

«Les habitudes classiques restent bien ancrées.»



Lionel Apollaro, vous êtes sommelier au célèbre restaurant Le Pont de Brent au-dessus de Montreux. Depuis quand êtes-vous à ce poste?

J'ai commencé au Pont de Brent au mois de mai 2008. Les vins suisses ne sont pas un secret ni un mystère pour moi, car j'ai eu l'occasion de travailler dans d'autres maisons suisses et j'ai pu ainsi découvrir un vignoble helvétique diversifié.

Avant mon arrivée chez Gérard Rabaey, j'étais chez Roland Pierroz à Verbier, le célèbre cuisinier, connu pour sa passion du vin. Là-bas j'ai eu l'occasion de déguster beaucoup de vins valaisans, mais aussi des vins de la région lémanique et d'autres vignobles suisses. J'ai quand même passé quatre ans dans ce merveilleux Hôtel Le Rosalp.

Voulez-vous nous parler un peu de votre parcours avant ça ?

Malgré mon jeune âge (27 ans), j'ai eu la chance de parcourir de grandes maisons. J'ai commencé par faire l'École de sommellerie à Tain-l'Hermitage dans la Drôme, puis les études terminées, j'ai pu rejoindre le Restaurant Louis XV à Monaco.

Votre période dans cet établissement à Monaco a sûrement été une bonne expérience?

On peut voir et apprendre surtout les techniques de service, la bonne présentation et le savoir-faire. Je pense savoir désormais comment mettre les vins en de bonnes conditions, et bien les servir avec classe et élégance. C'était une très bonne expérience.

Après Monaco, il y a eu deux ou trois autres choses au passage, et en particulier une grande collaboration avec Alain Senderens, au Restaurant Lucas Carton à Paris.

Au Pont de Brent, les clients savent-ils ce qu'ils veulent comme vin avec le repas, ou attendent-ils plutôt votre recommandation?

C'est assez diversifié, parce que notre clientèle est très hétérogène aussi. Les clients connaissent l'existence du sommelier et la grande majorité demandent notre

conseil. C'est une des raisons pour lesquelles ils viennent ici. Les gens viennent pour le cérémonial qu'il y a autour de cette magie de la cuisine. Ils veulent être en contact avec le maître d'hôtel et prennent plaisir à observer les découpes, etc. Dans cette ambiance, le rôle du sommelier est très important.

En ce qui concerne les traditions, comme par exemple de prendre du vin blanc avec le poisson et du vin rouge avec la viande, les habitudes ont-elles changé?

Les habitudes classiques restent bien ancrées. Le vin blanc avant le début du repas et le vin rouge avec le fromage, par exemple, sont des habitudes en mutation. Il existe désormais une telle diversité de saveurs ou d'arômes dans les vins, ou d'accords à trouver entre eux et les mets, que les gens s'ouvrent à des expériences gastronomiques nouvelles.

Est-ce que, à cet égard, il y a une différence entre les goûts en Suisse et dans les pays voisins?

En Suisse, le client reste assez traditionnel. Le vin blanc est préféré avec les fromages, alors qu'en France, le vin rouge est préféré. En Suisse, et surtout dans la région de Lavaux, le Chasselas est assez diversifié et les vieux Chasselas avec les fromages réussissent un mariage heureux. Quand on le propose aux clients, ils sont souvent d'accord d'essayer et l'apprécient.



Les accords mets/vin sont-ils discutés entre vous et Gérard Rabaey, pour veiller à ce que les vins soient en harmonie avec les plats?

Oui, bien sûr, c'est le jeu ! C'est d'ailleurs très important pour convaincre le client afin qu'il ne choisisse pas un vin qui ne convienne pas. Je goûte les sauces, les plats, et je discute beaucoup avec Gérard Rabaey.

La plupart de vos clients, connaissent-ils déjà les vins de la région ou est-ce que c'est vous qui leur faites découvrir ces vins?

Les Français, quand ils viennent ici, sont curieux et s'étonnent de voir plus de 300 références pour les vins suisses sur une carte qui en dénombre quelque 600. Ils se posent des questions à un moment ou à un autre à propos du vin suisse en général, car ils ne le connaissent pas. Dans ces cas-là, c'est mon rôle de leur faire découvrir un Dézaley, par exemple, ou un autre vin de la région. Mais tout dépend du moment, et puis les clients nous donnent toujours quelques informations. Après, c'est à nous d'être bien attentifs à tout ce qu'ils vont nous dire afin de les conseiller au plus près de leurs attentes.

La clientèle habituée connaît les vins de Lavaux et de la Riviera et sait que le Chasselas est le roi de la région. Ils connaissent le Dézaley, le St-Saphorin mais sont conscients que la région est bien viticole.

De votre point de vue, trouvez-vous important de faire connaître les vins de la région à vos clients?

Le rôle d'un sommelier, c'est avant tout d'être un ambassadeur pour vendre et revendiquer les produits de sa cave. Nous, on a la chance que notre restaurant soit assez célèbre. Avoir ses vins sur notre carte donne de l'émotion à tous les vigneron. Avant d'acheter le vin, on discute beaucoup avec les vigneron. On va goûter chez eux, on n'achète pas des vins à l'aveugle. Pour vérifier la pertinence de nos achats, nous dégustons régulièrement à l'aveugle, mais on ne les achète pas à l'aveugle!

Tout à l'heure on a parlé des vins vaudois. Parmi ceux que vous venez d'évoquer, est-ce qu'il y en a chez vous qui portent le label de qualité Terravin?

On ne s'identifie pas forcément à Terravin, mais quand on a sélectionné un vin, qu'il est chez nous et qu'il a le label Terravin, cela nous rassure. Nous recherchons essentiellement des vins de qualité, des vins authentiques, des vins qui ont une identité entre le cépage et le terroir. C'est ce que Terravin cherche à faire en remettant les Lauriers d'Or.

Pouvez-vous nous citer des lauréats Terravin qui vous viennent à l'esprit?

Je pense au Dézaley de Pierre Monachon. Nous l'avions dégusté à l'aveugle avec Gérard Rabaey et notre maître d'hôtel et

avons été conquis. C'était vraiment le Dézaley comme on l'imaginait; à la fois une belle rondeur, un bon caractère aromatique, assez profond. Il répondait à ce qu'on recherchait d'un Dézaley, finalement.

Donc c'est une bouteille que vous achèteriez par exemple pour la cave?

Oui, bien sûr. On a également dégusté le St-Saphorin de Pierre-Luc Leyvraz. Depuis 1998, date à laquelle, je crois, il avait reçu une grande médaille, c'est le Chasselas par excellence. Nous travaillons avec Les Blassinges de Pierre-Luc Leyvraz depuis très longtemps et on reste satisfait, parce que la qualité est toujours là.

D'autres exemples de vins Terravin? Vous n'avez que du blanc dans les étiquettes Terravin?

Non, pas forcément, on a du rouge aussi.

Que représente à vos yeux la marque de qualité Terravin?

Terravin est un label de qualité qui est garanti par des professionnels pour la sélection de vins valdois sans défaut. Ainsi, pour nous, c'est rassurant parce qu'on ne prête pas forcément attention à tous les défauts de détail. Pour nous, le choix de Terravin n'est pas non plus un hasard, cela nous aide dans notre choix. Généralement, nous sélectionnons un vin parce qu'il est déjà de bonne qualité, qu'il n'a pas de défaut et qu'il a quelque chose d'un peu plus original que d'autres. Pour le Bordeaux, par exemple, on sait comment ça marche, on lit les commentaires, on regarde, on a une assez bonne idée. Mais pour tout ce qui est vin de producteur, nous dégustons nous-mêmes et on s'aperçoit que l'on recherche la même qualité de vin que ceux du label Terravin. Finalement une définition simple désignant des vins de qualité et des vins de terroir.

Connaissez-vous le mode de sélection pour obtenir la marque de qualité Terravin?

Il y a un questionnaire, une fiche de dégustation qui est très bien faite et assez draconienne. En plus, ce que j'ai beaucoup aimé, c'est que les fiches de dégustation sont vraiment bien adaptées aux types de vins comme le vin blanc ou les spécialités.

Est-ce qu'il vous arrive de recommander des vins Terravin pour la notoriété de leur label?

C'est plutôt en fonction du repas. Nous, on n'achète pas un vin Terravin pour sa notoriété, mais parce qu'il est de bonne qualité. La promotion commerciale est une chose qu'on ne peut pas se permettre, Gérard Rabaey et moi.

Les vigneron vous parlent-ils du label, vous dégustez avec eux?

Oui, il arrive qu'ils l'évoquent, parce que pour eux, il s'agit d'une distinction. C'est pour eux une fierté et ils en parlent.

Par rapport aux critères que vous cherchez, la nature intrinsèque du vin est-elle l'élément qui vous intéresse dans une bouteille arborant le label Terravin?

Oui, il arrive aux clients de nous demander des explications sur les Lauriers d'Or. Les gens sont assez curieux la plupart du temps quand ils viennent au restaurant. Ils n'ont pas l'habitude de boire ce genre de vins. Ils se demandent d'où ça vient, comment c'est fait, de quel village, de quel endroit.

S'il fallait citer un vin qui soit représentatif de la région, quel serait-il?

La question est bien posée, mais c'est assez compliqué. Pour moi, le cépage le plus représentatif de la région est le Chasselas. Ce qu'on peut faire avec du Chasselas, c'est absolument génial, et il y a un potentiel de vieillissement exceptionnel. Qu'on déguste des Chasselas d'Aigle, assez minéraux et un peu incisifs, qu'on déguste des Chasselas de La Côte, un petit peu plus généreux, ou qu'on déguste des Dézaley, qui sont beaucoup plus profonds, ce sont des vins issus du même cépage. On peut les trouver en surmaturés aussi, ce qui fait des vins qui ont beaucoup d'acidité quand même, et c'est assez impressionnant.

Et puis, on peut les déguster par rapport aux millésimes. Le Dézaley est certainement un très grand exemple. Encore la semaine dernière, on a ouvert un Dézaley 1977, il était juste parfait. Il avait 30 ans et pas du tout d'oxydation, un volume magnifique, la couleur était dorée. C'est un vin grandiose.

Est-ce que les gens le savent, que ce sont presque des vins de garde?

Maintenant, dans le Chasselas, il y a un potentiel de vieillissement exceptionnel. Comme je vous l'ai dit, ce millésime 1977 que j'ai goûté la semaine dernière était exceptionnel. Les clients, ils n'en revenaient pas de ce qu'ils avaient bu, et pourtant ils avaient passablement voyagé.

Quand on est devant une table assez nombreuse, ça nous permet de changer assez souvent de vins. Ainsi, pour le sommelier, c'est un jeu qui est fascinant, parce qu'on peut faire goûter aux clients plein de choses, tout en restant dans la région, avec toute sa diversité. En servant du Chasselas, on a proposé un St-Saphorin très jeune et friand comme apéritif, puis un vieux Dézaley avec le fromage, et encore un surmaturé d'un autre caractère – mais toujours du Chasselas – au dessert.

Un repas au Chasselas ! Les clients étaient contents, ils avaient découvert des nouveautés, et peut-être appris quelque chose.

En fait, les clients du restaurant s'intéressent-ils plus au vin que par le passé?

Par curiosité, les gens s'intéressent à la dégustation du vin. Il y a un terroir, il y a quelqu'un qui l'a fait, le vin – et les vigne-

rons sont tous différents. Il y a une couleur différente, et il y a des arômes différents. Tout l'important, en fait, c'est la dégustation du vin.

Les informations de détail sur le vin, comme le cépage par exemple, intéressent-elles votre clientèle?

Une fois qu'on a senti le vin, qu'on a découvert ses arômes, on s'interroge sur ces questions, de plus en plus. La communication autour du vin a beaucoup évolué, grâce à Internet et aux clubs de dégustation. On s'interroge sur comment le vin est élevé, d'où il vient, et puis d'autres questions viennent, sur les cépages, l'élevage en barrique, etc.

Pour l'apéritif, vos clients boivent-ils du vin blanc, du Champagne, ou autre chose?

Nous, on conseille plus du Champagne ou du vin blanc qui est peut-être un peu plus délicat, un peu plus tendre. On ne conseille pas les boissons fortes en alcool. Pour nous, c'est l'occasion de faire déguster des vins de premier ordre et de pouvoir prendre des infos sur ce que le client aime ou n'aime pas.

Avez-vous remarqué une réduction ou une augmentation dans la quantité de vin que les gens boivent à table?

Je pense que les gens se restreignent un peu maintenant, parce qu'ils conduisent. Ils commandent plus de demi-bouteilles, ou ils consomment différemment.

Il n'y a pas encore cette tradition du chauffeur qui se sacrifie pour les autres?

Pour les groupes qui viennent chez nous, on observe ce sacrifice. De manière générale, nos clients apprécient toujours plus le taxi, car ils ont conscience qu'on peut aller au restaurant sans se faire de souci pour le retour chez soi !

Un grand merci à M. Apollaro pour avoir répondu à toutes nos questions.

