qu'un vin soit inclassable et ne rentre dans aucune des catégories qu'ils ont pu établir. Les Méditerranéens savent que la nature est plus intelligente, qu'elle fait mieux les choses que nous, qu'il faut juste la contempler.

### Il faut donc laisser faire la nature ?

**AS.** Avec un encadrement quand même. Mais sans se poser en organisateur, plutôt en serviteur, pour l'accompagner là où elle souhaite aller. Si la nature fait un pas de travers, si elle sort de son orientation habituelle, l'idée est de la laisser faire parce que cela peut aboutir à quelque chose d'incroyable, hors normes.

### Et si ce qui sort n'est pas beau ?

**AS.** Je ne me sens pas responsable de l'adéquation avec la norme de la beauté. Le vin naît comme il naît. Ma responsabilité, c'est la vitalité de la vigne et la vitalité du vin. Le vin doit avoir la capacité de vivre, de se développer, de grandir, de mûrir. Je me sens plus obstétricien que *winemaker*.

### Quelle est la différence ?

**AS.** Le *winemaker* doit créer, conduire. Si la naissance n'est pas

« Je me sens plus obstétricien que *winemaker* »

Anselme Selosse

bonne, il peut devenir chirurgien esthétique pour ramener le vin dans une catégorie, une case, une norme que l'on sait vendre parce qu'on a fait une étude de marché en s'inquiétant de ce que le marché souhaite acheter.

### Guillaume, vous partagez cette vision ?

**GS.** Souvent, j'ai plus d'affinités avec les personnes qui vivent l'instant présent, qui vont avoir des sourires, des expressions, donc plutôt des personnes latines, expansives, qui expriment une joie. Les Anglo-Saxons sont plus dans l'analytique, un classement, un ordre, moins dans les sensations. Vivre, discuter, se raconter des choses découvertes, ce qui nous passe par l'esprit, c'est intéressant, ça fait avancer, on se retrouve en émulsion. Chercher qui sera le premier ou qui sera le moins bon, c'est plus simple.

### Tous les vins du domaine Jacques Selosse sont désormais dotés d'une puce NFC sous l'étiquette. Quelle est votre démarche ?

**GS.** Le domaine fait face à une très forte demande. Beaucoup d'importateurs nous disent : « *Donnez-nous du vin, nous pouvons ouvrir vers de nouveaux restaurants* ». Mais nous n'avons pas de stock et sommes contraints de refuser, avec le sentiment d'être sévères avec tout le monde. Or, sans que l'on sache d'où cela arrive, en Espagne, en Italie, en Suisse, en Grande-Bretagne, des offres circulent avec des quantités astronomiques de nos vins que nous-mêmes n'avons pas vendues directement.

### Par exemple ?

**AS.** Des lots de 200, voire 300 bouteilles de notre cuvée Initial circulent dans ces pays-là, venant d'on ne sait où. Les bouteilles sont authentiques, la contrefaçon en Champagne est assez compliquée, surtout avec une bouteille personnalisée. Il s'agit de savoir d'où est organisé ce marché gris, de pouvoir identifier les personnes qui en sont à l'origine.

### Pour faire quoi ?

**GS.** Grâce aux NFC, on peut découvrir que dans telle ville française, tel revendeur revend la moitié de son allocation à Singapour. Dans ce cas, on diminuera son allocation par deux. Nous pourrions alors mieux servir les personnes qui ont confiance dans nos vins, les paient un prix correct et les boivent.

**AS.** Un jour, on nous a avertis qu'à Londres, en zone franche, une entreprise achetait et stockait des cuvées Initial par cartons de six. Cet opérateur avait commencé à



Anselme Selosse dans sa parcelle des Carelles, au Mesnil-sur-Oger : « *Ma responsabilité, c'est la vitalité de la vigne et du vin* ».

## Anselme et Guillaume Selosse

acheter à 800 £ (900 €) la caisse de six puis était monté jusqu'à 1150 £ (1292 €). Les vins étaient acquis en Italie, en France, en Grande-Bretagne et n'étaient pas revendus. L'objectif était juste d'assécher le marché pour faire grimper les prix. Autant dire le comble de l'horreur ! Les NFC offrent un moyen d'arrêter ces enchérissements artificiels.

### Donc vous connaissez le nom du porteur final de la bouteille ?

**AS.** En aucune façon. Nous travaillons avec la société de traçabilité française WID. Nos distributeurs doivent s'enregistrer sous WID afin d'être habilités. Ensuite, avec leur téléphone, ils flashent les bouteilles avant de les revendre. À partir de là, nous pouvons suivre les bouteilles depuis Avize. Chaque fois qu'un consommateur final flashe à son tour la puce (*par exemple pour avoir le millésime ou la date de dégorgement, ndlr*), la bouteille est géolocalisée. Si trop de bouteilles circulent en dehors de leur zone, on demande à notre distributeur de gérer les anomalies avec l'acheteur des bouteilles. Nous ne demandons pas le nom du client, seulement son code alphanumérique ou le numéro de la facture. L'anonymat est respecté. Tout est conforme à la loi RGPD.

**GS.** Nous comprenons très bien qu'une bouteille voyage. Un caviste de Reims peut tout à fait revendre deux bouteilles à un Singapourien. Nous n'intervenons que si nous constatons qu'un lot entier a été revendu directement et voyage de façon inhabituelle. D'autant que, sans précaution, ces bouteilles peuvent être altérées par ces nombreux déplacements.

### Comment voyez-vous le marché français ?

**AS.** La France est notre priorité. Nous étions à 70 % à l'export en 2001, nous sommes à 40 % en 2022, à production égale. Le pays numéro deux est l'Italie. Nous privilégions les pays où le vin est bu à table et non en dehors des repas. Ce n'est pas que nous avons un meilleur profil de consommation de vin, c'est juste pour dire : « *Restons dans notre culture, l'accord mets et vin* ». Nous adorons aussi faire des repas avec du saké ou du thé lorsqu'on va chez *yam'Tcha* (le restaurant sino-français étoilé de la chef Adeline Grattard, à Paris, ndlr), un moment toujours incroyable. Mais nous voulons témoigner d'une façon de consommer le vin, ici, en France. Le monde est un *patchwork* de cultures. Profitons de cette diversité. Si on consomme tous de la même façon, si on se ressemble tous, sans identité culturelle, il n'y a plus d'intérêt.

### Guillaume, vous gérez le digital pour le domaine, cela prend-il beaucoup de temps ?

**GS.** Aujourd'hui, avec un texto, via les réseaux sociaux, tout le monde peut avoir accès au domaine, envoyer un message, prendre un rendez-vous,

demander des tarifs rapidement. Avant, c'était par courrier, puis par fax... Je reçois six ou sept demandes de visites ou de tarifs par jour rien que sur Instagram. Sans compter les e-mails, le téléphone... C'est très chronophage, il faut suivre et prioriser.

### Entretenir la désirabilité sans générer la frustration n'est pas évident pour un domaine familial, non ?

**AS.** On s'est demandé avec Guillaume comment ont prospéré le "bordeaux bashing" et le "bourgogne bashing". Je pense que c'est l'inaccessibilité du domaine, du produit et du vigneron. Quant tout à coup les bouteilles partent à l'export, le domaine ferme ses portes, le vigneron ne répond plus au téléphone, cela crée un état de frustration qui devient un rejet. Rester accessible, faire l'effort de vendre un maximum de bouteilles en France, garder les portes du domaine ouvertes sous condition, c'est important. Je fais l'effort de répondre à toutes les demandes faites par e-mail et par courrier. Je veux montrer que le domaine est humain, qu'on reste à l'écoute, sans réponse automatique. Nous ne sommes pas devenus inatteignables.

### Jérôme Prévost, Olivier Collin, Alexandre Chartogne... Anselme, vous avez accompagné beaucoup de jeunes vignerons. Quelle était votre approche ?

**AS.** Surtout ne pas répondre à leurs questions. Ils étaient avec moi et je leur disais : « *Il n'y a que toi qui connais tes vignes, ce que ça sent au moment de la fermentation, donc il n'y a que toi qui peux apporter une réponse* ». En fait, je leur reposais moi-même des questions. Jusqu'au moment où, tout à coup, ils comprenaient le chemin qu'ils pouvaient prendre pour trouver seuls les réponses. Et puis les aider m'aidait, j'ai moi aussi des doutes. Il est important de pouvoir verbaliser les questions que l'on se pose, de mettre en face une réponse. Avec qui d'autre aurais-je pu le faire ? Pas avec un chef de cave, personne n'avait pris la même voie que moi.

### Vous voyez toujours vos disciples ?

**AS.** Il n'y a plus de maître et élèves. Je bois leurs vins et j'apprécie grandement leurs cuvées, mais j'ai des relations distendues avec certains. Il a sans doute été trop fait référence à leur "formation" avec moi. À un moment, ils en ont eu marre d'entendre parler d'Anselme Selosse, ils ont eu envie de dire : « *Hé, mais c'est moi !* ». Alexandre Chartogne est la personne avec laquelle j'ai conservé les meilleurs rapports. Sur la notion de ferme avec les animaux, les prairies, il a avancé très loin, c'est superbe. Il a su prendre son autonomie sans avoir à tuer le père. Je remercie surtout Guillaume de n'avoir pas été jaloux que je ne le prenne pas comme élève exclusif. Et d'avoir lui aussi su prendre son autonomie sans que je me sois senti évincé. ●



« Grâce aux NFC, nous pourrions mieux servir les personnes qui ont confiance dans nos vins, les paient un prix correct et les boivent. »