

## Lucien-Emile Reutenauer (1921-2004)

*Personnage venu de l'extérieur et devenu central dans ce qu'il est convenu d'appeler la « renaissance » du vin de Cahors dans la seconde moitié du 20<sup>e</sup> siècle, Lucien-Emile Reutenauer a influé sur le vignoble en tant que négociant et responsable syndical<sup>1</sup>. À la tête de la principale entreprise de négoce sur la place de Cahors pendant sa période d'activité, il développa la vente en bouteilles et il eut le souci de lier le vin à la gastronomie et au tourisme. Doué pour le commerce et la communication, à l'affût des tendances détectées ailleurs en France et notamment à Paris ainsi qu'à l'étranger, il fut, à côté de la coopérative, l'autre grand moteur de l'expansion du vignoble, que d'autres jugeront excessive.*

### **Un Alsacien devenu Lotois**

Ce sont les hasards de la guerre qui envoient ce jeune pilote alsacien né en 1921 dans le Lot, où il atterrit, au sens propre, en 1940. Ce sont les hasards de l'amour qui font qu'il n'en décollera plus, puisqu'il y rencontre sa femme, Lucette Bardin, épousée en 1944. Sa belle-famille tient un négoce de vins à Cahors, rue de la Chantrerie, travaillant des vins du Sud-Ouest et notamment de Gaillac. Sans doute ce contexte compte-t-il dans l'élaboration du projet qui va occuper Lucien Reutenauer dès la Libération et, succès aidant, jusqu'à sa tardive retraite à la fin des années 1990 : développer le commerce du vin de Cahors.

Athlète épris de vitesse – il a été champion de France junior de 400 m avant la guerre<sup>2</sup>, est devenu professeur d'éducation physique pendant l'Occupation (il enseigna à Cahors puis Revel) et se plaît à jouer au rugby et à faire partie des instances dirigeantes du stade cadurcien après-guerre –, c'est à des amis rugbyman qu'il vend ses premières barriques. Très vite s'impose l'idée de mettre en bouteille ce vin pour l'écouler plus facilement auprès des particuliers, et mieux le valoriser. Pari audacieux : « En 1947, alors que les vins de la région lotoise se vendaient seulement en fûts et se diluaient anonymement dans le marché, nous avons personnalisé le vin de Cahors en l'offrant en bouteille, seule

forme commerciale par laquelle s'exprime un cru d'origine »<sup>3</sup>. En octobre 1949, il dépose une étiquette au greffe du Tribunal de Commerce, une première d'après ses souvenirs. À cette époque, le vin de Cahors frappe à la porte des Vins délimités de Qualité Supérieure. Reutenauer, toujours selon ses dires, contribue à accélérer le processus de reconnaissance, en intervenant auprès de Gaston Monnerville, sénateur du Lot depuis les élections de 1948 et influent président de la haute assemblée durant toute la Quatrième République<sup>4</sup>.

### **L'invention d'un nouveau « vieux Cahors »**

L'attrait du Cahors devenu VDQS à un moment où les Français commencent à délaisser le gros rouge pour des vins plus élaborés va donner à l'entreprise Les Caves cadurciennes de belles années de croissance. Mais il fallait les qualités du dirigeant pour que ce soit elle, plus que les autres, qui en profite. Reutenauer fabrique un « vieux Cahors » (marque déposée), assemblé, stabilisé (par le froid et la filtration) et enfin vieilli dans ses entrepôts de la Chantrerie ou au Cellier des Elus, rue Jean-Baptiste Delpech. Les étiquettes privilégient le répertoire gothique et le pont Valentré pour vieillir symboliquement le contenu des bouteilles. Prospection tous azimuts (Paris, colonies, grande distribution : L'Épargne, SUMA, La ruche

méridionale..., le train Capitole, qu'il approvisionne à partir de la fin des années 1960 en demi-bouteilles, Air France), entrent pour enrôler des vedettes, multiplication des étiquettes et des marques (Cellier des Elus, Cuvée royale, Number One...) : il fait feu de tout bois et, tout en s'appuyant sur le patrimoine, bouscule les habitudes. L'entreprise emploiera une douzaine de personnes, ainsi qu'une cinquantaine de représentants à travers la France au plus fort de son activité.

### **Un précurseur**

Reutenauer développe une vision personnelle du commerce du vin que l'on pourrait qualifier de globale. Il place en effet le vin dans un continuum incluant la gastronomie et le tourisme. Pour lui : « Le vin de Cahors est un grand vin régional, très lié à la province qui le produit. Aux yeux du consommateur français ou étranger, il faudra toujours le placer au centre de son cadre originel, le Quercy, terre pauvre, mais baignée de lumière, titulaire d'un passé qui s'inscrit dans les vieilles pierres de ses villages et les anciennes ruelles de ses villes »<sup>5</sup>.

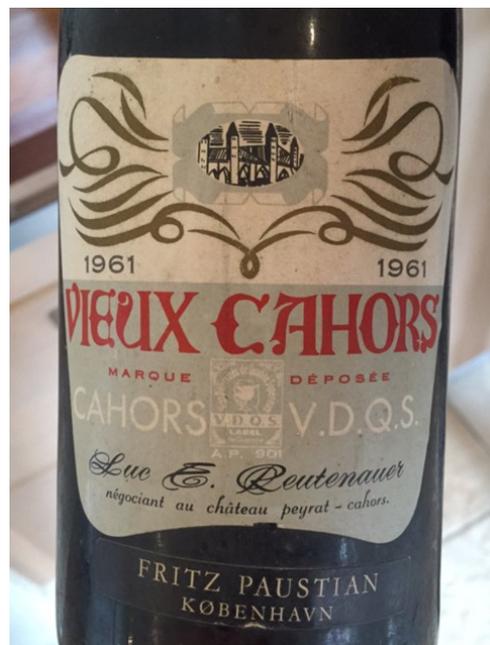
Ainsi, inspiré par la Chaîne des Rôtisseurs, dont il est membre, fonde-t-il en 1965, après avoir organisé le premier Congrès national de la gastronomie française, en 1960, le Grand Ordre de Roc-Amadour, du diamant noir et du vieux vin de Cahors. Le restaurateur cadurcien Pierre Escorbiac est son partenaire principal dans cette opération.

Ces différentes initiatives et ses intérêts placent progressivement Lucien Reutenauer au centre du jeu. En 1964, il devient ainsi président du Syndicat du commerce en gros des vins et spiritueux du Lot, et ce pour plus de trois décennies. Face à lui : la coopérative. Les relations entre les

deux « caves » seront tendues. Elles s'opposent en effet sur trois terrains.

### **La coopérative, nouvelle concurrente sur le marché de la bouteille**

Lorsque la coopérative décide à son tour de mettre en bouteille à la fin des années 1950 et de distribuer sa production, Reutenauer voit progressivement émerger un concurrent puissant, qui n'opère pas sur un pied d'égalité, regrette-t-il, du point de vue des contraintes et des charges, avec les metteurs en marché traditionnels. L'empoignade est si virulente courant 1966 que José Baudel croit bon de la rapporter dans un assez grand luxe de détails dix ans plus tard dans son ouvrage de référence sur le vin de Cahors<sup>6</sup>. Le syndicat de défense, présidé par un coopérateur, prend position en faveur de la coopérative. Il se félicite de l'appui du « commerce distributeur » (les premières grandes surfaces ?), qui propose directement aux consommateurs les bouteilles des vigneron.



Installé au « château Peyrat » sur la commune de Cahors, Reutenauer a soin sur cette étiquette d'ancrer son négoce dans le terroir.

Le métier de négociant évolue inexorablement. La mise en bouteille à la cave ou à la propriété remet en effet en cause le schéma qui voulait que le négoce prenne le vin de l'année pour l'élever et le vendre. Dès lors que la mise se fait chez le producteur, il n'y a plus lieu de confier à un tiers l'étape qui précède, c'est-à-dire l'élevage.

La montée en puissance de la mise en bouteille par la cave (1 million de cols en 1972) et, progressivement, par les particuliers, est régulière. Face à ce mouvement de fond, Reutenauer ne peut rien. Comme l'ensemble du négoce, il doit se replier sur l'achat et la valorisation du vrac, trouvant là une incitation supplémentaire pour investir directement dans le vignoble.

#### ***L'affaire du Grand Ordre de Roc-Amadour et du vieux vin de Cahors***

La Confrérie du vin de Cahors affronte dans le même temps frontalement Reutenauer pour son implication dans le Grand Ordre de Roc-Amadour. Ce dernier fait référence au vin de Cahors de manière abusive, selon la Confrérie, créée en 1964 à l'instigation du Syndicat de défense de l'appellation. Intronisé en 1966, Lucien Reutenauer semble avoir été exclu de la Confrérie en 1967<sup>7</sup>. Cette même année, la Confrérie prépare un communiqué très sec mettant en garde contre toute confusion : « Ne pas confondre avec un groupement extérieur à la zone viticole délimitée et animé par un négociant en vins qui, en insérant dans la raison sociale de ce groupement les termes de sa marque déposée, tend effectivement à ne servir que ses propres intérêts »<sup>8</sup>. Le Grand Ordre réplique en se constituant en association en avril 1967. Son objet : « glorifier le sanctuaire et très saint pèlerinage de Rocamadour ; favoriser le développement du tourisme et de la culture en Quercy ;

maintenir et rétablir les fêtes, coutumes et traditions du folklore quercynois ; faire connaître et mettre en valeur par d'ardents propagandistes les richesses gastronomiques du Quercy (la truffe et le vieux vin de Cahors) ; unir ses membres par les liens de l'amitié »<sup>9</sup>. L'association existe toujours.

#### ***L'homme des réseaux nationaux a-t-il soutenu l'AOC Cahors ?***

Lucien Reutenauer s'implique énormément dans la Confédération nationale des vins et spiritueux, qui est le syndicat patronal des négociants, embouteilleurs et distributeurs en vins et spiritueux. Au point d'en prendre la présidence, en 1972. Il renoue dans ce contexte avec ses expériences dans le journalisme (il écrivit pour les *Cahiers de la France Sportive* puis fut correspondant pour *l'Equipe* pendant la guerre), en travaillant à la refondation du périodique *Informations liaisons : bulletin mensuel du Syndicat national des négociants, embouteilleurs et distributeurs en vins, spiritueux et autres boissons, dédié aux spiritueux*. Lancé en 1968, ce bulletin devient en novembre 1971 *NEEEEEID informations liaisons : la revue professionnelle des négociants, éleveurs, expéditeurs, élaborateurs, exportateurs, importateurs et distributeurs en vins, cidres, jus de fruits, sirops, spiritueux et liqueurs de France*<sup>10</sup>.

Ces responsabilités nationales et cette diversification ne signifient pas éloignement de l'entreprise et des enjeux de Cahors pour autant. Entre intérêt personnel et volonté de servir sa région d'adoption, il met son entregent au service de la reconnaissance du vin de Cahors. Il revendiquera ainsi, a posteriori, un rôle important dans l'obtention de l'AOC, affirmant qu'il a pu user de ses relations notamment auprès de Bernard Pons<sup>11</sup>.



*Lucien Reutenauer appréciait les Echecs. Ici, partie au café Tivoli. A droite Lucien Reutenauer, au centre Léon Bouzerand, à gauche M. Cossé.<sup>12</sup>*

Les Baudel, de leur côté, ne lui reconnaissent aucun rôle, et ne voient que l'homme d'affaire exclusivement soucieux de sa propre réussite. Ils suggéreront même que pour garder l'ascendant sur les producteurs, il aurait discrètement œuvré contre l'obtention de l'AOC...

### ***Le temps de l'apaisement puis de l'effacement.***

Les tensions avec la coopération s'estompent cependant et l'idée vieille d'une dizaine d'années déjà de créer un Comité interprofessionnel, prend forme en 1977<sup>13</sup>. Inspirés par l'expérience bordelaise et poussés par les pouvoirs publics qui favorisent ce rapprochement, production et négoce créent ensemble l'Union Interprofessionnelle du Vin de Cahors. Reutenauer en est le premier président. C'est un acteur plus que jamais central dans l'appellation. À ses côtés, d'autres négociants voient aussi leur activité se développer. Au début des années 1980 Georges Vigouroux à Gramat, la famille Rigal à Parnac, M.-C. et S. Delfour à Caillac traitent d'importants volumes.

Mais c'est un autre acteur qui succède à Lucien Reutenauer quand ce dernier se retire des affaires, en 1998 - sur fond de crise politique interne, c'est Alain-Dominique Perrin qui prend la tête du Syndicat des négociants. Et c'est un entrepreneur extérieur au monde du vin qui rachète son entreprise en 1999<sup>14</sup>. La marque Reutenauer demeure, mais c'est une page de l'histoire contemporaine du vignoble de Cahors qui est alors tournée.

---

<sup>1</sup> Sources principales : Fabrice Clary, « Lucien-Emile Reutenauer, « l'homme qui a mis Cahors en bouteille » », *Dire Lot*, n°120, juillet 2004, p. 32-35 ; entretien de Pascal Griset et Léonard Laborie avec Lucette Reutenauer, 22 février 2017.

<sup>2</sup> Jean-Marie Sigaud, lui-même sportif, et plus jeune, se souvient avoir dû suivre le champion, plus âgé, dans les rues de Paris : « Nous allions avec lui, à Paris pour négocier le premier accord interprofessionnel. Lui, l'ancien champion de France du 400 m, m'a proposé de courir. Nous avons donc fait 500 m en costume-cravate dans les rues de Paris. » « Jean-Marie Sigaud : « De la dignité des vigneron... » », *La Dépêche*, 24/09/2014.

<sup>3</sup> Cité par Pierre Gayet, *Contribution à l'étude des vins de Cahors*, thèse de doctorat en Pharmacie, Université de Toulouse, 1964, p. 11.

<sup>4</sup> Comment le jeune originaire de l'Alsace a-t-il pu influencer le sénateur jusque là élu de Guyane, nous l'ignorons.

<sup>5</sup> Cité par Pierre Gayet, *Contribution à l'étude des vins de Cahors*, thèse de doctorat en Pharmacie, Université de Toulouse, 1964, p. 11.

<sup>6</sup> José Baudel, *Le vin de Cahors, Parnac, Les Côtes d'Olt*, 1984 (édition de 1977), p. 181-182.

<sup>7</sup> Laura Nély, *Cahors, en quête d'appellation*, mémoire de Master 2, Université Paris-Sorbonne, 2016, p. 144.

<sup>8</sup> Communiqué de la Confrérie non publié, 1967. Archives privées Baudel.

<sup>9</sup> [https://www.journal-officiel.gouv.fr/associations/detail-annonce/associations\\_b\\_archive/19670114/0041](https://www.journal-officiel.gouv.fr/associations/detail-annonce/associations_b_archive/19670114/0041)

---

<sup>10</sup> <https://catalogue.bnf.fr/ark:/12148/cb34349923k>

<sup>11</sup> Fabrice Clary, « Lucien-Emile Reutenauer, « l'homme qui a mis Cahors en bouteille » », *Dire Lot*, n°120, juillet 2004, p. 34.

<sup>12</sup> Source : <https://cahors-echechs.fr/historique-de-cahors-echechs/>. Fonds Bouzerand

<sup>13</sup> « en Novembre dernier, l'un d'entre nous, à titre privé, vous avait suggéré l'idée d'étudier l'éventualité de création d'un Comité Interprofessionnel des Vins de Cahors. Vous avez répondu que c'était une excellente idée, et il était convenu d'en reparler après documentation et sondages dans nos deux professions ». Lettre d'Abel Baudel à Lucien Emile Reteunauer, 1<sup>er</sup> avril 1966. Archives privées Baudel.

<sup>14</sup> Jean-Louis Barrère, « Michel Piéron rachète Reutenauer », *La Dépêche*, 15/05/1999.