



# MIGUEL TORRES.

## PORTRAIT D'UNE LÉGENDE VIVANTE

Pour ses 20 ans, la rédaction d'IVV s'est posée une drôle de question : quelle personnalité a le plus marqué la planète vin au cours des deux décennies écoulées? Dans une optique qualitative, bien sûr.

Une première liste a été établie. Une fois écartés les «people» du wine-bling, d'une part, et les célébrités confidentielles, de l'autre, le choix s'est considérablement restreint.

Donnez moi le nom d'une personnalité connue, à la réussite incontestée, mais dont les vins ne sont pas vulgaires. Quelqu'un qui a le sens du commerce, mais aussi et d'abord l'amour des produits. Nous l'avons trouvé, c'est Miguel Torres.

Restait à lui faire dire le comment du pourquoi. Il nous a reçu dans son fief du Penedès.

Au travers de ses réponses, et malgré une modestie naturelle, se dessine un homme de convictions, de passion... et d'action.

### Il était une fois un jeune œnologue...

Non, toutes les fées du commerce international du vin ne se sont pas penchées sur le berceau du petit Miguel. A sa naissance, en 1943, la bodega familiale se relève à peine des destructions de la guerre civile, les vignes sont ravagées, la cave de Vilafranca aussi. A quelque chose, malheur est bon, cependant: la maison, jusqu'ici productrice de vrac, décide de se tourner vers le vin en bouteilles.

Au début des années 60, le jeune Miguel entame des études d'œnologie en France. Une fois diplômé, il revient en Espagne. C'est l'époque où la famille se décide à racheter des vignes et à replanter autour de Vilafranca. A Mas La Plana, en altitude, tout d'abord.

*«On expérimentait, on n'avait pas vraiment de recul. On se disait juste que le temps était venu pour nous de refaire notre propre vin. Nous avons essayé un peu de tout, ça n'a pas très bien fonctionné avec le riesling ni le pinot, mais ça a très bien marché avec le Cabernet Sauvignon. Jean Léon avait un beau succès avec ce cépage dans notre région.»*

Les Torres choisissent d'installer le nouveau domaine en altitude, moins pour le terroir que pour des raisons pratiques: à l'époque (en 1966), la réfrigération n'existe pas, et avec la fraîcheur de l'altitude, les degrés restent acceptables.

## La consécration

Le premier millésime produit est 1970. C'est ce vin qui remporte les Olympiades du Vin en 1979. Une surprise totale : *«Ce sont nos clients qui nous en ont parlé. Nous ne réalisons pas vraiment, sur le moment»*.

Battre les grands Bordeaux sur leur terrain, avec un Cabernet de jeunes vignes, planté dans un endroit quasi inconnu, c'est vrai qu'il fallait se pincer pour y croire. Surtout pour le prix.

A ceux qui s'étonnent que Torres ait choisi des cépages étrangers, lui qui fait tant d'efforts aujourd'hui pour réhabiliter les variétés locales, Miguel Torres fait une réponse claire : *«A l'époque, nos variétés locales étaient mal conduites, pas forcément plantées là où il le fallait, et leur rendement était beaucoup trop élevé. Il fallait faire table rase, en quelque sorte. Nous avons réussi à nous faire un nom mais nous n'avons pas oublié nos racines pour autant»*.

## A la redécouverte de la vigne

Surtout, Miguel Torres a évolué, et avec lui, son entreprise. Ce n'est pas qu'il cherche abso- lument à suivre la tendance, à être à la mode. C'est plutôt qu'il anticipe. Et quand il prend une décision, il ne fait pas les choses à moitié. En 1982, il a pris une année sabbatique; il a refait une année d'œnologie à Montpellier, mais cette fois avec un axe viticulture. Ce fut pour lui l'occasion d'approfondir une question qui le passionnait : le fameux effet terroir. Et de mieux connaître la vigne, de mieux maîtriser les traitements. Cela paraît évident aujourd'hui. Mais en 1982, Miguel Torres fait partie des précurseurs. Ce ne sera pas la dernière fois...

Cette expérience ne tarde pas à se traduire dans la stratégie de l'entreprise ; de retour en Catalogne, Torres passe en revue son vignoble;

il cherche à mieux comprendre le lien entre les cépages, les sols et le climat. Il revoit à la baisse les traitements pesticides et fongicides. Les rendements baissent, mais la qualité était à ce prix. Torres est un perfectionniste, il veut aller plus loin, plus haut.

Il se passionne aussi pour les cépages locaux de Catalogne, dont il contribue à sauver une bonne partie. C'est le cas du Samsó et du Garro, qui avaient presque disparu. Torres fait appel aux vieux vigneron pour qu'ils lui fassent connaître des plants oubliés. Il les isole, il les multiplie, il les vinifie en micro-cuvées. S'ils lui donnent satisfaction, il les intègre progressivement dans ses vins, même les plus fameux. Ainsi le Grans Muralles contient de plus en plus de Querol. Un cépage nommé d'après le village où il a été découvert, qui présente un assez fort taux de millerandage, d'où de beaux tannins.

## Torres, la signature

Miguel Torres sait aussi écouter. Il peut changer d'avis.

L'expansion hors du berceau catalan, vers la Ribera del Duero et la Rioja ? Il n'en voulait pas. Pendant plus de 10 ans, il a dit non. C'est d'abord son frère et puis son fils Miguel Junior qui l'ont convaincu que le nom de Torres avait tout ce qu'il faut pour devenir une signature au niveau espagnol. La famille Torres est aussi présente au Chili et en Californie. Miguel Senior se voit-il partir à la conquête d'autres pays? En Argentine, par exemple ? Pas vraiment. *«A l'époque de notre installation au Chili, nous avions déjà étudié une implantation en Argentine. Nous avons préféré le Chili. Plus globalement, Torres ne parie pas tant sur la croissance, financière ou géographique ou la que sur la qualité. Le développement du chiffre d'affaires n'est pas notre moteur principal.»*

Un autre aspect déterminant: tout miser sur l'expansion, cela voudrait sans doute dire abandonner la structure familiale pour la financer : *«Dans notre optique, le grand vin, c'est d'abord une question de famille; seule la famille peut avoir l'esprit de sacrifice, le sens des valeurs, l'obsession de la qualité à ce point. Et je ne parle pas que pour nous; au sein du groupement Primum Familiae Vini, vous trouverez d'autres exemples»*.

Autre «valeur» intégrée ces dernières années par Torres : le commerce équitable. Au Chili, le groupe travaille à présent avec des viticulteurs du réseau « Fairtrade ». Là encore, c'est une idée de son fils; mais Miguel Senior y a été d'autant plus sensible qu'en Espagne, les contrats mis en place avec les apporteurs de raisin sont basés sur une philosophie très comparable *«Une région de production n'est en bonne santé*

*que si ses viticulteurs sont en bonne santé, nous ne nous voyons pas comme des exploit- teurs, des gens qui pourraient profiter de la misère des autres. C'est une question de morale et une question d'économie à long terme. Nous faisons partie d'un ensemble, nous avons des responsabilités. Il nous faut faire les bons choix pour l'avenir»*.

En 2007, Miguel Torres a pris conscience de l'importance de la menace du réchauffe- ment climatique et de ses implications pour la vigne. Toujours son goût de l'action : il appelle ses amis, ses connaissances dans le secteur du vin, et lance avec eux *«Wineries for Climate Protection»*. Rapidement, ce groupement établit une liste de 10 points visant à minimiser l'impact du réchauffe- ment climatique dans la viticulture; lors de son premier congrès en juin 2011, qui réunit quelques 300 entreprises adhérentes, est signée la Déclaration de Barcelone, un code de bonnes pratiques par lesquelles les signataires s'engagent à diminuer au maxi- mum leur consommation d'eau et d'énergie, à abaisser leurs émissions de CO2 et leurs rejets dans l'environnement.

Et comme Miguel Torres est un homme pra- tique, il s'associe avec des universités pour étudier l'impact de la hausse des tempéra- tures, de l'humidité et de l'augmentation du CO2 sur la croissance de la vigne, sur les possibilités d'absorption du CO2 par certains types d'algues, etc. Un laboratoire est installé à proximité de la cave de Torres, où sont menées ces recherches.

Pour Miguel Senior, l'engagement pour l'en- vironnement, aujourd'hui, ce ne sont plus des concepts, ce sont des actes.

## Un choix cornélien

Et quels sont les vins que Miguel Torres emporterait sur une île déserte ? *«Un grand Bordeaux, sans doute, mais je ne vous dirai pas lequel, parce que je ne veux faire de peine à aucun de mes amis là-bas. Et puis quand même, un vin de chez nous, un Mas La Plana 1982. Parce que ce cru, c'est un peu le début de notre aventure, et que cette année là, c'est sans doute la meilleure à ce jour. Mais c'est vraiment difficile de choisir entre tous ses «enfants», et puis, devoir se limi- ter à ne boire qu'un seul vin, quelle pitié !»*.

*Propos recueillis par  
Philippe Stuyck et Hervé Lalau*

