

## WALTHER LINHERR: « PAPE » DE LA DÉGUSTATION Appenzellois, les vins romands sont son affaire

L'invincibilité de son nez, la finesse de son palais doublées d'une mémoire gustative hors pair lui ont valu une splendide propriété dans la zone résidentielle d'Epalinges. Il s'inscrit dans la lignée des grands dégustateurs professionnels dont le plus brillant fut sans doute Arnold Schenk, pour ce siècle. Walther Linherr: son nom est au vin ce que la perche est au Léman. Inséparable.

Bon an, mal an, il déguste, contrôle, surveille entre huit et douze millions de litres produits sur l'axe Valais - Vaud - Genève. Connu des viticulteurs pour son caractère entier, remarqué des photographes pour son art de « déposer » le vin dégusté dans un récipient à plusieurs mètres de lui en un jet fin et précis, W. Linherr est le plus important courtier de Romandie. Il se fait pourtant tirer l'oreille pour l'admettre en laissant prudemment la porte ouverte au « oui mais »...

Trapu, râblé, l'œil trop bleu dans un visage aux pommettes légèrement couperosées, sa silhouette de bon vivant n'explique pas au ralleur qu'il se lève tous les matins à cinq heures pour régler les affaires courantes avant de déguster, de cinq à sept heures durant, les crus des trois cantons prospectés. On le dit arriviste, il est travailleur. Accrocheur.

Né en 1929, à Appenzell, d'une lignée de négociants en vin, il découvrit Lausanne après deux années à

Auvergnier. En qualité d'apprenti. Dès 1952, il s'éloigna de la maison de courtage qui l'avait formé, pour son indépendance, avant de s'imposer puis réussir.

### La soupe au lait de Kappel

Mais parlons un peu métier. Le courtier achète et vend du raisin, du moût, du vin rond et clair, en vrac ou sous verre, pour des tiers qui le paient à la commission. Le tarif offi-

ciel de la corporation romande prévoit entre deux et trois centimes le litre. Suivant l'importance du marché. L'aisance financière s'acquiert donc, on le constate, en fonction du volume annuel traité et non du prix d'achat ou de vente.

Or, le marché se décide souvent sur une relation de confiance. Reste alors pour le courtier à trouver l'équilibre qui sauvegarde les intérêts du producteur et de l'acheteur. Ce rôle de médiateur amène d'ailleurs l'intermédiaire à conclure des contrats entre personnes pour qui le sourire n'est pas nécessairement signe d'amitié. Pourtant, semble-t-il, une fois l'affaire conclue et l'anonymat levé, rares sont les éclats de voix. La raison de l'argent est la plus forte.

Il ne faut malgré tout pas se leurrer. Le courtier en vins est aussi et surtout un homme d'affaires qui a son mot à dire sur le marché du vin. Souvent, par son truchement, des maisons s'allient en mariage voilage,

Walther Linherr, un peu pêcheur, un peu chasseur, un peu homme d'intérieur sans grande préoccupation, mais surtout un passionné du vin. Il a transformé son talent en métier.

66 Lasser

pour neutraliser une incontrôlable escalade des prix, parfois fébriles les jours de mise. Des sonnettes sont tirées en sourdine. Et si les voies du Seteheur sont impénétrables, d'autres le sont aussi. W. Linherr le traduit par une phrase passe-partout. « Si je n'ai pas d'ennemis, je n'ai pas que des amis. »

Mais son caractère carré est « punklich ». D'une honnêteté qui n'interdit pas obligatoirement une rigoureuse fermeté dans la discussion. Beaucoup de viticulteurs, loin d'être réservés, le reconnaissent volontiers. Qui d'entre nous a le privilège d'entrer dans une cave, de se « verser un verre » en l'absence du patron ?

Evidemment, il y aura des contradictions, car sa « philosophie » du vignoble est parfois musclée. Mais les chiffres démontrent quand même qu'un petit apprenti peut avoir pignon sur rue grâce à ses capacités. Et qui connaît le Vaudois sait qu'une « entourloupette » ne marche qu'une fois. Du moins dans ce domaine.

R. Joran