

*Il ne faut pas boire pour oublier,
Mais déguster pour se souvenir.*



C.O.T.W.E. FRANCE - Branche de Franche-Comté

Quelques nouvelles du Whisky

N° 41 - 13/01/2020

- *L'Auld Alliance : un bar français à Singapour.*
- *Ça pétille pour Glenfiddich avec le Grand Cru !*
- *Une collection de whiskies rares mise aux enchères.*

L'Auld Alliance, un bar français à Singapour

Emmanuel DRON est né en France. Depuis 2008, il vit à Singapour où il est co-proprétaire de *L'Auld Alliance*, un bar qui propose des whiskies rares au verre à partir d'une collection de 1 500 bouteilles. Lui et son partenaire embouteillent et distribuent également leurs propres sélections issues de fûts uniques. Le dernier en date était un Port Ellen de 32 ans. Interview.



Quand avez-vous découvert le whisky et comment en êtes-vous arrivé là ?

Dans les années 1994-1995. Il y avait un bar de jazz à Lille qui proposait 150 single malts au verre. Pendant quatre mois, j'y suis allé avec un ami - parfois plusieurs fois par semaine – et nous les avons tous essayés. En 1996, j'ai créé une newsletter, *La Part des Anges*, sur le whisky. Je l'ai envoyée à La Maison du Whisky (LMDW) à Paris. **Thierry BENITAH**, le propriétaire, m'a contacté et m'a proposé un emploi. J'ai travaillé 13 ans pour lui avant de créer ma propre entreprise à Singapour.

Quels whiskies collectionnez-vous ?

Des whiskies qui me parlent. J'aime mettre la main sur des bouteilles légendaires comme les embouteillages *Samaroli* des années 80, des *Laphroaig* d'avant les années 80, des embouteillages japonais de whisky écossais (*Kingsbury*, *Mizuhashi*), des embouteillages *Cadenhead* caduques, des whiskies de 1972 (mon année de naissance,... J'aime aussi collectionner du très vieux whisky japonais et irlandais.

Comment L'Auld Alliance a-t-elle commencé ?

J'ai créé l'entreprise mi-2010. Quand j'ai quitté LMDW, je voulais me concentrer sur les bouteilles anciennes et rares et offrir l'opportunité à plus de gens de les essayer. J'ai choisi ce nom parce que je suis français. L'Auld Alliance, c'est l'alliance historique entre la France et l'Écosse depuis 1295. C'était bien pour moi de lier mon pays d'origine avec le whisky.

Comment l'attitude des gens envers les whiskies à l'ancienne ont-elles changé ?

Les asiatiques apprennent vite. En quelques années, nombre de nos clients sont devenus de vrais geeks du whisky. Ils dégustent toutes nos bouteilles rares. Certains commencent à collectionner et à acheter aux enchères. L'un des plus grands changements est qu'aujourd'hui, de nombreuses personnes achètent du whisky uniquement pour investir. Le résultat se traduit dans des prix fous qui n'ont plus aucun sens.

Considérez-vous aujourd'hui vos propres whiskies avant tout comme des investissements ?

Dans mon bar, je m'en tiens à ma philosophie pour inciter plus de gens à essayer ces bouteilles légendaires. J'ai récemment ouvert un *Laphroaig 1967 Samaroli* et un *Bowmore 1966 Bouquet*. J'aurais pu les vendre facilement à la bouteille, mais ce n'est pas amusant. Des amateurs venaient de toute l'Asie juste pour les essayer au bar. C'est tellement bon de voir des visages heureux quand les clients peuvent tester ces beautés. En ce qui concerne ma collection privée, j'ai de nombreuses bouteilles rares qui valent soudainement beaucoup d'argent. Pour certains, la valeur est trois, voire cinq fois plus élevée qu'il y a un an.

Si vous passez par Singapour, l'adresse est : 9 Bras Basah Rd, #02-02A Rendez-vous Hôtel, Singapour 189559. Le bar est ouvert tous les jours de 17 h à minuit, ou plus.

Ça pétille pour Glenfiddich avec le Grand Cru !

Ce Glenfiddich Grand Cru est le résultat d'un assemblage de whiskies ayant vieilli au moins 23 ans en ex-fûts de Bourbon et ex-fûts de Sherry, puis affiné pendant 4 à 6 mois en fûts de vins champenois donnant les meilleurs vins pétillants au monde (parmi les 17 grands crus classés que comporte la Champagne). Malgré son taux d'alcool limité à 40%, le résultat de cette finition unique est d'une rare intensité, aux arômes de pain toasté, de brioche, légèrement citronné et floral.



Après avoir marqué les esprits grâce à sa gamme *Experimental Series*, qui entendait faire « réapprendre le whisky » avec des produits surprenants (*vieillis en fûts de bière IPA, Project XX avec vingt experts internationaux, Fire & Cane affiné en fûts de rhum, et Winter Storm, élaboré avec un producteur de vin de glace*), Glenfiddich intègre dans sa gamme permanente **Grand Cru** qui entend allier le savoir-faire écossais aux spécificités du terroir français.

« *Glenfiddich Grand Cru est un whisky qui s'inscrit dans un esprit de célébration, un single malt que l'on pourrait déguster pour des occasions spéciales ou dans un moment particulier* », observe Jérôme KAFTANDJIAN, brand ambassador France de Glenfiddich.

Dans l'hexagone, quatorze références sont commercialisées : 12, 15, 18, 21, 23, 26, 30, 40 et 50 ans chez les cavistes, dans les cafés-hôtels-restaurants, et en moyennes et grandes surfaces pour quelques-unes d'entre elles, *Malt Master's* exclusivement chez les cavistes, et la gamme *Experimental Series* diversement diffusée.

Lancé le 3 septembre dernier à Singapour, *Glenfiddich Grand Cru* se positionne entre le 21 ans assez connu (*Gran Reserva*), et le 26 ans. Cette édition atypique se caractérise par un premier passage de 23 ans dans des ex-fûts de bourbon et ex-fûts de sherry, avant un finish de quatre à six mois en fûts de vins d'exception champenois de premier et deuxième remplissage. Les fûts de 205 litres utilisés, en chêne du Limousin, ont contenu des vins tranquilles ou de garde champenois, amenés à devenir des grands crus.

« *Glenfiddich avait sorti des éditions en finish de fûts de vin, mais jamais de vin français. Nous faisons appel à un sourceur de fûts, qui doit acheter des fûts qui ont contenu des vins d'exception champenois. Les arômes sont assez briochés, fruités, floraux, et se rapprochent du bois de santal* », explique Jérôme KAFTANDJIAN. La couleur est dorée, le nez dégage des notes de fruits confits.

Ce Single Malt est niché dans un élégant flacon en verre noir. Des finitions dorées viennent habiller les lignes géométriques et sobres de la bouteille, soulignant ainsi avec raffinement l'art de la dégustation. Distribué en coffret avant Noël, il se voulait un cadeau idéal pour amateurs d'exception et de raffinement.

Pour le lancement en France, Glenfiddich s'est installé durant le mois d'octobre 2019 au *Whisky Shop*, une boutique spécialisée parisienne. Avec son prix grand public conseillé de 275 euros la bouteille, il est peu probable de le trouver en grande surface.

Une collection de whiskies rares mise aux enchères.

Il y a des collectionneurs de whiskies – et puis il y avait Richard GOODING.

Pendant deux décennies, l'homme d'affaires (ex dirigeant propriétaire de Pepsi Cola) et philanthrope du Colorado a passé d'innombrables heures à explorer des distilleries en Écosse et à fréquenter les ventes aux enchères dans sa quête des meilleurs spécimens de scotch. Décédé en 2014 à 67 ans, il a amassé 3 900 bouteilles, dont certaines raretés qui pourraient se vendre presque 2 millions de dollars pièce. Sa valeur collective est estimée à un prix d'adjudication de 7 à 8 millions de livres sterling.



En février et avril 2020, ces bouteilles constitueront la plus grande collection privée de whisky jamais lancée aux enchères. Parmi elles figurent des bouteilles très rares des distilleries *Macallan*, *Bowmore* et *Springbank*. La vente mettra en vedette deux de ces *Macallan*, distillés en 1926, puis retirés d'un seul fût en 1986. L'un d'eux présente une étiquette créée par le peintre pop art italien *Valerio ADAMI*. Seule une douzaine de bouteilles d'Adami ont été fabriquées, et le monde du whisky a pleuré lorsqu'un tremblement de terre au Japon en 2011 a détruit l'une d'entre elles.

Il y aura également beaucoup de *Bowmore* d'Islay. Ces whiskies étaient les favoris de Gooding, selon sa veuve, **Nancy**. Un *Black Bowmore* de 1964 devrait attirer des offres de 12 000 à 17 000 livres. Et un *Springbank* âgé de 50 ans de 1919 a une fourchette estimée de 180 000 à 220 000 livres.

La vente pourrait totaliser jusqu'à 8 millions de livres. C'est un coup d'éclat pour **Iain MacCLUNE**, un entrepreneur de 33 ans qui a fondé *Whisky Auctioneer* dans un sous-sol de deux pièces dans le centre de l'Écosse il y a six ans. Son entreprise fait partie d'une nouvelle génération d'acteurs en ligne qui défient des pouvoirs traditionnels tels que **Sotheby's** sur le marché des spiritueux rares.

Les aficionados devraient également se concentrer sur les bouteilles des distilleries dites perdues qui ont arrêté la production il y a longtemps. Comme *Dallas Dhu*, un ancien fabricant de whisky dans le Speyside connu pour ses whiskies aux saveurs de caramel écossais et d'épices.

Selon **Doug MacIVOR**, expert en whisky et acheteur de spiritueux pour *Berry Bros et Rudd*, ce sont « l'échelle, la profondeur et le volume » qui font de cette collection l'une des plus étonnantes de tous les temps. En partie parce que, alors que la plupart des collectionneurs de whisky se spécialisent dans une distillerie particulière, Gooding les a tous collectés ... et goûtés.

Depuis quelques années, l'intérêt des acheteurs les plus riches se déplace peu à peu des grands vins vers les whiskies rares. Contrairement au vin, qui a une fenêtre dans laquelle il est à son meilleur, le whisky dure et dure. Tant qu'il est stocké la saveur reste inchangée de la mise en bouteille à la consommation. Les prix étant entraînés par l'augmentation de la demande – en particulier en provenance d'Asie et d'Inde – **les experts affirment que le whisky est désormais un meilleur investissement que l'immobilier, l'art ou les voitures anciennes.**

Au cours de la dernière année, la valeur de certains des meilleurs whiskies écossais a augmenté de 40%, et de près de 600% au cours de la dernière décennie.

slainte