

COLLECTION 2014

# THE KILT ATTITUDE

BY LA MAISON DU WHISKY



album #1

Exporté et consommé dès le 19<sup>e</sup> siècle au sein des colonies britanniques, le whisky fit rapidement des émules à travers le monde et suscita des vocations bien au-delà des terres qui le virent naître.

Dès le début des années 1920, l'Asie et plus particulièrement le Japon, se dota de distilleries construites sur le modèle écossais (Yamazaki 1924 et Yoichi 1934). Si les premiers whiskies commercialisés ne furent pas toujours couronnés de succès, la rapide prise en compte des spécificités liées à l'environnement et à la culture du Japon permit de transcender le modèle écossais. Les distilleries ont ainsi pu répondre aux attentes d'une population, développer un savoir-faire unique et une identité propre, mais surtout produire un whisky porteur d'identité.

Producteurs traditionnels de whiskeys et de whiskies, l'Irlande, les Etats-Unis et l'Ecosse sont les modèles les plus accomplis. Ces nations ont produit un alcool porteur de valeurs identitaires très fortes, reconnaissables partout dans le monde.

Le Japon, pour sa part, est un véritable cas d'école. Avec une culture du whisky innovante et un terroir particulièrement riche, l'archipel nippon a développé un savoir-faire unique, bousculant ainsi les catégories préétablies, et ce malgré un héritage encore jeune.

Imprégnés par une très forte culture du scotch whisky, l'Inde et plus récemment Taïwan sont venus rejoindre le clan restreint des pays producteurs de whisky. Si, en Europe l'accueil de ces nouvelles nations du whisky est très favorable, il leur reste encore à conquérir le cœur et le palais de leurs propres consommateurs. D'autres pays se sont lancés dans la production de whisky. Ces initiatives souvent privées ont donné naissance à une multitude de petites unités de production disséminées à travers l'Europe : Suède (Mackmyra), Pays de Galles (Penderyn), Angleterre (St George), France (Warenghem, Distillerie des Menhirs) et plus récemment l'Italie avec la distillerie Puni.

Si le modèle écossais suscite de plus en plus de vocations, les conditions nécessaires et les qualités requises pour franchir le cap et mener à bien une telle entreprise supposent d'avoir les reins solides et de s'armer de patience.

Autour de ces questions d'identité, de développement et de culture gravitent quelques grandes personnalités, écossaises pour la plupart, mais pas seulement. Ainsi Dave Broom, Billy Walker, Fred et Cara Laing, mais aussi John Glaser, Sakuma Tadashi et Serge Valentin, sont autant d'acteurs qui dans l'ombre construisent et façonnent aujourd'hui l'industrie du whisky de demain. A travers des interviews et des galeries de portrait, nous vous invitons à découvrir la passion et les convictions qui les animent.

*From the 19th century onwards, whisky was exported to the British colonies, where it quickly gained a loyal following and was soon imitated throughout the world, far beyond its land of origin. From the early 1920's distilleries were built in the Far East, and in particular Japan, based on the Scottish model (Yamazaki in 1924 and Yoichi in 1934). Although initial bottlings of whiskies directly modelled on Scottish methods were not always successful, the specific characteristics of Japan's environment and culture were rapidly taken into account and the original model was soon surpassed. The expectations of local populations were met, with each distillery developing its own unique expertise and identity, and above all producing whisky with a strongly marked identity.*

*As whiskey and whisky producers, Ireland, the United States and Scotland are the most accomplished models. Incorporating all the distinguishing features of their environment, these countries have produced a spirit with a strong identity that is recognizable throughout the world.*

*Japan, for its part, is a textbook case. With an innovative whisky culture and a particularly rich terroir, Japan has developed a*

*unique expertise, turning pre-established categories upside down despite its relatively recent whisky heritage.*

*Permeated by a very strong Scotch whisky culture, India and more recently Taiwan have joined the select club of whisky-producing countries. Although Europe has received these new whisky*

*producers favourably, they still have to conquer the hearts and more importantly the palates of consumers in their own countries. Other countries have begun to produce whisky. These often private initiatives have given rise to a multitude of small distilleries scattered across Europe: Sweden (Mackmyra), Wales (Penderyn), England (St George), France (Warenghem and Distillerie des Menhirs) and more recently Italy with the Puni distillery.*

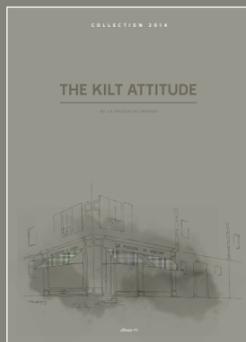
*Although the model has inspired many to tread the same path, the conditions and qualities necessary to take the first step and to succeed in such a venture require considerable financial stamina and a great deal of patience.*

*Several well-known figures (mainly Scots but not only) are involved in these issues of identity, worldwide development and culture, working behind the scenes to shape the whisky industry of the future. Dave Broom, Billy Walker, Fred and Cara Laing, not to mention John Glaser, Sakuma Tadashi and Serge Valentin, are all important players in this developing industry. We invite you to discover the beliefs that drive and inspire them through a series of interviews and portrait galleries.*

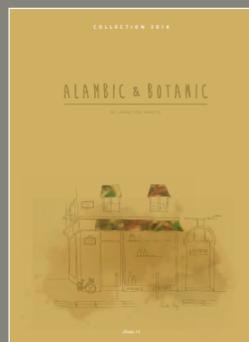
Thierry Bénitah  
Directeur Général

## une question D'IDENTITÉ a question of identity

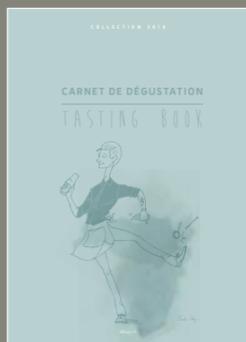
album #1  
THE KILT ATTITUDE  
FR/UK



album #2  
ALAMBIC & BOTANIC  
FR/UK



album #3  
CARNET DE DÉGUSTATION,  
TASTING BOOK



Poursuivez l'expérience sur  
[www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues)  
ou en scannant le QR code



Illustration : Charles Peloy  
Photographie : Jean Villain  
Maquette graphique : Yvonne Deprez, Primo Pierron  
Traduction : Business Editing SAS, Christian Diebold  
Rédaction : Marlène Léon  
Dégustations : Jean-Marc Bellier  
Directeur de Publication : Thierry Bénitah



## EDRADOUR 2003, OVER 10 YEARS

Highland Single Malt - 54.6%, 70cl  
Single Cask n°139 Bourbon Barrel  
Edition limitée à 235 bouteilles Exclusivité LMDW

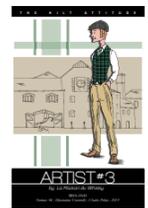
Certains ont encore présent à l'esprit et au palais le sublime Edradour 2003 Bourbon Barrel de notre Collection 2011. Cette année, bis repetita, simplement trois ans se sont écoulés depuis qui ont apporté toujours plus de maturité et de complexité à ce distillat. Autant dire que cet Edradour est une pure merveille d'authenticité.

Profil : orge maltée et agrumes très mûrs (citron, pamplemousse). Vanille, musc. Floral (muquet, lilas blanc, rose et aubépine). Chêne et cannelle. Noix verte.

*Some whisky enthusiasts will still remember the sublime Edradour 2003 Bourbon Barrel from our 2011 Collection. This year we are presenting it again, only the three years that have passed have brought even greater maturity and complexity to the spirit. No need to add that this Edradour is quite simply an authentic gem.*

*Profile: malted barley and very ripe citrus fruit (lemon, grapefruit). Vanilla, musk. Floral: lily of the valley, white lilac, rose and hawthorne. Oak and cinnamon. Unripe walnut.*

HT 76,92 €, TTC 92 €



## GLEN KEITH 1992, OVER 20 YEARS

Speyside Single Malt - 60.1%, 70cl  
Single Cask n°120560 Bourbon Barrel  
Edition limitée à 184 bouteilles Exclusivité LMDW

Située dans la ville du même nom, Glen Keith fut démantelée en 1999. Entièrement reconstruite en 2012, elle vient tout juste de recommencer à produire son whisky en juin 2013. Son single malt était recherché par les maîtres assembleurs pour ses qualités de fermeté et de puissance. Cette version pleine de dynamisme, musclée de la tête aux pieds, en est une parfaite illustration.

Profil : fruits exotiques (ananas, kaki), agrumes (orange, mandarine) et cire d'abeille. Fleurs (pivoine). Cannelle, cardamome, curry. Chocolaté et crème.

*Located in the town bearing its name, the Glen Keith distillery was dismantled in 1999. Entirely rebuilt in 2012 it started production again in June 2013. Much appreciated by master blenders for its assertive style, this expression is true to its reputation.*

*Profile: exotic fruits (pineapple, persimmon), citrus fruits (oranges, mandarin) and beewax. Floral (peony flower). Cinamon, cardamom and curry. Chocolate and cream.*

HT 93,65 €, TTC 112 €



## LAPHROAIG 1998, OVER 15 YEARS

Islay Single Malt - 56%, 70cl  
Single Cask n°700351 Refill Sherry  
Edition limitée Exclusivité LMDW

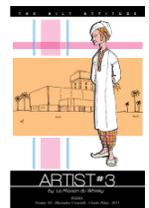
Epoustouflant, voilà l'adjectif qui définit le mieux ce Laphroaig ! A tel point que la comparaison avec le mythique vintage 1974 a même été évoquée. C'est dire ! Une chose est sûre, on est en présence d'une version qui possède au plus haut degré tous les ingrédients qui font les « très grands Laphroaig », c'est-à-dire un exotisme et un fruité exacerbés, une tourbe d'une infinie octuosité, une longueur en bouche interminable. Pour résumer : un style inimitable.

Profil : exotique (mangue, passion), épices fortes (girofle, muscade), chocolat noir, fleurs capiteuses (genêt). Iodé, cuir, bacon. Fruits rouges (fraise).

*Awe-inspiring is the only adjective that can adequately describe this Laphroaig. To such an extent that it has even been compared to the legendary 1974 Laphroaig - and that's saying something! One thing is for sure, this Scotch has oodles of all the qualities that make a "very great" Laphroaig whisky: an exotic character and intense fruitiness, infinitely smooth peaty notes and a sustained length on the palate. In short: an inimitable style.*

*Profile: exotic notes (mango, passion fruit), spices (clove, nutmeg), dark chocolate, fragrant blossom (broom). Salt, leather, bacon. Summer berries (strawberry).*

HT 129,60 €, TTC 155 €



## BUNNAHABHAIN 1988, OVER 25 YEARS

Islay Single Malt - 56.3%, 70cl  
Single Cask n°1875 Hogshead  
Edition limitée à 279 bouteilles Exclusivité LMDW

L'émotion est vive lorsque l'on savoure pour la première fois ce Bunnahabhain. Sa couleur est saisissante. Son nez est d'une minéralité hors normes, sa bouche ajoute encore plus de richesse et d'élégance, la finale fait preuve d'une rassurante sérénité. Décidément, Bunnahabhain est bien l'un des single malts d'Islay les plus originaux et les plus authentiques.

Profil : fin et puissant. Mirabelles, roses poivrées, gelée de coing. Tilleul et orge maltée. Légère note de tourbe et de craie. Minéral et salin. Chèvrefeuille, poisson fumé et herbes.

*Savouring this Bunnahabhain release for the first time is a memorable experience. Its colour is beautiful. The nose displays exceptional minerality, followed by a rich and sophisticated palate and a finish that is reassuringly serene. This Bunnahabhain is unquestionably one of Islay's most original and characteristic single malts.*

*Profile: subtle and powerful. Mirabelle plums, peppery rose, quince jelly. Linden and malted barley. Hints of peat and chalk. Mineral and salty. Honeysuckle, smoked fish and herbs.*

HT 154,68 €, TTC 185 €



## GLEN CRAIG 1976, OVER 35 YEARS

Speyside Single Malt - 43.7%, 70cl  
Single Cask n°4257 Bourbon Barrel  
Edition limitée à 194 bouteilles Exclusivité LMDW

En 1958, la distillerie Glenburgie s'est équipée de deux alambics de type Lomond afin de produire un second single malt baptisé Glen Craig. Jamais embouteillé officiellement, ce dernier a été élaboré jusqu'en 1980. Cette vénérable version exprime parfaitement le caractère herbacé et floral de ce single malt extrêmement confidentiel.

Profil : fruits exotiques (ananas, litchi) et agrumes (citron, pamplemousse rose). Cannelle, cardamome, muscade. Fleurs capiteuses (concrète d'iris, rose). Noix de coco et miel de lavande.

*In 1958 the Glenburgie distillery acquired two Lomond-style stills in order to produce a second single malt named Glen Craig. Although never officially bottled, it was produced until 1980. This venerable version is a perfect expression of the herbal and floral character of this single malt.*

*Profile: tropical fruit (pineapple, lychee) and citrus fruit (lemon, pink grapefruit). Cinnamon, cardamom, nutmeg. Heady flowers (iris butter, rose). Coconut and lavender honey.*

HT 280,10 €, TTC 335 €



## CAOL ILA 1982, OVER 30 YEARS

Islay Single Malt - 54.4%, 70cl  
Single Cask n°6488 Bourbon Barrel  
Edition limitée à 228 bouteilles Exclusivité LMDW

Faire oublier le magnifique Caol Ila Artist de notre Collection 2013 était un défi ambitieux. Cette version deux fois plus âgée l'a relevé avec brio. Mieux, elle bouscule de nombreuses idées reçues qui prétendent que les « vieux Caol Ila » voient leur caractère tourbé et fumé s'émousser avec le temps. Qu'on se le dise, on est bien en présence d'un vieux loup de mer qui n'a absolument rien perdu de sa verve initiale et qui a toujours les pieds profondément ancrés dans la tourbe !

Profil : marin, poisson fumé, agrumes confits, fleurs blanches et fruits mûrs. Note médicinale (baume).

*It was a challenge to try and erase the memory of the magnificent Caol Ila "Artist" from our 2013 collection. But this version which is twice as old has managed it brilliantly. Even better, it overturns the received wisdom which claims that the peaty, smoky character of old Caol Ila fades over time. Make no mistake, this is a true veteran that has lost nothing of its initial vigour and is still firmly rooted in the peat!*

*Profile: marine. Smoke fish. Crystallised citrus fruits. Floral, white flowers (lily, iris) and ripe fruits. Medicinal, camphre, eucalyptus, tiger baum.*

HT 209,03 €, TTC 250 €

the kilt attitude

# NÉGOCE

INDEPENDENT BOTTLING

collection 2014



APRÈS UNE QUARANTAINE D'ANNÉES DE COGESTION DE LA SOCIÉTÉ DOUGLAS LAING, LES FRÈRES LAING ONT DÉCIDÉ QU'IL ÉTAIT TEMPS POUR EUX DE SE SÉPARER ET DE FAIRE PLACE À LA TROISIÈME GÉNÉRATION. DE LA SCISSION DE DOUGLAS LAING SONT NÉES DEUX NOUVELLES ENTREPRISES FAMILIALES, À SAVOIR HUNTER LAING & CO, DÉTENUE PAR STEWART LAING ET SES FILS, TANDIS QUE L'ENSEIGNE HISTORIQUE DOUGLAS LAING EST RESTÉE PROPRIÉTÉ DE FRED QUI A ÉTÉ REJOINTE PAR SA FILLE CARA EN MAI DERNIER. NOUS AVONS RENDU VISITE À FRED ET CARA, AU DERNIER ÉTAGE DE « DOUGLAS HOUSE », LE SIÈGE DE LEUR SOCIÉTÉ, DANS UN BUREAU REMPLI DE SOUVENIRS DE FAMILLE.

*AFTER 40 YEARS OF JOINT MANAGEMENT THE LAING BROTHERS CAME TO THE DECISION THAT IT WAS TIME FOR EACH OF THEM TO MOVE ON, AND INTRODUCE THIRD GENERATION BLOOD IN THEIR RESPECTIVE COMPANIES.*

*FROM THIS DEMERGING, TWO NEW FAMILY OWNED COMPANIES WERE BORN: HUNTER LAING & CO HELD BY STEWART LAING AND HIS SONS, WHILE THE HISTORICAL DOUGLAS LAING NAME REMAINED IN FRED'S HANDS, HE WAS JOINED LAST MAY BY HIS DAUGHTER, CARA. IT IS FRED AND CARA THAT WE ARE VISITING TODAY ON THE TOP FLOOR OF THEIR HEAD OFFICE 'DOUGLAS HOUSE', IN A ROOM FILLED WITH FAMILY MEMORIES.*

“

une certaine émotion. Avez-vous mis longtemps à vous décider avant de proposer à Cara de venir vous rejoindre ?

(Fred) – Je pense que c'est à Cara de répondre la première à cette question.

(Cara) – C'est en novembre l'année dernière, si je me souviens bien, que mon père m'a demandé si j'étais prête à quitter Morrison Bowmore pour venir m'embarquer dans cette aventure et faire mon travail chez Douglas Laing. J'aimais mon travail chez Bowmore et Glen Garioch, mais la décision s'est imposée à moi comme une évidence. J'ai donc donné ma démission et, de mars au 1<sup>er</sup> mai 2013, le jour de la scission, j'ai travaillé en coulisse, chez moi dans ma cuisine, pour élaborer l'ensemble des nouvelles marques.

(Fred) – De sorte que je n'ai jamais été seul ! Je suis vraiment ravi que ma fille travaille à mes côtés. Les compétences qu'elle nous apporte représentent un sérieux atout pour Douglas Laing. Pour ma part, je n'ai pu moi-même me former que pendant deux ou trois ans chez White Horse et Whyte & Mackay, et j'ai dû ensuite apprendre sur le tas. Pour moi, il était fondamental que la troisième génération puisse acquérir plusieurs années d'expérience sur le terrain, et ce de façon indépendante, en commençant par le bas de l'échelle et en gravissant progressivement les échelons, pour être capable d'apporter à notre entreprise toutes leurs compétences.

Fred, vous avez exprimé un très grand attachement à la marque Douglas Laing. Que représente-t-elle pour vous ?

En entrant dans ce bureau, vous avez certainement remarqué des photos de mon père et de ma mère. J'étais très proche de mon père. Nous étions de vrais amis, la meilleure équipe quand il s'agissait de boire un bon whisky. Nous voyageons ensemble dans le monde entier, un peu comme des frères. De sorte que Fred Douglas Laing n'était pas seulement mon patron, celui qui m'a tout appris de l'assemblage, il était aussi mon meilleur ami. Voilà pourquoi j'attache une importance capitale à être propriétaire de ce nom. Et l'arrivée de Cara dans cette maison suite à la scission, est une chose formidable !

Quelles sont les perspectives que vous offre cette scission ?

(Fred) – Avant, mon frère et moi ne pouvions envisager l'avenir que sur les cinq ou six prochaines années. Nous avons tous les deux atteint la soixantaine. Désormais, Douglas Laing peut se projeter dans les vingt à vingt-cinq ans à venir.

Mais réaliser cette scission dans une conjoncture économique aussi difficile que la nôtre, n'était-ce pas une décision potentiellement dangereuse ?

(Fred) – Le fait est que Douglas Laing est depuis soixante-cinq ans une société d'assemblage et d'em-

bleur, ce que nous sommes d'abord et avant tout – c'est ultérieurement seulement que nous sommes aussi devenus des embouteilleurs indépendants –, nous avons conclu avec les distilleries que nous avons sélectionnées un programme de remplissage de fûts qui remonte à l'époque de mon père, du temps où il concluait ses contrats par une poignée de main.

Aujourd'hui, les distilleries ont pour la plupart été rachetées par des grands groupes. Mais ici, au niveau local, dans sa façon de conclure les affaires, l'industrie du whisky n'a rien perdu de son approche protectrice ni de sa courtoisie de gentleman. Nous détenons donc toujours un bel ensemble de contrats pour les whiskies de malts et de grains avec des distilleries des différentes régions.

Mais vous avez raison, plus particulièrement en ce qui concerne nos spécifications pour notre Big Peat, nous avons dû renforcer notre programme pour les whiskies tourbés d'Islay. À l'époque de la scission, le stock a été partagé à parts égales avec mon frère : c'est l'un des inconvénients du démembrement, mais nous rentrons depuis un stock d'excellente qualité.

Cara, vous avez une expérience et une expertise reconnue dans le monde des whiskies officiels. Quelle priorité vous donnez-vous pour Douglas Laing ?

En arrivant ici, je me suis focalisée sur les stratégies de développement de marques, à l'instar de ce que font les poids lourds de la profession, mais aussi sur les médias sociaux, twitter et Facebook. Je ne cherche pas à faire prendre un virage à 180° à notre cœur de métier, mais à être plus créatif, à innover et à nous tourner davantage vers le consommateur. Nous sommes une si petite entreprise. À chaque fois que nous participons à des événements organisés à l'intention des consommateurs ou que nous parlons à des journalistes, mon objectif est de veiller à ce qu'ils se rappellent de Douglas Laing : voilà mon mot d'ordre, m'assurer que Douglas Laing est une société familiale dont on se souvient !

Quelles sont les valeurs prônées par Douglas Laing ?

(Cara) – Pour ce qui est de l'aspect produit, proposer des whiskies qui soient le plus proches de ce que le consommateur est capable d'apprécier directement sorti du fût. En ce qui nous concerne, notre raison d'être, c'est la qualité de ce que nous proposons, des distillats produits véritablement selon des méthodes artisanales. (Fred) – L'une de nos valeurs, c'est de faire en sorte qu'il y ait en toutes circonstances un « Laing dans la course » ! Pas seulement du point de vue du choix des fûts et de la rédaction des notes de dégustation, mais aussi quand le marché nous pose des questions auxquelles Cara ou moi-même répondons. Nous aimons avoir à la fois le retour d'information et les questions. C'est la raison d'être d'une entreprise familiale.

L'évolution de vos produits montre dernièrement comme une urgence de sortir des sentiers battus, à l'encontre de l'image d'un patrimoine familial,

sérieux. Ne pensez-vous pas qu'il pourrait y avoir ici un conflit ?

(Cara) – Je crois que l'image de marque de notre nouvelle gamme single cask « Old Particular » conserve cet aspect traditionnel, patrimonial. Mais Big Peat et notre nouveau blended malt du Speyside ont tous les deux un aspect incontestablement plus humoristique. Le contenu de la bouteille n'en reste pas moins un produit très

crédible et très sérieux.

(Fred) – Cela ne me dérange pas du tout. Commercialement et historiquement nous avons toujours fait preuve de sérieux et de professionnalisme. Mais il est certain qu'ici dans ces bureaux, nous avons toujours eu un vrai sens de

l'humour, de la plaisanterie, mais aussi de l'humanité. Et plus j'avance en âge, plus je suis disposé à m'amuser, parce que notre société repose sur des bases solides, et qu'il nous est désormais possible de « nous exprimer » un peu plus librement. Rire n'a jamais fait de mal, n'est-ce pas ?

Avec Double Barrel et Big Peat, Douglas Laing a renoué avec ses premières amours : l'assemblage. La catégorie des blended malts n'est que très peu exploitée en Écosse. Que lui trouvez-vous donc de si intéressant ?

(Fred) – Pour être franc, la naissance de Big Peat s'est faite de façon tout à fait fortuite. C'est au cours d'une simple conversation que l'étiquette est née, indépendamment de toute nécessité d'assembler plusieurs malts. Je pense aujourd'hui que, même si nous avons veillé à ce que l'élaboration de notre nouveau Speyside se fasse dans la même optique que celle de Big Peat sur Islay, les petites entreprises comme la nôtre doivent par nature utiliser leurs compétences en matière d'assemblage, car nous faisons incontestablement face à une pénurie de stocks.

Cette pénurie a permis l'arrivée récente sur le marché de single malts sans indication d'âge. Quel est votre point de vue sur cette question ?

(Fred) – L'histoire du scotch whisky est suffisamment éloquent, avec ses hauts et ses bas. De sorte qu'avec la pénurie actuelle, nous devons faire preuve de réalisme pour certaines marques. Certaines conserveront une indication d'âge, tandis que d'autres, conçues pour un marché plus généraliste, devront recourir à un stock plus jeune. Leur qualité sera alors dictée par les whiskies les plus âgés de l'assemblage. C'est une opportunité à saisir qui, si tout va bien, démontrera quarante ans d'expérience dans l'art de l'assemblage.

C'est pour moi, un retour dans le passé. Je me revois assis à côté de mon père qui m'enseignait ce que je devais rechercher au nez et en bouche pour l'assemblage de King of Scots distribué en Amérique du Sud à la fin des années 1960. Depuis cette époque, j'ai connu trois situations analogues, où les ventes atteignaient un niveau extraordinaire et où l'industrie produisait énormément, suivies de périodes de crises provoquées par l'accumulation de stocks gravement excédentaires. ➤



Selon vous, l'industrie du whisky serait-elle soumise à des cycles ?  
(Fred) – Absolument.

Pensez-vous que, dans le contexte actuel, il faille s'attendre à d'autres cycles ?

(Fred) – Les principaux acteurs du marché n'ont aucun doute sur l'augmentation des ventes. Ils ne distilleraient pas comme ils le font, ni ne construiraient autant de distilleries s'ils ne croyaient pas en leurs projections. Chez Douglas Laing, nous pouvons nous permettre d'être un peu plus conservateurs, voire cyniques, puisque nous n'investissons pas autant d'argent dans ce type de projet. Mais quand un blogueur m'a demandé il y a un an et demi quel serait le prochain grand événement dans l'univers du scotch whisky, je lui ai répondu, un peu pince-sans-rire, un peu humoristiquement, qu'on devrait s'attendre à un nouveau whisky loch ! (rires)  
Non, plus sérieusement, j'ai le secret espoir que nos ventes continuent de croître ainsi, même si cette dépendance vis-à-vis des pays de la zone BRIC ne me permet pas d'être totalement confiant. Je reste aussi attentif au fait que les grandes marques continuent d'augmenter leurs ventes dans d'autres marchés que ceux des pays du BRIC, mais une petite voix me dit dans mon for intérieur d'y aller doucement.

Le début du 21<sup>e</sup> siècle a été marqué par un nombre important d'emouteilleurs indépendants cherchant à acquérir des distilleries. Quelle est votre position sur cette question ?

(Fred) – C'est toujours un objectif et posséder une distillerie serait sans aucun doute un beau final pour mes dix dernières années d'activité dans l'industrie. Mais envisager aujourd'hui une acquisition, alors que le marché est au plus haut, ce serait très imprudent et bien trop onéreux pour nous. Nous ferions mieux à l'heure actuelle de consacrer nos liquidités au développement d'un programme de remplissage qui nous permettrait d'assurer notre avenir. Mais nous discutons en ce moment de ce qui pourrait être intéressant pour nous, pas précisément une distillerie, mais... oh (rires) je vois que ma fille me regarde avec insistance... je ne dois probablement pas m'étendre sur ce sujet... donc...  
(Cara) – Donc... ce sera pour une autre fois. (rires)

Fred, alors que vous êtes désormais le propriétaire de Douglas Laing, qu'aimeriez-vous faire que vous n'avez jamais pu réaliser auparavant ? Avez-vous des regrets ?

(Fred) – Maintenant que je suis le « maître » de notre destinée, j'autoriserais Douglas Laing à investir davantage dans nos marques, à proposer de nombreuses nouveautés. Mais pour moi, être l'unique capitaine à bord, c'est une expérience inédite. Je dois apprendre à faire face à cette situation, parce que je n'ai jamais eu l'occasion de mettre à l'épreuve ma capacité à être mon propre patron.  
Je suppose que j'aurais pu faire la même chose il y a vingt ans déjà, et cela pourrait être mon plus grand regret. Mais il y a un temps pour tout dans la vie, et un petit soixante-deux ans s'est avéré le bon moment pour moi. Je me sens merveilleusement bien et les cinq ou dix prochaines années vont être excellentes, passionnantes, j'en suis certain ! ☒

...

**Fred, waking up the next morning of the demerging as the sole captain on board must have been quite a thrill after 40 years of sharing. How long did it take you before you took Cara on board?**

(Fred) – Oh, I think Cara should answer that question first.

(Cara) – Probably back in November of last year my father said to me "... this is something I am thinking about, are you prepared to leave Morrison Bowmore to come on board and do your work at Douglas Laing?" Although I loved my job at Bowmore and Glen Garioch, it was an obvious decision for me. So I finished there and from March 2013 until the 1st of May, the day of the demerger, I was working in my kitchen behind the scenes developing all the new brands.

(Fred) – So I have never been alone!  
It is a real thrill to have your daughter working with you. The expertise that Cara brings with her eight years worth of sound practicality and experience in a big company is a real asset for Douglas Laing. I only had 2 - 3 years in White Horse and Whyte & Mackay, so I have learned on the job. For me it was absolutely important that the

third generation should have years of experience independently gained. They have to start at the foot and go up in order to bring the expertise into the company. Being Brand Manager of brands like Jura, Glen Garioch and Bowmore brings enormous experience to our company and already I can see the benefits.

**Fred, you expressed a great attachment to the name of Douglas Laing, what does it represent to you?**

Already in this office you may have picked up on the pictures of my mom and dad. My dad and I were very close, we were great friends, we were drinking buddies and we use to travel together around the world more like a couple of brothers. So for me Fred Douglas Laing not only was my boss, the "guy" from who I learned the blending process, but he was my best friend. So to have the name was paramount for me and to have the third generation coming in as a consequence of that is super!

**What perspective has this demerger given you?**

(Fred) – Until the demerger took place, my brother and I could only consider the next 5 or 6 years because we are both in our 60. Now Douglas Laing can plan for 20, 25 years ahead in the family ownership.

**Demerging in such tight times, was it not a dangerous move to make?**

(Fred) – The fact is that, Douglas Laing Cny has been blenders and bottlers for 65 years. So in order to be a blender, which we are first and foremost — only later did we become bottlers — we have a filling program in our selected distilleries that goes back to the days of my father when he sealed the agreement of the contracts with a hand shake.

Now many of the distilleries have changed ownership into much larger companies. But at a grass root level here in the Scotch industry there is still a very protective and gentlemanly approach to the way business is done. So we still have a nice set of filling contracts for the Malts and Grains throughout the different regions. But you are right, particularly with the requirements that we have for big peat, we've had to increase our filling program for the peated Islay whiskies. At the time of the demerger the stock has been split 50/50 with my brother, so that is one downside of it, but we have good stock coming through behind.

**Cara, you have a proven record of experience and expertise in the "official whisky trade", what is your priority for Douglas Laing Cny?**

Now I am here, I am focusing more on developing brand plans as the big boys do, but also looking at social media, tweeter and facebook. I do not want to move massively from what we have always done but be more creative and innovative and engage more with the consumers. We are so small. Whenever we go to consumer events or speak to journalist we have to make sure they really remember Douglas Laing, that is my main rule, making sure Douglas Laing is a memorable company!

La suite de l'interview de Fred & Cara Laing sur [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues) ou en scannant ce QR code

Follow Fred & Cara Laing's interview by scanning the QR code or consult: [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues)



## PORT DUNDAS 30 ANS, 1982 DIRECTOR'S CUT

Ecosse, Single Grain - 58.1%, 70cl

Douglas Laing

Edition Limitée

Que ce soit au nez ou bien en bouche, les effets du temps n'ont pas eu de prise sur ce Port Dundas distillé il y a plus de 30 ans. Bien au contraire, celui-ci affiche avec un certain aplomb et avec une belle insouciance une maturité juvénile débordante de vie et de curiosité. Sa jeunesse d'expression va perpétuer le souvenir de cette distillerie fermée en 2010.

Profil : ferme, liquoreux. Miel et abricots, réglisse, gingembre râpé, fruits exotiques (mangue). Vanille, épices boisées (muscade, poivre) et fleurs capiteuses (concrète d'iris, réséda).

*Whether on the nose or in the mouth, time holds no sway over this Port Dundas distilled 35 years ago. On the contrary, it displays youthful maturity with great poise and a buoyant spirit, overflowing with life and curiosity. And the youthful character of this release perpetuates the memory of this distillery, closed in 2010.*

Profile: firm, sweet. Honey and apricots, liquorice, grated ginger, tropical fruit (mango). Vanilla, woody spices (nutmeg, pepper) and heady flowers (iris butter, reseda).

HT 132.94 €, TTC 159 €

## THE EPICUREAN BLEND

Ecosse, Blended Scotch - 43%, 70cl

Douglas Laing

Ce blended Scotch Whisky porte bien son nom tant il s'adresse avant tout aux épiciers. En effet, avec délicie et précision, il nous fait remonter le temps et revenir une cinquantaine d'années en arrière, à une époque où les blends affichaient une personnalité et une complexité qui n'avaient rien à envier aux meilleurs single malts.

Profil : riche, complexe. Huileux, presque fumé. Végétal, herbacé (foin coupé). Chocolaté. Cire d'abeille, camphre et menthe. Un style « à l'ancienne ».

*This blended Scotch whisky is highly worthy of the name it bears and has been designed to satisfy the most epicurean of whisky lovers. Its precise yet indulgent character sends us back 50 years in time, to an era when blends were as complex and full of personality as the finest single malts. Fred Laing has good reason to be proud of his Epicurean blend.*

Profile: rich, complex. Oily, almost smoky. Vegetal and grassy notes (hay). Chocolate. Beeswax, camphor and mint. Very successful "old-fashioned" style.

HT 47.66 €, TTC 57 €

## LAPHROAIG 16 ANS OLD PARTICULAR

Islay Single Malt - 48.4%, 70cl

Douglas Laing

Single Cask n°DL 9902

Refill Hogshead

Edition limitée à 323 bouteilles

Exclusivité LMDW

Tour à tour fumée, tourbée, florale, exotique, épicée, herbacée et terreuse, cette version possède à n'en pas douter tous les ingrédients qui expliquent pourquoi de nombreux amateurs vouent un véritable culte à ce single malt quasi mystique. Ajouter à cela, des notes médicinales d'une rare intensité qui viennent panser les blessures les plus profondes et ce Laphroaig s'expose désormais dans son intégralité.

Profil : Saturé de fumée. Paille, tourbe champêtre, étable. Médicinal, camphre, clou de girofle. Fleurs blanches. Lait chaud. Fruits exotiques (ananas, passion, mangue, kiwi).

*Alternating between smoky, peaty, floral, tropical, spicy, herbal and earthy, this version indisputably displays all the attributes that make Laphroaig a true cult whisky with almost mystical qualities for so many single-malt lovers. Added to that, some remarkably intense medicinal notes complete the expression of this Laphroaig's character.*

Profile: smoke saturated. Straw, peat, notes of the countryside and stable. Medicinal, camphor, clove. White flowers. Hot milk. Tropical fruit (pineapple, passion fruit, mango, kiwi).

HT 121.24 €, TTC 145 €

## LONGMORN 17 ANS, 1996

Speyside Single Malt - 57.3%, 70cl	Signatory Vintage
Single Cask n°72321	First Fill Sherry Butt
Edition limitée à 620 bouteilles	Exclusivité LMDW

Longmorn est considéré comme l'un des plus grands single malts du Speyside et il ne viendrait à l'esprit d'aucun amateur de prétendre le contraire. Passé ce constat, il ne reste plus qu'à déguster cette version impressionnante de richesse et d'onctuosité. Tel un mécanisme d'horlogerie parfaitement huilé, toutes les étapes de la dégustation s'enchaînent les unes après les autres sans heurt et avec beaucoup de naturel. Superbe.

Profil : vin de Xérès. Amers épicés (noix grillée, muscade). Verveine. Fruitée (orange sanguine, abricot, melon). Rancio chocolaté et praliné. Cuir, miel d'amandier.

*Longmorn is considered to be one of Speyside's greatest single malts, and no single-malt lover would deny it. This having been established, one needs only to taste this impressively rich and smooth version. Every stage of the tasting flows like clockwork, naturally and seamlessly into the next. Superb.*

*Profile: sherry. Spicy bitter notes (roasted walnuts, nutmeg). Verbena. Fruitiness (blood orange, apricot, melon). Rancio with hints of chocolate and praline. Leather, almond honey.*

HT 82,78 €, TTC 99 €

## GLENLIVET 17 ANS, 1995

Speyside Single Malt - 56.2%, 70cl	Signatory Vintage
Single Cask n°166930	First Fill Sherry Butt
Edition limitée à 568 bouteilles	Exclusivité LMDW

« Un sherry capiteux et oxydatif à souhait, une orge maltée d'une présence inouïe, du tabac frais, des fleurs capiteuses (pivoine, lys, tubéreuse), une sensation de chaleur semi-désertique, de la réglisse noire », voilà ce que propose ce Glenlivet taillé comme un athlète qui n'a cependant rien perdu de sa finesse et de sa légèreté de corps initiales.

Profil : oranges confites, praline. Végétal, menthe poivrée et chocolat noir. Epices (poivre noir, clou de girofle). Rancio, cerises à l'eau-de-vie et fraises très mûres.

*"Heady, oxidized sherry notes, an unusually powerful malted barley, fresh tobacco, fragrant flowers (peony, lily, tuberose), a sensation of semi-desert heat, black liquorice": this is what this Olympian Glenlivet delivers, while still maintaining its initial finesse and delicacy.*

*Profile: candied orange, praline. Vegetal notes, peppermint and black chocolate. Spice (black pepper, clove). Rancio, cherries in alcohol and very ripe strawberries.*

HT 90,30 €, TTC 108 €

## MORTLACH 22 ANS, 1990

Speyside Single malt - 54.4%, 70cl	Signatory Vintage
Single Cask n° 6072	Refill Sherry Butt
Edition limitée à 573 bouteilles	Exclusivité LMDW

D'un classicisme absolu. Cette version, en plus des notes maltées et chocolatées inhérentes à son vieillissement en fût de sherry, restituée avec une grande élégance le caractère légèrement tourbé et fumé caractéristique de ce magnifique cru du Speyside. Superbe.

Profil : toffee et crème de marron. Fleurs capiteuses (lys, lavande). Fruits confits (prune, mirabelle), fruits secs (dattes, pruneau) et épices douces (baie rose, gingembre).

*This version is an absolute classic; in addition to the notes of malt and chocolate inherent to being matured in a sherry cask, it also displays, with great elegance, the lightly peaty and smoky character that is so distinctive of this Speyside distillery. Superb.*

*Profile: toffee and sweet chestnut purée. Heady flowers (lily, lavender). Candied fruit (plum, mirabelle), dried fruit (date, prune) and mild spices (pink peppercorn, ginger).*

HT 118,73 €, TTC 142 €



HT 82,78 €, TTC 99 €



## CAOL ILA 19 ANS, 1994 UNCHILLFILTERED

Islay Single Malt - 46%, 70cl	Signatory Vintage
-------------------------------	-------------------

A l'aveugle, certaines versions sont tellement typées qu'il est particulièrement aisé de deviner le nom de la distillerie. En cela, cette expression est un jeu d'enfant. En effet, dès le premier nez, le décor est planté et le village de Port Askaig est déjà en vu. Dès lors, il ne nous reste plus qu'à nous rendre à la distillerie Caol Ila toute proche pour vérifier si les parfums de fumée, de cendres, de tourbe légère et de fruits sont bien les mêmes.

Profil : fin, net. Agrumes confits et poires mûres. Tourbe cendrée et salée. Petite note de caoutchouc brûlé. Poisson fumé et épices (girofle). Vanillé. Floral (lys, iris).

*Some releases are so distinctive that even blindfolded it would be easy to guess which distillery they hail from. In that respect, this version is child's play. From the initial nose the landscape comes into focus and the village of Port Askaig is already in sight. From then on, the characteristic aromas of smoke, ash, light peat and fruit tell us that the Caol Ila distillery is not far away.*

*Profile: subtle, clean. Candied citrus fruit and ripe pears. Ashy and salty peat. A light note of burnt rubber. Smoked fish and spice (clove). Vanilla. Floral notes (lily, iris).*



## LEDAIG 15 ANS, 1997

Isle of Mull Single Malt - 46%, 70cl	Gordon & MacPhail
Single Cask n°461	Refill Sherry Hogshead
Edition limitée à 314 bouteilles	Exclusivité LMDW

Fermée en 1975, la distillerie Ledaig a ré-ouvert en 1990 sous le nom Tobermory. Depuis 1993, elle élabore deux single malts : Tobermory (non tourbé) et Ledaig (tourbé et fumé). Grâce à ce dernier, elle renoue avec un passé ô combien glorieux où la plupart des Ledaig étaient de purs moments de poésie. Le plus impressionnant et le plus rare d'entre eux étant un 1972 sherry cask extrêmement tourbé commercialisé par La Maison du Whisky fin 1995.

Profil : tourbe herbacée et épicée (girofle, camphre). Réglisse et chocolat amer. Zestes de kumquat et confiture de mirabelle. Fumé.

*The Ledaig distillery closed down in 1975 and re-opened in 1990 under the name of Tobermory. It has produced two single malts since 1993: Tobermory (non-peaty) and Ledaig (peaty and smoky).*

*The latter is a flashback to the glorious past when most Ledaig scotch was pure poetry. The most impressive (and rarest) amongst them was an extremely peaty sherry cask 1972 sold by La Maison du Whisky in late 1995.*

*Profile: spicy (clove, camphor) and grassy peat notes. Liquorice and bitter chocolate. Kumquat peel and mirabelle jam. Smokiness.*

HT 57,69 €, TTC 69 €

## GLENTAUCHERS 14 ANS, 1998

Speyside Single Malt - 46%, 70cl	Gordon & MacPhail
Single Cask n°2413	2sd fill Sherry Hogshead
Edition limitée à 318 bouteilles	Exclusivité LMDW

Après les vintages 1990 et 1994, nous vous proposons de découvrir cette version millésimée 1998 tout aussi enthousiasmante. Moins marquée par le sherry que ses devancières, elle se montre en revanche plus subtile et plus nuancée. La dimension quasi poétique de son caractère malté aurait, à n'en pas douter, inspiré le plus célèbre des poètes écossais : Robert Burns.

Profil : orge, miel d'acacia, agrumes confits, cardamome, trèfle, épices (safran, cumin, gingembre). Noix fraîches.

*After the 1990 and 1994, we now offer this 1998 vintage that is just as exciting. Less marked by sherry than its predecessors, it demonstrates more subtlety and is more nuanced. Without any doubt, its almost poetic maltiness would have inspired even Scotland's most famous poet, Robert Burns.*

*Profile: barley, acacia honey, candied citrus fruit, cardamom, clover, spices (saffron, cumin, ginger). Fresh walnuts.*

HT 51,84 €, TTC 62 €

## LINKWOOD 16 ANS, 1997

Speyside Single Malt - 45%, 70cl	Gordon & MacPhail
Single Cask n°10811	2nd fill Sherry Hogshead
Edition limitée à 328 bouteilles	Exclusivité LMDW

Très proche de l'exceptionnel Linkwood 1995 dark oloroso que nous avons sélectionné dans le milieu des années 2000, ce vintage 1997 ravive la flamme du souvenir pour ceux qui l'ont gardé en mémoire.

Profil : chocolat noir, réglisse, curry, pruneau, mangue, pêches, roses anciennes, notes d'encaustique (cire) et de bois précieux. Tabac frais, menthe poivrée, cèdre, et tarte à l'abricot.

*Very similar to the exceptional Linkwood 1995 dark oloroso that we selected in the mid 2000s, this 1997 version will revive fond memories for those of you who enjoyed it at the time.*

*Profile: dark chocolate, liquorice, curry, prune, mango, peach, old-fashioned roses, notes of polish (wax) and fine woods. Fresh tobacco, peppermint, cedar and apricot tart.*

HT 79,43 €, TTC 95 €

## CAOL ILA 29 ANS, 1984

Islay Single Malt - 55.5%, 70cl	Gordon & MacPhail
Single Cask n°3619	Refill Sherry Hogshead
Edition limitée à 210 bouteilles	Exclusivité LMDW

Cette version évoque le travail d'érosion effectué sans relâche par les vagues sur les falaises. Ainsi, depuis longtemps, la tourbe s'est fondue dans le décor, c'est ce qui en fait son charme intemporel presque suranné. Des fruits mûrs gorgés de sel ont pris un relais ilien.

Profil : fin, complexe. Tourbe légère. Voile de fumée. Fruits frais (melon, pomme), exotiques (ananas, mangue), de noix fraîche et d'herbe. Camphré, épicé (badiane), réglissé et saline.

*This release is evocative of the never-ending erosion caused by waves beating against the cliffs. Over time, whole segments of limestone crash into the raging seas. In this single malt the peat has become one with its surroundings, giving it an ageless, almost old-fashioned charm. Its island character then gives way to ripe fruits laden with salt.*

*Profile: subtle, complex. Slight peatiness. Veil of smoke. Fresh fruit (melon, apple), tropical fruit (pineapple, mango), fresh walnuts and grass. Camphor, spice (star anise), liquorice and salt.*

HT 213,21 €, TTC 255 €



## CLYNELISH 1996 BBR RETRO

Highland du Nord Single Malt - 55%, 70cl	Berry Bros & Rudd
Single Cask n°006421	Exclusivité LMDW

Clynelish est un single malt qui fait rêver bon nombre d'amateurs. Il faut dire que dans ce haut lieu de la distillation écossaise, il y a souvent été produit de véritables pépites tourbées ou non. Cette version en est assurément une de plus, tant elle impose avec assurance et détermination le style inimitable, ô combien ferme et puissant, fin et nuancé de ce prestigieux single malt des Highlands du Nord. Difficile de faire plus « coastal », côtier pour les non-initiés.

Profil : orge maltée épicée et salée. Fruits exotiques (ananas, mangue), miels (acacia, tilleul) et plantes aromatiques (sauge, serpolet, persil). Sous-bois (feuilles mortes, lichen) et agrumes.

*Clynelish is a single malt that fires the imaginations of many whisky lovers. This Scottish landmark location for distilleries has often produced some true gems, whether peaty in style or not. This version of the prestigious Northern Highlands single malt is indisputably another of them, and is truly impressive for the confidence and determination of its inimitable style, both firm and powerful, subtle and nuanced. It could hardly be more coastal.*

*Profile: spicy, salty malted barley. Tropical fruit (pineapple, mango), honey (acacia, linden) and aromatic plants (sage, wild thyme, parsley). Undergrowth (dry leaves, lichen) and citrus.*

HT 116,22 €, TTC 139 €

## GLENTURRET 35 ANS, 1977 BBR RETRO

Highland Single Malt - 47.5%, 70cl	Berry Bros & Rudd
Single Cask n°25	Exclusivité LMDW

Il est difficile de résister au charme de ce single malt élaboré par l'une des plus anciennes distilleries écossaises. Quand en plus, il s'agit d'une version estampillée Berry Brothers & Rudd Retro Bottling, il ne faut surtout pas boudier son plaisir et ne pas perdre une seule minute pour partir à la découverte d'un univers olfactif et gustatif d'une rare fluidité. Attention, gourmands, ne pas s'abstenir !

Profil : herbacée (persil, laurier). Fruits (prune jaune, pêche abricotée). Parfums capiteux. Fleurs (chèvre-feuille, rose blanche, pivoine). Miellé (fleur d'oranger, tilleul, acacia).

*It is hard to resist the charm of this single malt from one of Scotland's oldest distilleries. When it also carries a Berry Brothers & Rudd Retro Bottling label, it should be enjoyed without hesitation, and not a moment should be lost in sampling its remarkably supple range of flavours and aromas. Whisky lovers, there's no excuse for holding back!*

*Profile: herbal (parsley, bay). fruit (yellow plum, peach with hints of apricot). Heady fragrances. Flowers (honeysuckle, white rose, peony). Honey (orange blossom, linden, acacia).*

HT 199,83 €, TTC 239 €



## PORT DUNDAS 1989 CLOSED DISTILLERIES

Lowlands Single Malt - 53.4%, 70cl	La Part des Anges
Single Cask n°9889	Bourbon Barrel
Edition limitée à 257 bouteilles	

Fondée en 1810 à Glasgow sur les bords de la rivière Clyde, la distillerie Port Dundas a fermé ses portes en 2010. Sélectionnée par Fred Laing, cette version est un véritable bijou d'équilibre. En pleine force de l'âge, elle trouve toujours un coin d'ombre salvateur pour la protéger de l'ardeur des rayons du soleil. Elle fait également resurgir à la surface de la mémoire du dégustateur les souvenirs les plus lointains.

Profil : fin. Fraîcheur mentholée et vanillée. Notes d'absinthe et d'anis. Réglisse verte et épices (cumin, coriandre). Fruits secs (amande, noix), raisins blancs.

*Founded in 1810 on the banks of the river Clyde in Glasgow, Port Dundas distillery closed in 2010. Selected by Fred Laing, this version is superbly balanced. In its prime, it displays a character that is radiantly sunny with some welcome areas of shade. It also awakens distant memories for the taster.*

*Profile: Subtle. Minty freshness, vanilla. Notes of absinthe and aniseed. Green liquorice and spices (cumin, coriander). Nuts (almond, walnuts), white grapes.*

HT 158,03 €, TTC 189 €

## BUNNAHABHAIN 26 ANS, 1987 DARK SHERRY

Islay Single Malt - 60.3%, 70cl	The Nectar of the Daily Drams
---------------------------------	-------------------------------

Michael Jackson écrivait à propos de « Bouna'hav'n », « qu'il a ce discret caractère de fleur et de noisette que donne la tourbe avec une bouffée d'air marin et une personnalité tranquillement affirmée ». Peut-on rêver meilleure définition ?

Profil : chèvrefeuille, lichen, brou de noix, sel, iode, terre grasse et humide, cardamome, fleurs de pissenlit. Fruits exotiques (ananas, kaki). Pralinée et vanillée.

*Michael Jackson wrote that this single malt (Bouna'hav'n) "has the subtle character of flowers and hazelnut that is typical of peat, with a whiff of a sea breeze and a quietly assertive personality". It would be impossible to imagine a better definition.*

*Profile: honeysuckle, lichen, walnut stain, salt, sea air, rich damp soil, cardamom, dandelion flowers. Tropical fruit (pineapple, persimmon). Notes of praline and vanilla.*

HT 146,32 €, TTC 175 €

## BUNNAHABHAIN 26 ANS, 1987 LIGHT SHERRY

Islay Single Malt - 62.5%, 70cl	The Nectar of the Daily Drams
---------------------------------	-------------------------------

Cette version nous propose de découvrir Bunnahabhain sous un jour moins terreux qu'à l'accoutumée et très légèrement marqué par l'influence du sherry. Sa palette aromatique met en avant une fine note de fumée, des agrumes, des plantes aromatiques et des fleurs qui évoquent par instants un vin de muscat. Plus herbacée et saline, la palette gustative, quant à elle, nous emmène aux abords de la distillerie respirer un air marin et iodé.

Profil : intense, complexe. Fine note de fumée. Agrumes confits (citron, pamplemousse), plantes aromatiques (sauge, coriandre) et fleurs blanches (muguet, lilas).

*Slightly less earthy than the usual, this expression of Bunnahabhain shows a profile that is softly influenced by the sherry. Its panel of aromas display fine notes of smoke, citrus fruits, water plants and flowers. A Muscat wine like type of character. On the tongue more herbal and marine tones take us on a tour on the rocks surrounding the distillery.*

*Profile: intense, complex. Fine note of smoke. Crystallised citrus fruits (lemon, grapefruit). Coriander and white flowers (lily of the valley and lilac).*

HT 146,32 €, TTC 175 €



## BOWMORE 17 ANS, 1996 INAUGURAL RELEASE JAZZ SERIE JAM SESSION #1

Islay Single Malt - 49.8%, 70cl	Joint Bottling whisky.fr & spirits.com.tw
Single Cask n°960031	Edition limitée à 304 bouteilles

Tour à tour, florale, minérale, humide, réglissée, chocolatée, mature ou bien altruiste, la tourbe de ce Bowmore est omniprésente. Cependant, l'un de ses points forts réside avant tout dans la faculté d'adaptation phénoménale dont elle fait preuve. En cela, elle est source d'émotion et de plaisir à l'état pur. En vérité, rarement ce single malt légendaire ne s'est montré sous un jour aussi tourbé tout en conservant suffisamment de distance pour ne pas peser inutilement sur la palette aromatique et gustative. Du grand art !

Profil : foin coupé. Cendres et fumé. Laiteux. Fleurs blanches et de plantes aromatiques (verveine, sauge). Minéral (tuffeau). Fruits exotiques (mangue, passion). Epices fortes (poivre noir, muscade).

*Varying between floral, mineral, moist, with notes of liquorice or chocolate, mature or noble, the peaty character of this Bowmore is omnipresent. However, one of its strengths is first and foremost its remarkable adaptability. In this respect it provides a source of pure pleasure and emotion. It can truly be said that this legendary single malt has never revealed so much peat, while maintaining sufficient distance so as not to overpower its range of aromas and flavours. This is a work of art!*

*Profile: hay. Ash and smoke. Milkiness. White flowers and aromatic plants (vervina, sage). Mineral (chalky stone). Tropical fruit (mango, passion fruit). Strong spices (black pepper, nutmeg).*

HT 116,22 €, TTC 139 €

the kilt attitude

# OFFICIELS

OWNERS' RELEASE

collection 2014



ENTRÉ DANS LE MONDE DU WHISKY IL Y A UNE QUARANTAINE D'ANNÉES COMME ON ENTRE EN RELIGION, BILLY WALKER EST DEvenu EN 2004 PROPRIÉTAIRE DE BENRIACH. EN MOINS DE DIX ANS DEUX AUTRES DISTILLERIES, GLENDRONACH (2008) ET GLENGLOSSAUGH (2013), ET UNE CHAÎNE DE MISE EN BOUTEILLE SITUÉE À PROXIMITÉ D'ÉDIMBOURG, SONT VENUES REJOINDRE LA SOCIÉTÉ INDÉPENDANTE : BENRIACH PLC. DE LA CORÉE DU SUD, AU KAZAKHSTAN EN PASSANT PAR LA MONGOLIE, BILLY WALKER PARCOURT LE MONDE, PRÊCHANT LA BONNE PAROLE AFIN DE DÉCOUVRIR LES FUTURS MARCHÉS DE DEMAIN. IL NOUS LIVRE SON REGARD SUR UNE INDUSTRIE QUI, DEPUIS 2005, SEMBLE AVOIR EXORCISÉ SES VIEUX DÉMONS.

*BILLY WALKER ENTERED THE WORLD OF WHISKY 40 YEARS AGO ALMOST AS A VOCATION, AND ACQUIRED THE INDEPENDENT BENRIACH DISTILLERY IN 2004. WITHIN 10 YEARS TWO OTHER DISTILLERIES GLENDRONACH (IN 2008) AND GLENGLOSSAUGH (IN 2013) AND A BOTTLING FACILITY NEAR EDINBURGH WERE ADDED TO THE BENRIACH PLC PORTFOLIO. FROM SOUTH KOREA TO KAZAKHSTAN TO MONGOLIA, BILLY WALKER TRAVELS THE WORLD TO SPREAD THE GOOD WORD AND DISCOVER THE MARKETS OF THE FUTURE. HE SHARES HIS VIEWS ON AN INDUSTRY THAT, SINCE 2005, APPEARS TO HAVE LAID ITS DEMONS TO REST.*

“

2004... 2008... mars 2013, une nouvelle distillerie tombe dans votre escarcelle tous les quatre ans. Doit-on y voir une logique systématique, ou s'agit-il plus simplement de circonstances favorables ?

C'est une simple question d'opportunité. Il y a bien entendu toujours quelque justification commerciale et il aura fallu en général avoir satisfait aux exigences des banques avant de pouvoir passer à la distillerie suivante, mais cela n'en reste pas moins purement une coïncidence. Quand l'occasion se présente, soit on la saisit, soit on la laisse passer.

#### Pourquoi Glenglossaugh ?

Glenglossaugh est une acquisition très intéressante. De toutes les distilleries que nous avons acquises, c'est celle pour laquelle nous avons été les plus opportunistes. Elle nous intéressait d'abord parce qu'elle détient un patrimoine significatif, mais aussi un stock de millésimes qui est à même de jouer un rôle de stock tampon face aux aléas commerciaux. Sans parler de sa situation qui est exceptionnelle, posée sur la falaise ! Le prochain arrêt, c'est la Norvège. Mais son prix était aussi abordable. Peu importe la fragmentation du stock, il sera presque impossible d'acquérir une distillerie à l'avenir dans une fourchette de prix qui reste raisonnable pour une entreprise indépendante à capitaux privés.

#### Vous possédez déjà le « laboratoire » Benriach et le « château » Glendronach, quel destin envisagez-vous alors pour Glenglossaugh ?

Benriach nous a en effet servi de laboratoire, car, à l'époque de notre acquisition, le contexte nous a permis de nous lancer dans diverses expérimentations et de proposer des produits inédits sur le marché. Glendronach était une distillerie bien établie, plus traditionnelle, qui bénéficiait déjà d'une visibilité considérable sur les étagères. Bien qu'elle se soit progressivement marginalisée, ses précédents propriétaires avaient veillé que son whisky soit élevé dans les meilleures conditions. Et quand on hérite d'une chose pareille, on peut s'estimer très heureux.

Le cas de Glenglossaugh est un peu différent. C'est une distillerie plus petite. Je la verrais bien évoluer un peu à la façon de Glendronach. Avec elle, nous parions sur le long terme. C'est une nouvelle page blanche qui nous laisse toute liberté d'action ! La distillerie est restée fermée pendant vingt-deux ans. Mais le stock qui date des années 1986 à 1963 et que nous pourrions judicieusement utiliser sur une période de dix ans est capable d'affronter patiemment une garde plus longue en attendant la maturation du stock plus récent. Il est en effet essentiel qu'il n'y ait pas de rupture dans la commercialisation de ce produit, de sorte que le consommateur ne l'oublie pas, en espé-

rant que nous saurons utiliser les stocks à bon escient pour ne pas le décevoir.

#### Vous avez indiqué à l'occasion d'un précédent entretien que l'acquisition de Benriach était un « acte de foi ». Qu'entendez-vous par là ?

Si l'on se rappelle le contexte de 2004, l'industrie du whisky n'était pas des plus florissantes : beaucoup de distilleries avaient été mises en sommeil et l'époque n'était pas très dynamique pour les single malts, c'est le moins qu'on puisse dire. Mais ces neuf dernières années, l'évolution a été considérable. L'intérêt du public pour les single malts a changé du tout au tout. Les distilleries qui avaient été mises en sommeil ont toutes été rouvertes et tournent aujourd'hui à plein régime. Certaines d'entre elles ont même vu leurs capacités de production augmenter, voire doubler. Voilà pourquoi, à l'époque, en 2004, c'était un acte de foi. Il fallait que nous ayons une confiance aveugle dans notre business-plan.

#### Lors de l'acquisition de Benriach, saviez-vous ce que vous achetiez ?

Oui, absolument ! Malgré sa mise en sommeil, elle se trouvait dans un état extraordinaire. Nous avons été ébahis par l'inventaire. C'était fabuleux. Les précédents propriétaires avaient géré les stocks très, très intelligemment. Mais le plus important, en somme, c'est que l'histoire de Benriach en tant que single malt n'était pas très ancienne. C'était une vraie page blanche, je me répète, sur laquelle nous pouvions nous exprimer en toute liberté.

#### Qu'ambitionnez-vous pour le groupe Benriach ?

De rester indépendant, avec des capitaux privés, et de poursuivre la croissance des marques.

#### Quelles sont les conditions requises pour bâtir un groupe de whisky indépendant ? L'enjeu principal, est-ce le phasage ?

Le timing, voilà l'essentiel. S'il fallait choisir entre être astucieux ou avoir de la chance, on préférerait systématiquement avoir de la chance. Le temps fait tout.

Mais il faut aussi être courageux, voire intrépide. Et pour celui qui relève ce défi, c'est un acte de foi !

Dans ce métier, la patience est nécessaire, et c'est cela, peut-être, le plus grand des challenges, être patient. Et si l'on démarre à partir de zéro, il faut

également avoir les poches pleines... ou des banquiers extrêmement compréhensifs !

#### Depuis 1965, l'industrie du whisky a souvent traversé des hauts et des bas, des phases d'expansion suivies de phases de dépression. Selon vous, cette industrie est-elle soumise à des cycles ?

Je ne crois pas qu'on puisse encore parler en termes de cycles. Et même s'il y avait ne serait-ce qu'un début

de commencement de cycle, le monde est aujourd'hui bien plus grand.

Ces cycles se produisaient à l'époque quand les propriétés étaient bien plus diversifiées. Les petites entreprises, à la différence des grandes firmes, se trouvaient dans l'obligation d'agir sur le court terme. Mais aujourd'hui, ce sont les grands groupes qui ont la haute main sur l'industrie. Ils la gèrent très convenablement et il faut s'attendre presque certainement à d'autres consolidations dans le secteur. Quand l'industrie a souffert de ces problèmes de cycle, le monde était bien plus petit qu'aujourd'hui : le mur de Berlin était encore debout, l'Europe de l'Est était un marché très difficile à pénétrer, l'Asie émergeait à peine, la Chine et l'Inde n'existaient pas encore vraiment en tant que marché. L'Amérique du Sud était à plat. Maintenant, la demande est considérablement plus forte et, même sur les marchés traditionnels, le segment supérieur du marché n'a pas été gravement endommagé.

#### Quelles sont les principales menaces que l'industrie doit affronter aujourd'hui ? Quelles sont ses priorités ?

C'est une question difficile. Je dirais que l'industrie a le sentiment que si le marché continue à s'intéresser, premièrement, au scotch whisky et, deuxièmement, au single malt, les capacités de production risquent de se révéler vite insuffisantes.

Je ne pense pas que la surproduction soit un sujet de préoccupation. Elle peut poser problème à un moment donné, mais ce n'est que temporaire. Et ça s'arrête là. La plus grosse difficulté à laquelle le scotch whisky doit faire face à l'heure actuelle, ce sont les réglementations nationales et les barrières douanières mises en place pour empêcher la pénétration des marchés.

#### Quelle est votre prochaine destination, ou quel marché le plus original visez-vous ?

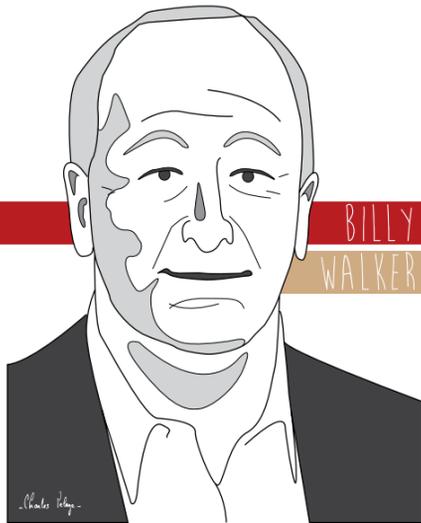
Je me suis rendu en Mongolie. Un pays passionnant pour les jeunes diplômés de talent. Une population d'à peine trois millions d'habitants, mais un territoire vierge qui n'est pas encore sous la coupe réglée des poids lourds. Il serait très intéressant d'y prendre pied et d'y préparer un terrain favorable.

Nous ne faisons rien en Amérique du Sud. Or, ce qui est certain, c'est que le marché du single malt est en train de s'y développer. L'autre grande surprise probable dans le monde, c'est celle d'un pays qui n'a pas encore émergé en tant que marché du single malt, à savoir la Corée du Sud. Il est inévitable que cela se produise, il est impossible que cela ne se réalise pas jour. Nous sommes déjà relativement bien implantés dans le Kazakhstan, en dépit des nombreuses différences culturelles qui peuvent nous séparer.

J'ai une grande confiance dans la catégorie des single malts.

#### Vous êtes donc très optimiste ?

Je suis toujours très optimiste et, si l'occasion ne se présente pas, nous la créerons ! ✕



**2004... 2008... March 2013, every four years a new distillery comes on board. Is there some kind of pattern there or was it just opportunity knocking?**

It's opportunistic. Although actually there is some commercial sense to that. The burden of the expectations of the banks are probably fulfilled by the time you move on to the next one. But it is coincidental. These things come up and either you seize the opportunity or you don't.

#### Why Glenglassaugh?

Glenglassaugh is a very interesting acquisition. Of all the distilleries we acquired this is the most opportunistic one. We did it because it has a significant heritage, with sufficient vintage stock to actually act as an interesting commercial buffer, and the location is sensational! It is right on the cliffs. The next stop is Norway. But it was also at a price we could afford. No matter how fractured the stock is, it will be almost impossible in the future to buy a distillery within a price range that is reasonable for a private independent company.

#### So now you have the Benriach "Laboratory", the Glendronach "Chateau", what will Glenglassaugh be in your hands?

Benriach was indeed a bit of a laboratory and the climate of that time when we bought it, allowed us to experiment and bring novelty to the market. Glendronach was a more traditional established distillery and had a lot of visibility on the shelves already. Although it was gradually marginalized, the previous owners made sure the whisky was in excellent wood. When you inherit something like that you are very fortunate. Glenglassaugh is kind of different. It is a smaller distillery. I would see Glenglassaugh developing along the same lines as Glendronach. It is a long play for us. It is another blank sheet, we can do everything we want! The distillery was closed for 22 years. But the stock from 1986 through to 1963 that we can use sensibly over a 10 year period, will support the time for laying down casks and being patient while the younger stock matures. It is important that we can continue to feed

the product to the market so that people keep it in their mind and hopefully we are clever enough to use the stock in such a way that we won't disappoint the consumer.

#### You mentioned in a previous interview that buying Benriach was a "leap of faith". Why was that?

If you look at the landscape of the industry in 2004, it was not in its most healthy state, there were lots of distilleries mothballed, and it wasn't the most dynamic time for single malts. The change in these 9 years is monumental. It has seen a seismic change in people's interest in single malt. All mothballed distilleries have been reopened and are working at full capacity, some of them have their capacity increased or doubled. So at the time, in 2004, it was a leap of faith. We had to be confident in our business plan.

#### At the time you bought Benriach, did you know what you were buying?

Oh, absolutely! It was in fantastic condition although it had been mothballed. The excitement of the inventory was amazing. The previous owners had done very, very clever things with it. The biggest thing of all was that Benriach did not have a lot of history as a single malt. So again it was a blank sheet we could repaint.

#### What is your ambition for the Benriach Group?

Stay private and independent, and continue to grow the brands.

#### What does it take to build an independent whisky group? Is it about timing?

Timing is everything. If you have to choose between being clever or lucky, you always choose to be lucky. Time is everything. You also have to be brave. For the one that is taking on the challenge, it is a leap of faith! In this industry you have to be patient, this is perhaps the greatest challenge of all, being patient. And if you start from day one you will also need deep pockets or very sympathetic banks!

#### Since 1965 the industry has experienced many cycles - expansions phases followed by depressions. Do you think the industry is governed by cycles?

I don't think there are cycles in this industry anymore. And even if there were the hints of cycles, the world is a much bigger place now. In the past these cycles occurred when there was a much greater diversification of ownerships. The small companies would have to take some short term actions

that the big companies would not take. Now the industry is well controlled and well managed by big groups and it is almost certain there will be further consolidation within the sector. When the industry experienced these problems the world was a much smaller place: the Berlin Wall still existed, Eastern Europe was a very difficult market to penetrate, Asia was emerging, China and India did not really exist as a market. South America was flat. The demand is much greater today and even within the traditional markets, the top end of the market has not been badly damaged.

«I am always extremely optimistic and if there is not an opportunity we'll make one»

#### What are the main threat and concerns the industry is facing today?

That is a difficult question. There is a real belief in the industry that if the market continues to engage with – A) Scotch Whisky and - B) Single Malt, there's maybe not enough capacity at the moment. I don't believe over production is an issue, it might be a temporary issue at some point but that is all. The biggest problem is regulations and barriers to entry to the market, these are the main issues scotch whisky is facing today.

#### What is the next destination or fanciest market for you?

I have been to Mongolia. Exciting country for educated young people. A population of only 3 million inhabitants, but it is green field territory - it is not dominated by the big boys - so it would be nice to have a position. We do nothing in South America. There is a certainty that South America will actually develop as a single malt market. The other big surprise in the world which has not emerged as a malt whisky market yet is South Korea. It is an inevitability that it will happen, it is impossible that it cannot happen. We are already quite big in Kazakhstan, in spite of the cultural differences that might exist. I am very confident in the single malt category.

#### So you are extremely optimistic?

I am always extremely optimistic and if there is not an opportunity we'll make one! ☒

## GLENDRONACH<sup>(THE)</sup> 18 ANS, 1995

Highland Single Malt - 54.8%, 70cl  
Joint bottling The Nectar & LMDW  
Single Cask n°1774 Oloroso Sherry Puncheon

Reflétant à la perfection tout ce qui caractérise le style de ce superbe single malt, il est un mélange émouvant de puissance, de fermeté, d'autorité et en même temps, de suavité, de moelleux et de féline féminité. Ses gerbes de fleurs capiteuses et d'épices orientales qui jaillissent du verre vide très longtemps après sont là pour en témoigner.

Profil : épices (poivre noir, noix muscade, cannelle). Oranges sanguines et abricots très mûrs. Camphre et notes herbacées et florales (rose poivrée, pivoine). Fruits secs (figue) et baume du tigre.

*A perfect reflection of everything that makes this superb single malt distinctive, it provides an impressive combination of power, confidence and boldness and at the same time smoothness, mellowness and feline femininity. Waves of heady flowers and Eastern spices demonstrate this by springing out of the glass long after it has been emptied.*

Profile: spice (black pepper, nutmeg, cinnamon). Blood orange and very ripe apricot. Camphor and herbal and floral notes (peppery rose, peony). Dried fruit (fig) and tiger balm.

HT 96,15 €, TTC 115 €

## BENRIACH 19 ANS, 1994 REFILL HOGSHEAD

Speyside Single Malt - 53%, 70cl  
Single Cask n°1567 Exklusivité LMDW

Sauvage, tel est le premier trait de caractère qui vient à l'esprit pour définir ce Benriach extrêmement tourbé et fumé. Voluptueux en est un second qui résume également bien cette version intensément fruitée et florale. Et si l'on réunit ces deux facettes, on obtient un single malt du Speyside original, riche, concentré et complexe, dans lequel la moindre parcelle de l'espace olfactif et gustatif est une source de plaisir à l'état pur.

Profil : tourbe huileuse, de la paille et du goudron. Agrumes, cendres et fruits mûrs (poire). Fleurs capiteuses (lys, iris, chèvrefeuille) et noix fraîches. Fragrances d'un Havane en combustion.

*The first adjective that springs to mind to describe the character of this extremely peaty and smoky Benriach is "wild". "Voluptuous" is the second, and that is also a fitting epithet for this intensely fruity and floral single malt. If both these aspects are taken together, the result is an original Speyside single malt that is rich, concentrated and complex and in which every last scintilla of aroma and flavour is a source of pure pleasure.*

Profile: oily peat, straw and tar. Citrus, ash and ripe fruit (pear). Heady flowers (lily, iris, honeysuckle) and fresh walnuts. Aromas of a burning Havana cigar.

HT 107,02 €, TTC 128 €

## GLENDRONACH<sup>(THE)</sup> 20 ANS, 1993

Highland Single Malt - 59.7%, 70cl  
Single Cask n°30 Exklusivité LMDW  
Oloroso Sherry Butt

D'ambiances solaires en tonalités plus sombres, de rangs de vignes en jardins secrets, ce Glendronach est tellement riche que chaque étape de la dégustation possède son propre univers et peut se suffire à elle-même. Ainsi, le nez rend hommage au Palomino, cépage roi de l'appellation Xérès de la Frontera, la bouche oscille entre classicisme et originalité et la finale est débordante d'énergie et rayonnante de luminosité.

Profil : capiteux (pivoine, pétales de rose), original (tomates séchées), vineux, fruité (fraise, groseille, mandarine), empyreumatique (toile émeri, cuir). Exotique (mangue, grenade). Du sel sur la praline des raisins Palomino.

*From sundrenched landscapes to darker climes, from rows of vines to secret gardens, this Glendronach is so rich that every stage of tasting reveals its own self-contained universe. The nose pays tribute to Palomino, the leading grape variety of the Jerez de la Frontera sherry appellation; on the palate it swings between tradition and originality, with a finish that is overflowing with vigour and radiant with light.*

Profile: heady (peony, rose petals), original (dried tomatoes), vinous, fruity (strawberry, redcurrant, tangerine), smoky (emery cloth, leather). Tropical notes (mango, pomegranate). Salt on the bloom of Palomino grapes.

HT 129,60 €, TTC 155 €

## BENRIACH 20 ANS, 1993 MADEIRA WOOD FINISH

Speyside Single Malt - 54.2%, 70cl  
Single Cask n°1878 Exklusivité LMDW

Immédiatement, l'on devine qu'entre Benriach et le vin de madère il s'agit d'un mariage d'amour uniquement pour le meilleur. A dire vrai, l'osmose est tellement parfaite entre eux, qu'il est quasiment impossible de dire qui influence le plus l'autre. Peut-être, les raisins qui inondent la seconde partie de bouche donnent-ils un léger avantage au vin !

Profil : madère. Notes de torréfaction, fruits rouges (fraise des bois) et vanille. Minéral (ardoise). Épices (baies roses, poivre gris), fève de cacao et fleurs capiteuses (réséda, rose ancienne). Miels.

*It is immediately obvious that between Benriach and Madeira wine, it is a marriage made only for the better. Truth to tell, the osmosis between them is so perfect that it is almost impossible to say which one influences the other the most. Although the grapes that flood the second part of the palate would tend to give the advantage to the wine!*

Profile: madeira. Roasted notes, summer berries (wild strawberries) and vanilla. Mineral (slate). Spices (red and grey peppercorns), cocoa bean and heady flowers (reseda, old rose). Honeys.

HT 112,88 €, TTC 135 €



## GLEN GARIOCH VIRGIN OAK

Highland de l'Est Single Malt - 48%, 70cl

La petite note de caoutchouc brûlé qui relie entre eux les différents éléments de la palette olfactive de cette version vieillie en fût de chêne neuf est à ce point primordiale qu'elle chamboule définitivement le rythme de la dégustation. Elle envoie Glen Garioch dans des contrées gustatives où l'on ne l'attend pas forcément.

Profil : abricots confits, mangues mûres à point, des épices (safran, poivre, cardamome) et oranges sucrées. Note de caoutchouc. Florale (tubéreuse), fruitée (framboise) et médicinale. Finement chocolatée.

*The hint of burnt rubber that brings together the various facets of this version is so primordial that it turns the tasting experience on its head. After that, nothing will ever be the same again. Better still, it elevates this Glen Garioch into unexpected realms of flavour.*

*Profile: candied apricots, very ripe mangoes, spices (saffron, pepper, cardamom) and sweet oranges. Rubbery notes. Floral (tuberose), fruity (raspberry) and medicinal. Delicate chocolate notes.*

HT 80,27 €, TTC 96 €

## GLEN GARIOCH 1999

Highland de l'Est Single Malt - 54.9%, 70cl

Fière de ses racines, cette version est cependant toujours en partance, soit pour des pays lointains, soit pour des destinations beaucoup plus proches comme la Normandie par exemple. Ses envies de découvertes sont à ce point toujours inassouvies que même quand elle est de retour au bercail, elle ne pense qu'à une chose, partir de nouveau. De tous ses voyages, elle ramène avec elle des épices rares, des fruits exotiques à profusion ou bien simplement un vent marin et iodé.

Profil : empyreumatique, médicinal. Parfums de réglisse noire, d'essence de thuya et de cyprès. Rancio abricoté. Chocolat noir, de fleur de sel et de pain au levain. Epices douces et pommes à cidre.

*This version is proud of its roots but nonetheless leads us constantly elsewhere, either to faraway lands or to much closer destinations such as Normandy, for example. Even when it returns home it soon leads us off on a new journey of discovery, from which it brings back rare spices, an abundance of tropical fruit or simply a salty sea wind.*

*Profile: smoky, medicinal. Fragrance of black liquorice, thuja essence and cypress. Apricot rancio. Dark chocolate, fleur de sel and sourdough bread. Mild spices and cider apples.*

HT 67,73 €, TTC 81 €



## BOWMORE 23 ANS, 1989 PORT MATURED

Islay Single Malt - 50.8%, 70cl

Impatient, ce Bowmore déverse un flot ininterrompu de parfums et de saveurs, et ce dès les premiers instants. Il faut dire que le vin de Porto est venu se fondre dans la tourbe et la fumée avec un tel souci d'équilibre et de respect que Bowmore, d'influence lusitanienne, ne pouvait en sortir que grand.

Profil : ample gourmand. Pétales de rose, coulis d'abricot, noix grillées, tourbe marine. Fumée délicate et fleurs capiteuses (pivoine, lavande). Fruits noirs (mûre, cassis).

*This Bowmore can hardly wait to express itself, and pours forth a stream of fragrances and flavours from the outset. Its character is irrepressibly spontaneous and amazingly fresh. It must be said that the combination of Port wine with peat and smoke is achieved so successfully and with such wonderful balance, that this single malt can only be enhanced by the experience.*

*Profile: ample, indulgent. Rose petals, apricot coulis, grilled walnuts, coastal peat. Subtle smoke, heady flowers (peony, lavender). Dark fruit (blackberry, blackcurrant).*

HT 438,96 €, TTC 525 €

## BOWMORE 10 ANS DEVIL'S CASK

Islay Single Malt - 56.9%, 70cl

Et si le caractère démoniaque de ce Bowmore résidait principalement dans la manière avec laquelle il révèle un nez et une bouche tellement différente que l'on se demande si l'on déguste le même whisky. Une chose est sûre, la générosité dont il fait preuve ne se dément pas de bout en bout. Certains préféreront la puissance masculine du nez, d'autres l'élégance et le fruité de la bouche. D'autres encore aimeront les deux avec autant de passion.

Profil : puissant, concentré. Bois précieux (chêne neuf), tourbe sèche. Laurier, tilleul, chocolat noir et épices nobles (safran). Salin, fruité (orange, mangue). Lard fumé, café grillé.

*The devilish side of this Bowmore single malt might well have something to do with the uncompromising way it displays a nose and palate so very different one from the other that the taster might wonder if they are both from the same whisky. One thing is certain, and that is its unfailing generosity from start to finish. Some might prefer the masculine power of the nose, others the elegance and fruitiness of the palate. Yet others might find them both equally appealing.*

*Profile: powerful, concentrated. Fine wood (new oak), dry peat. Bay, linden, dark chocolate and fine spices (saffron). Salty, fruity (orange, mango). Smoked bacon, roasted coffee.*

HT 65,22 €, TTC 78 €



## AUCHENTOSHAN VIRGIN OAK

Lowland Single Malt - 46%, 70cl

Le moins que l'on puisse dire est que le plus célèbre des single malts des Lowlands s'accommode très bien de son vieillissement intégral en fût de chêne neuf américain. Des notes tertiaires (café au lait, fruits secs) et balsamiques (bois précieux) sont même venues enrichir le registre habituellement fruité et floral d'Auchentoshan.

Profil : concrète d'iris, genêt, fleurs de pissenlit, foin coupé et des noix fraîches. Capiteux. Zestes d'agrumes (citron, orange). Café au lait. Balsamique (pin, sapin), mentholé. Fraîcheur.

*The very least that can be said is that this most renowned of Lowland single malts adapts extremely well to being aged entirely in new American oak barrels. It has even acquired balsamic notes (fine wood) and tertiary notes (milky coffee, dried fruit) to expand the normally fruity and floral Auchentoshan range.*

*Profile: iris, broom, dandelion flowers, cut hay and fresh walnuts. Heady. Citrus peel (lemon, orange). Milky coffee. Balsamic (pine, fir), minty. Fresh.*

HT 80,27 €, TTC 96 €





## ARDBEG TEN

Islay Single Malt - 46%, 70cl

Edition limitée à 5000 exemplaires

Exclusivité LMDW

S'il est des distilleries mythiques, nul doute qu'Ardbeg en fait partie. Dès qu'une nouvelle version va être embouteillée, les amateurs du monde entier sont impatients de la découvrir. Quant aux vieux millésimes, la plupart d'entre eux forcent l'admiration tant ils font preuve à la fois de puissance tourbée et de finesse minérale et fruitée. Le 10 ans quant à lui donne le ton dans un style un peu plus léger qu'auparavant, mais tout aussi terreux, fumé et marin.

Profil : équilibré, profond. Phénolique, tourbé et fumé, chocolaté. Fruits confits (citron, pamplemousse), iodées, camphrées. Embruns et poisson fumé.

*If mythical distilleries exist, then Ardbeg is certainly one of them. Enthusiasts the world over are impatient to discover the new version that is about to be bottled. Most of the older vintages are also admired for their peaty strength and fine mineral and fruity flavours. The 10-year-old whisky sounds a lighter note than its predecessors, but is still earthy, smoky and marine in style.*

*Profile: Well-balanced and deep. Phenolic, peaty and smoky, chocolatey. Candied fruits (lemon, grapefruit), iodine and camphor. Sea spray and smoked fish.*

HT 41,39 €, TTC 49,5 €

## ARDBOG

Islay Single Malt - 52.1%, 70cl

Edition limitée

Le dernier né des Ardbeg s'appelle Ardbog. De quoi en perdre son Celta ! Lancée le 1<sup>er</sup> juin dernier lors du Feis Ile, le Festival de l'île d'Islay, cette édition limitée démontre avant tout que l'affinage dans des fûts ayant contenu un xérès manzanilla lui sied à merveille. Les notes de noix, de zestes d'agrumes et d'amandes salées intimement liées à la tourbe que l'on retrouve aussi bien au nez qu'en bouche sont là pour en attester.

Profil : poisson fumé, chocolat noir. Embruns, salin et épicé. Noix fraîche et zestes d'agrumes, orange, citron.

*Ardbeg's latest offering is, a trifle confusingly, named Ardbog. Launched on the 1st of June 2013 during the Feis Ile (the Isle of Islay's annual festival) this limited edition demonstrates that aging in Manzanilla sherry casks is a felicitous choice. Proof of this is provided by the notes of walnut, citrus peel and salted almonds, closely bound by the peat that can be found in the nose as well as on the palate.*

*Profile: smoked fish, dark chocolate. Sea spray, salty and spicy. Fresh walnuts and citrus peel, orange, lemon.*

HT 71,07 €, TTC 85 €



## BALBLAIR 1983

Highland du Nord Single Malt - 46%, 70cl

A force de respirer l'air le plus pur d'Ecosse, ce vénérable Balblair a non seulement trouvé le remède qui permet de rester éternellement jeune, mais il a également trouvé l'énergie et le souffle indispensables à la réalisation de ses ambitions les plus hautes. Il faut dire que, d'emblée, il élève son niveau de dégustation vers des sommets auxquels seuls les plus grands single malts ont accès. En plus, il le fait avec un naturel pour le moins déconcertant.

Profil : envoûtant. Légèrement médicinal (moutarde) et capiteux (genêt). Notes oxydatives et fruitées (mirabelle, groseille à maquereau). Cire d'abeille, miel d'acacia. Fraîcheur (coriandre).

*The pure air of Scotland has not only given this venerable Balblair the secret of eternal youth, it has also given it the energy and vigour it needs to reach the highest summits. From the outset, and with disconcerting ease, it marks its membership of that very select club to which only the finest single malts can claim to belong.*

*Profile: captivating. Lightly medicinal (mustard) and heady (broom). Oxidative and fruity notes (mirabelle plum, gooseberry). Beeswax, acacia honey. Freshness (coriander).*

HT 275,08 €, TTC 329 €



## AN CNOC PETER ARKLE N° 3

Speyside Single Malt - 46%, 70cl

Capiteuse, soyeuse et équilibrée, la troisième édition de cette cuvée d'An Cnoc porte le nom de l'artiste écossais new-yorkais qui l'a vu naître. Ce single malt, traversé dans le désordre par un nuage d'épices, de fleurs capiteuses, de fruits frais, de cire d'abeille, de caramel au beurre salé, d'agrumes et de noix de coco, se termine en fin de bouche par un fruit magnifique composé de petites drupes distinctes, la framboise.

Profil : capiteux. Chocolat blanc, fleurs (lys, chèvrefeuille). Epices (poivre gris, anis étoilé). Fruits frais (poire, prune), amandes et olives vertes. Cire d'abeille, miel d'acacia.

*This heady, silky-smooth and well-balanced version of An Cnoc bears the name of the New York-based Scottish artist who was behind this third limited edition. This single malt is permeated by spices, heady flowers, fresh fruit, beeswax, salted butter caramel, citrus fruit and coconut (not necessarily in that order). The finish is magnificently fruity with distinct raspberry notes.*

*Profile: heady. White chocolate, flowers (lily, honeysuckle). Spices (grey pepper, star anise). Fresh fruit (pear, plum), almonds and green olives. Beeswax, acacia honey.*

HT 54,35 €, TTC 65 €

## SPEYBURN 25 ANS

Speyside Single Malt - 46%, 70cl

Située dans un vallon encaissé au sortir de la ville de Rothes, la distillerie Speyburn appartient au groupe Inverhouse depuis le début des années 90. La beauté du site est saisissante tout comme cette version âgée de 25 ans d'une rare profondeur qui rend à chaque instant un hommage plein de ferveur à l'orge maltée. Très concentrée sur son sujet, elle se montre également extrêmement minérale et fruitée.

Profil : riche, profond. Agrumes (citron vert, pamplemousse), plantes aromatiques (verveine, sauge, tilleul) et herbes (foin). Notes médicinales (baume) et camphrées. Chêne et orge maltée.

*The Speyburn distillery, situated in a steep-sided valley on the outskirts of Rothes, has belonged to the Inverhouse group since the early 1990s. The location is stunning, as is this 25-year-old release that displays amazing depth, and of which each instant of tasting pays an enthusiastic tribute to malted barley. Highly focused, it is also extremely mineral and fruity.*

*Profile: rich, deep. Citrus fruit (lime, grapefruit), aromatic plants (verbena, sage, linden) and grasses (hay). Medicinal notes (balsam) and camphor. Oak and malted barley.*

HT 265,89 €, TTC 318 €



## BALVENIE<sup>(THE)</sup> 12 ANS SINGLE BARREL

Speyside Single Malt - 47.8%, 70cl

Mélange de retenue et d'exubérance, cette version embouteillée à 47,8 % et vieillie en fût de bourbon exprime avec efficacité le style alerte de The Balvenie. Ce caractère exotique et fruité, véritable signature de The Balvenie, en fait l'une des versions les plus abouties. Tonique, il tient en haleine le dégustateur de bout en bout.

Profil : fin, subtil. Parfums floraux (muguet), fruités (poire), vanillés et finement boisés. Chaleureux (cendre, bois brûlé). Epices (cardamome) et plantes aromatiques (verveine, sauge).

*A blend of reserve and exuberance, this version aged in a Bourbon barrel and bottled at 47.8% is a perfect expression of The Balvenie's lively style. A fruity, tropical character, very representative of The Balvenie, makes this one of its most successful versions. An invigorating malt which keeps the taster in suspense throughout.*

*Profile: Delicate, subtle. Aromas of flowers (lily of the valley), fruit (pear) and vanilla with delicately woody notes. Warm (ash, burnt wood). Spice (cardamom) and aromatic plants (verbena, sage).*

HT 44,31 €, TTC 53 €



## BALVENIE<sup>(THE)</sup> 17 ANS DOUBLE WOOD

Speyside Single Malt - 43%, 70cl

Vieille en fûts de bourbon puis affinée en fûts de sherry, cette version a réussi à trouver l'équilibre parfait entre ces deux univers que tout oppose. Ce succès est dû en grande partie à la qualité des fûts qui ont été sélectionnés pour réaliser cet assemblage. Des tannins soyeux, des épices douces, du miel, de la vanille et des fleurs capiteuses figurent parmi les saveurs qui rythment la dégustation de ce Balvenie âgé de 17 ans.

Profil : ferme. Epices (cannelle, gingembre). Notes d'eucalyptus, de rose poivrée et de miel de tilleul. Chocolaté, paille et cèpe. Floral, sherry (toffee, goudron, noix grillée, chocolat, cerise à l'eau-de-vie).

*Aged in bourbon barrels then sherry casks, this release has found the perfect balance between two contrasting worlds. This success is partly due to the high quality of the barrels that were chosen for the process. Silky smooth tannins, mild spices, honey, vanilla and heady flowers are some of the flavours that are revealed on tasting this 17 year old Balvenie.*

*Profile: firm. Spices (cinnamon, ginger). Notes of eucalyptus, peppery rose and linden honey. Chocolate, straw and cep mushroom. Floral, sherry (toffee, tar, grilled walnut, chocolate, cherries in alcohol).*

HT 76,92 €, TTC 92 €

## BALVENIE<sup>(THE)</sup> TUN 1401 - BATCH N°8

Speyside Single Malt - 50.2%, 70cl

La 8<sup>ème</sup> version de The Balvenie Tun 1401 créé par David Stewart, le maître-assembleur emblématique de cette distillerie, est issue de l'assemblage de 9 fûts ayant contenu du bourbon et de 3 fûts ayant contenu du xérès. Si le rapport de force semble, sur le papier, largement tourné à l'avantage des premiers, il ne faut pas s'y tromper. Les fûts de xérès ont vendu chèrement leur peau avant de s'abandonner dans l'océan de fruits frais, de vanille et d'épices nobles émanant des fûts de bourbon. Profil : ferme, capiteux. Noix fraîches, curry et café au lait. Fruits exotiques (banane, ananas) et fruits frais (pomme, mirabelle). Parfums de malt vert, de frangipane et de cire d'abeille.

*The 8th release of The Balvenie Tun 1401 created by David Stewart, the distillery's emblematic Master Blender, is crafted from a blend of single malt from 9 ex-bourbon barrels and 3 ex-sherry casks. Although on paper it might seem that the advantage is given to bourbon, the reality is very different. The sherry casks fight valiantly before being overcome by the ocean of fresh fruit, vanilla and fine spices from the bourbon barrels.*

*Profile: firm, heady. Fresh walnuts, curry and milky coffee. Tropical fruit (banana, pineapple) and fresh fruit (apple, mirabelle plum). Fragrances of green malt, frangipani and beeswax.*

HT 179,77€, TTC 215 €



## TORMORE 16 ANS UNCHILL FILTERED

Speyside Single Malt - 48%, 70cl

Les embouteillages officiels de Tormore ne courent pas les rues. Quand l'on déguste pour la première fois cette version, on se demande pourquoi ! Cependant, ne boudons pas notre plaisir et profitons pleinement de ce 16 ans d'âge qui rappelle à beaucoup d'égards, par sa délicate exubérance, la beauté des bâtiments de cette distillerie conçue à la fin des années 50 par Sir Albert Richardson de la Royal Academy.

Profil : capiteux, ferme. Malté, miel de bruyère, fruits confits (pêche, abricot), exotiques (kiwi, cumbawa). Glace vanille et noix de coco.

*Official Tormore bottlings are few and far between. When you taste this release for the first time, you have to wonder why! But let's make the most of it and enjoy to the fullest this 16-year-old single malt whose delicate exuberance reflects, in many ways, the handsome distillery designed in the late 1950s by Sir Albert Richardson of the Royal Academy.*

*Profile: heady, firm. Notes of malt, heather honey, candied fruit (peach, apricot), tropical fruit (kiwi, kaffir lime). Vanilla and coconut ice cream.*

HT 55,18 €, TTC 66 €



## BALLANTINE'S 17 ANS SIGNATURE

Blended Scotch Whisky - 40%, 70cl

Scapa, Milntoduff, Glentauchers et Glenburgie sont les quatre single malts qui composent majoritairement cet assemblage. Si, à l'instar de d'Artagnan dans Les Trois Mousquetaires, Glenburgie tient le rôle principal et insufflé fougue et vigueur à ce mythique blended scotch whisky. La devise de celui-ci demeure plus que jamais « tous pour un, un pour tous ».

Profil : laurier, menthe, champignons, lichen, céréalière. Fruité (pêche abricotée, mirabelle). Badiane, poudre de riz et chocolat blanc.

*Scapa, Milntoduff, Glentauchers and Glenburgie are the main single malts that make up this blend. Although Glenburgie plays the major part, breathing energy and vigour into this legendary blended Scotch whisky, the overall result could not be obtained without the contribution of each one.*

*Profile: bay, peppermint, mushrooms, lichen, grain. Fruity (peach, apricot, mirabelle plum). Star anise, rice powder and white chocolate.*

HT 62,71 €, TTC 75 €



## BENROMACH 1976

Speyside Single Malt - 46%, 70cl

Rachetée en 1992 par Gordon & MacPhail, la distillerie Benromach distille au compte-gouttes ses vieux millésimes, tous splendides, en particulier le millésime 1949 embouteillé en 2004. Ce 1976 est issu de l'assemblage de fûts de sherry de premier et de second remplissage. Extrêmement fin et complexe, ce dernier millésime ne déroge pas à la tradition Benromach.

Profil : fin, tonique. Figue, abricot et cirage. Agrumes (orange, citron), épicé (girofle, poivre noir). Fleurs capiteuses (rose, pivoine) et chocolat noir. Des fruits frais (pêche, poire).

*Purchased in 1992 by the family owned independant bottler Gordon & MacPhail, Benromach is revealing one by one its oldest vintages, all of them displaying exceptional quality. Amongst the most sought after is the 1949 bottled in 2004. This 1976 is the result of a blend of first fill and refill sherry casks. Refined and complex, this Benromach has engaged on the same path as its predecessors.*

*Profile: refined, tonic. Fig, apricot and shoe polisher. Citrusy (orange, lemon), spicy (cloves, black pepper). Heady flowers (rose, peony) and dark chocolate. Peaches and pears.*

HT 567,73 €, TTC 679 €

## BENROMACH ORIGINES 2005, BATCH #5

Speyside Single Malt - 50%, 70cl

Cette version Gordon & MacPhail effectue un vrai retour aux origines. En effet, il faut remonter quelques années en arrière pour trouver trace du premier Benromach Origins. Elaboré à l'époque à partir de la variété d'orge « Golden Promise », celui-ci s'était révélé époustoufflant d'authenticité et de puissance maltée. Force est de constater que cet Origins n° 5 n'a absolument rien à lui envier en terme de rusticité et fermeté, bien au contraire.

Profil : puissant, ferme. Fruits à profusion (mirabelle, noix, pêche blanche), herbe coupée, pointe de sel. Epices (cannelle, girofle), noix de coco et vanille.

*Gordon & MacPhail are truly going back to their roots with this version. The first Benromach Origins dates back several years. It was first developed from the "Golden Promise" barley variety, and was found to be bursting with authenticity and malty strength. It has to be said that in no way does this Origins No 5 fall short of the original in terms of rusticity and robustness: far from it.*

*Profile: Strong and firm. A wealth of fruits (mirabelle plum, nuts, white peach), cut grass, a dash of salt and spice (cinnamon, clove), coconut and vanilla.*

HT 49,33 €, TTC 59 €



## KILCHOMAN 5 ANS, 2008 SINGLE CASK

Islay Single Malt - 60.5%, 70cl

Single Cask n°288/08 - Bourbon Barrel

Exclusivité LMDW

Chapitre après chapitre, Kilchoman écrit son histoire. Celle-ci est déjà riche de versions toutes plus intéressantes les unes que les autres. A son tour, ce millésime 2008 sélectionné par La Maison du Whisky prend sa plus belle plume pour affiner et préciser le style de ce single malt « îlien » jusqu'au bout des ongles.

Profil : tourbe cendrée et mentholée. Nougatine, verveine et coriandre. Orge maltée. Océan tourbé, fumé et salin. Evoque un mezcal (agave bleue). Biscuité, poivre. Fraîcheur pimentée du distillat.

*Kilchoman is still writing its history, chapter after chapter, and it is already filled with versions of its single malt that are each more interesting than the last. Now it's the turn of the 2008 vintage selected by La Maison du Whisky to continue the tale of this single malt that exemplifies the Islay style.*

*Profile: ashy and minty peat. Nougat, verbena and coriander. Malted barley. Peaty, smoky and coastal marine aromas. Evokes mezcal (blue agave). Notes of biscuit and pepper. Spicy freshness of distilled spirit.*

HT 87,79 €, TTC 105 €

## KILCHOMAN 6 ANS, 2007 VINTAGE RELEASE

Islay Single Malt - 46%, 70cl

Cette version met au centre des débats une variété d'orge, baptisée « optic », rien de plus normal direz vous ! Cependant, restituer cette céréale avec autant de vérité et de luminosité n'est pas donné à tout le monde. C'est par ce genre de détails que Kilchoman est devenu, en quelques années, incontournable. Bien sûr, la tourbe, la fumée, le sel, les épices, les fruits, les fleurs et même de la confiture de rhubarbe, toutes ces notes brillent également de présence. Superbe !

Profil : ferme, puissant. Orge maltée rayonnante d'onctuosité. Voile de fumée. Laiteux. Tourbé. Fruité et herbacée. Florale (muguet, lilas, rose).

*This version puts the spotlight on a barley variety called «optic», which you might call completely normal... But to present this grain in such a truthful and luminous way is a rare skill. Kilchoman has become well-known for these types of details over a period of a few years. Naturally, glowing notes of peat, smoke, spices, fruits, flowers and even candied rhubarb are all there. Superb!*

*Profile: Firm and strong. Radiant and smooth malted barley. A veil of smoke. Milky. Peaty. Fruity and grassy. Floral (lily of the valley, lilac and rose).*

HT 62,71 €, TTC 75 €



## ARRAN<sup>(THE)</sup> PRIVATE CASK 17 ANS, 1996

Isle of Arran Single Malt - 57.2%, 70cl

Sherry Hogshead

Edition limitée à 222 bouteilles

Exclusivité LMDW

Cette version vieillie en fût de sherry représente à merveille le style ferme et sans concession du single malt produit par Arran. La précision avec laquelle elle déploie toutes les nuances de sa palette n'a d'égal que la finesse et l'onctuosité dont elle fait preuve de bout en bout. A cela, il faut ajouter également beaucoup de fraîcheur, de complexité et de rythme. Décidément, le village de Loch Ranza abrite, depuis fin 1995, une distillerie dont les chais regorgent de trésors.

Profil : ample, sherry, noix grillée, abricot confit et tubéreuse. Notes de toffee, de réglisse et de bois précieux (santal, chêne). Citrons verts et coriandre.

*This version, aged in a sherry cask, is a superb example of the firm and uncompromising style of Arran single malt. The precision with which it plays its full range of notes is only equalled by the subtlety and smoothness it displays from start to finish. It also has great freshness, complexity and balance. The Arran distillery, located in the village of Lochranza since late 1995, has indisputably produced some true gems.*

*Profile: ample, notes of sherry, grilled walnut, candied apricot and tuberose. Notes of toffee, liquorice and fine wood (sandalwood, oak). Lime and coriander.*

HT 74,41 €, TTC 89 €

## GLENROTHES<sup>(THE)</sup> 2001

Speyside Single Malt - 43%, 70cl

Cette version nous propose de découvrir The Glenrothes sous un jour beaucoup plus fruité qu'à l'accoutumée. Pour mieux marquer sa différence, elle s'est éloignée d'un profil épicé, qui constituait habituellement l'une des marques de fabrique de ce single malt. Pour autant, elle ne manque pas de piment et elle prend même un malin plaisir à bousculer les traditions pour mieux les renouveler.

Profil : ample, fin. Exotique (ananas, kaki), fruité (mirabelle), vanillé, confit (citron), herbacé, médicinal, boisé (cèdre) et miellé (bruyère), presque floral.

*This version shows us The Glenrothes in a much fruitier guise than usual. To mark its difference even further, it has moved away from the spicy profile that is one of this single malt's hallmark characteristics. That's not to say that it lacks spice; it mischievously turns tradition on its head in order to show us new horizons.*

*Profile: generous, subtle. Tropical (pineapple, persimmon), fruity (mirabelle plum), vanilla, candied citrus (lemon), grassy notes, woody (cedar), honeyed (heather), almost floral.*

HT 45,99 €, TTC 55 €



## BEN NEVIS 15 ANS, 1998

Highland Single Malt - 54.5%, 70cl

Single Cask n°586 - Sherry Butt

Exclusivité LMDW

Quand Ben Nevis fait preuve d'autant de personnalité et d'originalité, une chose est sûre, le mot ennui est à rayer de son vocabulaire. En effet, à tout moment l'imprévisible est à prévoir. Refusant tout consensus, cette version suit son bonhomme de chemin en criant à tout va : qui m'aime me suive. Profil : authentique. Exotisme fruité, mentholé, épicé, fleurs aquatiques (nénuphar) et tourbe légère. Fleur d'oranger et coriandre fraîche. Chocolat noir, réglisse noire et goudron.

When Ben Nevis demonstrates this amount of personality and originality, the word boredom must be banished from your vocabulary. For at every instant, you should expect the unexpected. This is what makes this single malt so unique and indivisible. Refusing all consensus, this release calls out "follow me if you will" as it goes on its way. There will no doubt be quite a few of us ready to take the road to Fort William!

Profile: authentic. Tropical fruit, mint, spice, water plants (water lily) and slight peatiness. Orange blossom and fresh coriander. Dark chocolate, black liquorice and tar.

HT 124,58 €, TTC 149 €



## BALLECHIN #8 SAUTERNES CASK MATURED

Highland Single Malt - 46%, 70cl

Edition limitée à 6000 bouteilles

Pour mieux mettre en valeur la qualité de son distillat, la 8<sup>ème</sup> édition de Ballechin prend son temps pour assembler le vin de Sauternes et l'orge maltée fumée. Ce n'est d'ailleurs qu'en fin de bouche que le mariage est consommé. Avant cela, chacun a pu s'exprimer à sa guise, et ce, pour le plus grand bonheur du dégustateur. En réalité, dès le premier nez, celui-ci sait qu'il va déguster un magnifique single malt. Alors, pourquoi vouloir précipiter les choses ?

Profil : riche. Fruits exotiques (ananas, mangue), des agrumes (citron), fèves de cacao et miel. Fonds d'artichaut, terre grasse, goudron et de l'herbe fraîchement coupée.

*It takes a while for this 8th Ballechin release to reveal its full potential and for the smoked, malted barley to fuse with the Sauternes wine. In fact it is only in the finish that the union is fully completed. Before that they both express their own characters, making the experience a joy for the taster. In fact the first aromas reveal that this is so obviously a superb single malt that there is no reason to rush things.*

Profile: rich. Tropical fruit (pineapple, mango), citrus fruit (lemon), cocoa beans and honey. Artichoke hearts, rich soil, tar and freshly mown grass.

HT 81,94 €, TTC 98 €

## EDRADOUR 18 ANS, 1993 SAUTERNES CASK FINISH

Highland Single malt - 52.7%, 70cl

Single Cask n°8/737/4

Edition limitée à 303 bouteilles

Après avoir séjourné pendant plus de 14 ans dans un hogshead, cet Edradour a passé plus de 42 mois dans un fût ayant contenu du Sauternes. Avec un temps d'affinage aussi long, il n'est pas étonnant que le whisky et le vin ne fassent plus qu'un. Ou plus exactement, aient appris à cohabiter en toute intelligence. L'une venant suppléer l'autre si le besoin s'en fait sentir.

Profil : rond et vif. Miel d'acacia et raisins secs. Fruits blancs (pêche, poire) et caramel au beurre salé. Orge maltée. Pommes acidulées et juteuses. Lait de coco et vanille, raisins très mûrs.

*After aging for over 14 years in a hogshead, this Edradour release then spent over 42 months in a former Sauternes barrel. After such lengthy aging, the resulting fusion between whisky and wine is hardly surprising. Or rather they have learnt to live together in harmony, with each one helping out the other when needed.*

Profile: round and lively. Acacia honey and raisins. White fruit (peach, pear) and salted butter caramel. Malted barley. Sharp, juicy apples. Coconut milk and vanilla, very ripe grapes.

HT 204,85 €, TTC 245 €



## TALISKER PORT RUIGHE

Isle of Skye Single Malt - 45.8%, 70cl

Port Cask Finish

Affiné en fût de porto, si Port Ruighe présente Talisker sous un jour plus sophistiqué qu'à l'accoutumée, en revanche, cette version possède de nombreux arguments pour plaire aux amateurs de single malts des îles légèrement tourbés, épicés et fumés. Son équilibre, son caractère malté et fruité sont d'autres facettes très intéressantes de sa personnalité.

Profil : chaud, capiteux. Epices et tourbe enrobées de fruits noirs (raisin, mûre). Orge maltée. Douceur chocolatée et réglissée. Pointe de sel.

*Matured in a Port barrel, Port Ruighe shows Talisker in a more sophisticated light than usual: there are many reasons why this release will appeal to lovers of lightly peaty, spicy and smoky single malts from the Isles. Its balance and its malted, fruity character are other very interesting sides of its personality.*

Profile: warm, heady. Spices and peat enveloped in aromas of dark fruit (grape, blackberry). Malted barley. Mellow with notes of chocolate and liquorice. Hint of salt.

HT 40,97 €, TTC 49 €



## TALISKER 18 ANS

Isle of Skye Single Malt - 45.8%, 70cl

Si le 18 ans n'est pas considéré comme le plus tourbé des Talisker, il est cependant en tous points remarquable. De finesse tout d'abord, de complexité ensuite et de générosité enfin. Trois qualités essentielles que seuls les meilleurs single malts possèdent. Et puis, à y regarder de plus près, la finale particulièrement tourbée vient battre en brèche de nombreuses idées reçues.

Profil : fin, racé. Vanille, chocolat, agrumes confits, noix et cire d'abeille. Menthe verte, tourbe, fumée, cendres et épices (muscade, girofle).

*Although this 18 year old release is not considered to be the most peaty of Taliskers, and rightly so, it is nonetheless remarkable in all respects: initially for its subtlety, then for its complexity and lastly for its generosity. These are three essential qualities that only the best single malts possess. When it is examined even more closely, its exceptionally peaty finish strikes at the heart of much received wisdom.*

Profile: subtle, sophisticated. Vanilla, chocolate, candied citrus fruit, walnuts and beeswax. Spearmint, peat, smoke, ash and spices (nutmeg, clove).

HT 81,94 €, TTC 98 €

the kilt attitude

# BLENDS

collection 2014



POUR UN AMÉRICAIN D'ORIGINE, QUI PLUS EST DOUÉ D'UN SENS TRÈS JAPONAIS DE L'ESTHÉTISME, CRÉER AU TOURNANT DU 21<sup>E</sup> SIÈCLE UNE SOCIÉTÉ SPÉCIALISÉE DANS L'ASSEMBLAGE DE WHISKIES N'A PAS ÉTÉ UNE MINCE AFFAIRE, SURTOUT DANS UNE INDUSTRIE SOUMISE À UN PUISSANT RESPECT DE LA TRADITION ET GOUVERNÉE PAR UNE POIGNÉE DE MULTINATIONALES. MAIS POURTANT, APRÈS UNE DÉCENNIE ET DE NOMBREUX OBSTACLES SURMONTÉS, JOHN GLASER, CRÉATEUR DE WHISKY ET FONDATEUR DE COMPASS BOX, S'EST FRAYÉ SON PROPRE CHEMIN DANS LES COUTUMES DU SCOTCH WHISKY, METTANT À PROFIT UN VÉRITABLE INSTINCT POUR L'INNOVATION ET LA CRÉATION.

*BUILDING A BUSINESS IN BLENDING WHISKIES AS AN AMERICAN WITH A JAPANESE SENSE OF AESTHETICISM AT THE TURN OF THE 21ST CENTURY WAS A TRICKY MOVE TO MAKE, ESPECIALLY IN AN INDUSTRY GOVERNED BY A HEAVY SENSE OF TRADITION AND A HANDFUL OF MULTINATIONAL COMPANIES. AND YET, AFTER A DECADE OF OVERCOMING OBSTACLES, JOHN GLASER, WHISKYMAKER AND FOUNDER OF COMPASS BOX, HAS SET HIS OWN PATH THROUGH SCOTCH WHISKY TRADITIONS USING HIS INSTINCTIVE SENSE FOR INNOVATION AND CREATION.*

“

Au cours de ces dix dernières années, le marché du whisky a été bouleversé de fond en comble. Quels sont les changements qui vous ont le plus frappés ? Très certainement l'intérêt du consommateur pour le whisky dans le monde entier. Quand j'ai démarré Compass Box, le whisky en général et le scotch whisky en particulier n'étaient pas « branchés ». En tout cas pas en Europe occidentale, ni au Royaume-Uni, ni en Amérique du Nord.

Quel est votre sentiment face à ces changements ? C'est fantastique ! C'est comme surfer sur une vague !

Il y a douze ans, vous étiez d'une espèce rare, un ovni, dans le marché du Scotch whisky. Vous avez démarré l'aventure Compass Box en lançant la gamme des blends « Signature Range » dans un marché d'amateurs qui ne juraient plus que par les single malts. Qu'est-ce qui vous passionnait tant dans les blends ? À l'époque, c'était, et c'est aujourd'hui encore, les possibilités créatives qu'offre l'assemblage. Je suis arrivé dans cette industrie d'abord comme consommateur, puis j'ai travaillé dans le secteur du vin avant de me concentrer sur celui des spiritueux avec le scotch whisky. Mais je n'ai rien perdu de ma curiosité de consommateur, ni de mon désir de boire de bonnes choses, quelle que soit la boisson. La plupart de ceux avec qui je travaillais auparavant, même quand il s'agissait d'une société de scotch whisky, ne partageaient pas la passion ni même l'intérêt que j'avais pour le whisky, ni les connaissances. Ils le voyaient comme un produit comme un autre et comme un boulot. J'étais différent. Ce qui m'attirait, c'était la production. Je voyais dans l'assemblage non pas une catégorie moribonde, mais une opportunité d'exprimer ma créativité. Il me semble que c'est cela l'essentiel.

Les single malts sont souvent fascinants et irrésistibles, mais ils ne représentent qu'une part du spectre des arômes et des saveurs de l'univers du scotch whisky. Ce qui m'attirait le plus, c'était l'aspect créatif de l'assemblage et de l'élaboration de whiskies. Avoir la possibilité d'assembler des whiskies exclusivement sur la base de leurs arômes et de leurs saveurs, sans tenir compte de l'âge des composants, cela vous laisse une grande liberté de création.

Donc l'âge du whisky ne serait plus un élément important ? Il semblerait que plusieurs grands groupes partagent aujourd'hui cette opinion.

Je suis persuadé que l'âge n'a aucune importance en tant qu'indicateur de qualité. Il n'en a jamais eu, à vrai dire. La qualité d'un whisky repose sur son caractère irrésistible, ce qui est une affaire de style du distillat, de la qualité et du type du fût de chêne, tout autant que du temps passé sous bois. Mais il n'existe aucune corrélation linéaire positive entre âge et qualité, en dépit de ce que certaines équipes marketing voudraient vous faire croire.

En commercialisant Hedonism, votre blend de whis-

kies de grain, quel était votre objectif ?

Tout simplement montrer un aspect du scotch whisky jusqu'à présent ignoré de la plupart des consommateurs. Ce n'est pas plus compliqué que cela ! Il ne faut pas oublier qu'à l'époque, les volumes des stocks de whisky âgé étaient bien supérieurs aux besoins du marché. Dans les années 1970 et 1980, les distilleries mettaient en chais des stocks considérables de whisky avec la conviction que les ventes de scotch ne cesseraient de progresser durant des décennies. Malheureusement, la croissance se transforma en déclin au cours des années 1980, de sorte que toutes les sociétés possédaient des stocks largement excédentaires dans les années 1990 et au début des années 2000. Il y avait donc à l'époque des quantités de whisky âgé, de grain comme de malt, que je pouvais mettre à profit. La situation actuelle est bien évidemment très différente.

Le groupe Nikka Whisky a lancé son premier embouteillage générique de whisky de grain il y a seulement un an. Un produit chaleureusement accueilli par les consommateurs. Quel est votre sentiment ?

Je suis très embarrassé ! [rires] Parce que c'est un whisky excellent ! Mais j'y vois également une occasion de capitaliser sur le succès de Hedonism et de développer à l'avenir le whisky de grain en Écosse.

Quand je dis que je suis « embarrassé », c'est tout simplement parce que la qualité de ce whisky est remarquable, et qu'il semble qu'ils aient beaucoup de stock. Tandis qu'il est devenu aujourd'hui très difficile de se procurer les whiskies dont nous avons besoin pour Hedonism. Les whiskies de grain âgés et élevés dans des fûts de qualité sont très rares aujourd'hui. La plupart sont vieillies dans des hogsheads de second remplissage, ce qui en fait des whiskies ternes qui ne valent pas grand-chose du point de vue des arômes et des saveurs, ou de la complexité. Pour Hedonism, nous devons nous procurer des whiskies de grain provenant de fûts de premier remplissage ou, sinon, de fûts américains en chêne très actif. Voilà le secret. Et je ne suis malheureusement pas certain que l'industrie du whisky écossais utilise un chêne de la même qualité que celle utilisée au Japon.

Ne pensez-vous pas que l'heure est venue de proposer une version plus jeune de Hedonism ?

Non, pas maintenant. Peut-être plus tard. Je ne dispose pas de whisky de grain jeune et d'excellente qualité en quantités suffisantes pour commercialiser un produit qui soit remarquable en tant que tel. Les bons whiskies de grain que nous possédons, nous les réservons pour Great King Street et Asyla.

Quels défis Compass Box a-t-elle dû affronter au cours de la décennie écoulée ?

La principale difficulté, ce fut l'approvisionnement, car l'industrie est passée d'une situation d'excès à une situation où tout le monde s'accroche à son whisky dans l'espoir que le marché poursuivra sa croissance

rapide au cours de la prochaine décennie. Le problème n'était pas tant d'obtenir les whiskies destinés à notre gamme Signature Range, mais d'obtenir les fûts nécessaires pour nos éditions limitées et nos whiskies plus âgés. Mais tout cela change, nous sommes en train de consolider notre programme d'approvisionnement sur le long terme.

La question de l'approvisionnement est-elle devenue aujourd'hui plus critique ?

Absolument. Mais nous avons la chance de bénéficier de relations fortes et parfois très exclusives avec plusieurs sociétés importantes qui nous approvisionnent en whiskies âgés. A plus long terme, nous avons commencé cette année à mettre en chais nos propres fûts. Nous avons acquis l'année dernière 1 200 barriques de chêne américain d'une distillerie de bourbon fantastique.

Ces fûts ont été répartis sur cinq distilleries écossaises : quatre distilleries de malt et une de grain.

Ce sera donc désormais pour nous une campagne annuelle. Parallèlement, nous expérimentons des remplissages avec des teneurs en alcool différentes, en remplissant certains fûts à des degrés inférieurs à ceux traditionnellement pratiqués par l'industrie du scotch whisky, pour accroître la complexité du spiritueux. Nous travaillons également avec une tonnelle

rie du Missouri sur un projet de fûts « sur mesure », que j'appellerais le « fût de l'avenir ». Sur mesure, en ce qui concerne l'origine du bois et la façon dont le bousinage est effectué. Nous recherchons aussi des fûts fabriqués intégralement en chêne américain ainsi que des barils assemblés partiellement

« je suis persuadé que l'âge n'a aucune importance en tant qu'indicateur de qualité »

en chêne d'Amérique et en chêne d'Europe. Nous disposons donc désormais d'un plan décennal continu, qui nous donne la possibilité chaque année de mettre en chais des fûts, et avons consolidé les engagements de nos fournisseurs de sorte qu'à la fin de notre seconde décennie nous devrions être autosuffisants. C'est absolument passionnant.

Une grande part de l'ADN de Compass Box, c'est l'inventivité et l'innovation, ce qui a provoqué ces dernières années quelques frictions avec la Scotch Whisky Association. Le kilt écossais est-il devenu trop étroit pour vous ?

Non, pas du tout. Les divergences d'opinions que nous avons eues par le passé avec la SWA portaient sur différents points, différentes interprétations de la loi. Nous sommes d'accord sur l'essentiel et je suis convaincu de la nécessité d'une législation pour protéger l'intégrité du scotch whisky. Mais il existe certains points que nous envisageons de manière différente, plus particulièrement les questions d'élevage sous bois de chêne, qui constituent l'aspect le plus important de la production d'un whisky de qualité, et vis-à-vis desquelles j'estime que l'industrie du whisky écossais est à la traîne, comparée à d'autres producteurs de whisky sur le plan mondial. ■



Comment dès lors vous ménagez-vous un espace d'innovation dans le cadre strict de la loi ? En ce qui concerne le scotch whisky, le territoire à explorer est vaste. Tout dépend simplement des sociétés et de leur désir ou non de se lancer dans l'exploration ! Prenons par exemple les questions de distillation : il pourrait être très intéressant de distiller de l'orge maltée dans un alambic Coffey. Comme on ne pourrait pas l'appeler single malt, il faudrait le présenter comme un whisky de grain ; si vous voulez mon avis, ce n'est pas un drame. Je suis convaincu qu'il serait probablement aussi intéressant de distiller de l'avoine, d'autant plus que c'est une culture courante en Écosse. J'ai pu goûter aux États-Unis, dans des distilleries artisanales, un certain nombre de distillats de whisky d'avoine qui étaient délicieux. À mon avis, la phase de fermentation offre également beaucoup de perspectives d'innovation, en travaillant plus particulièrement sur les levures. Et je pense que nous ne faisons que commencer à comprendre l'étendue des possibilités que peut offrir la maturation en fûts de chêne.

Votre parcours a ouvert de nouvelles perspectives pour beaucoup de gens et pour nombre de petites entreprises. Si vous aviez un conseil à leur donner, quel serait-il ? Je crois que tout dépend des ambitions personnelles. Si l'on veut fonder une marque de whisky internationale, il faut faire preuve de pragmatisme vis-à-vis du temps nécessaire pour bâtir une telle entreprise, du temps nécessaire pour faire connaître ce que vous produisez et pour être distribué. J'ai vu tant de business-plans ces dernières années, mais rares sont les gens qui se rendent compte de l'ampleur des ressources financières et humaines nécessaires pour bâtir une entreprise prospère dans le domaine du whisky, et du temps que cela peut prendre.

Si vous deviez recommencer à zéro, feriez-vous la même chose ? Avez-vous des regrets ? Je n'aime pas m'appesantir sur des regrets ! Je préfère regarder vers l'avenir. Je suis persuadé que l'on apprend et que l'on ajuste ses projets tout en avançant. On démarre avec un programme, une stratégie,

et l'on apprend en chemin. Tout va bien si vous faites évoluer votre stratégie à mesure que vous progressez, à mesure que vous apprenez. Mais pour répondre plus précisément à votre question, j'aurais aimé pouvoir mettre en fûts il y a dix ans, et non pas seulement cette année. Mais comme je l'ai dit, on apprend et on ajuste sa stratégie à mesure que l'on avance. Et l'on en devient plus fort. ✕

...

**Within the last ten years the market has changed dramatically. Which changes have struck you most?**

*The consumer interest in whisky around the world for sure. When I started Compass Box, whisky and Scotch whisky were not 'cool'. Certainly not in Western Europe, the UK or in North America.*

**How do you feel about these changes?**

*It's fantastic. It feels like we are riding a wave!*

**Twelve years ago you were a rare breed, a UFO, if I may say, for the Scotch whisky market. You came with the Compass Box Signature Range of blended whiskies while connoisseurs were all about single malts in mature markets. What was so exciting or inspiring about blends for you?**

*It was and still is the creative possibilities of blending. Remember how I came into this industry: I was a consumer first, then I got into the wine business and eventually I moved into the spirits business in Scotch whisky. But all that time I never lost my curiosity as a consumer, I never lost my love of drinking good stuff whatever it may be. Most people I worked with in the corporate world, even though it was a Scotch whisky company, did not have the passion, the interest or the knowledge I had for whisky. They saw it more as a commodity and a job. I was different, I was drawn to the production side of whisky and in blending I saw not a dying category but an opportunity to be creative. I think that's the main thing. Single malts can be fascinating and compelling but they are just one sliver of the spectrum of flavours in Scotch whisky. I was more attracted by the creative side of blending and whiskymaking-being able to blend whiskies together based purely on flavour without regard for the age of the components gives you a great deal freedom to be creative.*

**So would you say age matters no more? It seems that many big groups are going down this route nowadays.**

*I don't think age matters as an indicator of quality. It never truly has. Quality in whisky is based on how compelling a whisky is, which is a matter of the style of the spirit, the quality and type of oak cask, as well as the time spent in the cask. But there is no positive linear correlation between age and quality, despite what some Scotch marketers would like you to believe.*

**So when you launched Hedonism, your blended grain whisky, what were you trying to achieve with it?**

*Simply to show people a side of Scotch whisky that most people had never experienced before. As simple*

*as that! Remember also that at that time most distilling companies in Scotland had far more aged stocks than they needed. They were laying down huge stocks of whisky in the 70s and 80s based on the belief that sales growth of Scotch would continue to grow and grow over the decades. Unfortunately, in the 1980s, Scotch growth turned into decline in the biggest markets and the companies were left with too much stock in the 1990s and early 2000s. So there was lots of old stock, both grain and malt whisky, for me to access back then. Of course it's different now.*

**The Nikka Whisky Group has launched their first generic bottling of grain whisky only 12 months ago. A product that has received a warm welcome from the public. How do you feel about it?**

*It makes me embarrassed! (Laughs.) Because it is so good! But also it makes me see there is an opportunity to build on the success of Hedonism and do more in the future with grain whisky in Scotland.*

*When I say "embarrassed", it's just because the quality of Nikka's product is fantastic and they seem to have plenty of it, whereas the whiskies we are using today for Hedonism have become very difficult to come by. There are so few aged grain whiskies in good oak available today. Most are matured in refill hogsheads, making them boring and not really worth much in terms of flavour and complexity. For Hedonism we need to source grain whiskies from first fill or otherwise very active American oak casks. That's the secret. And unfortunately I don't believe the Scotch whisky industry on the whole uses oak of the same quality as they do in Japan.*

« I don't think age matters as an indicator of quality »

**Don't you think it is time for you to come with a younger expression of Hedonism?**

*Not now, maybe in the future. I don't have enough young, high quality grain whisky in quantity to launch a great free standing product on its own. The good quality grain whiskies we have, we keep for Great King Street and Asyla.*

**What challenges has Compass Box faced over the last 10 years?**

*The main challenge has been supply, as we went from an industry situation with too much aged whisky to one where everyone is holding on to aged whisky in the hope that the market will continue to grow rapidly over the coming decade. The supply challenges have not been so much in getting the whiskies for our Signature Range products, rather getting what we could for limited releases and older whiskies. But this is all changing now as we solidify our long term whisky supply plans...*

La suite de l'interview de John Glaser sur [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues) ou en scannant ce QR code

Follow John Glaser's interview by scanning the QR code or consult: [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues)



## GREAT KING STREET EXPERIMENTAL BATCH - PEATY

Ecosse, Blended Scotch Whisky - 43%, 50cl

Lancé au début de l'année 2011 par la société Compass Box, Great King Street - Artist Blend, se décline désormais en deux styles. Cette version est très marquée par la tourbe. Le répertoire tourbé-fumé est tenu par nul autre qu'Ardmore, Laphroaig et Ledaig tandis que la douceur et le fruité sont admirablement interprétés par Clynelish, Dailuaine et Teaninich pour les malts et Girvan pour le grain. Profil : équilibré et affirmé. Agrumes et fruits exotiques (passion). Orge maltée. Marin, embrun. Mentholé, fumé, réglisse.

*Launched early 2011 by Compass Box, Great King Street - Artist Blend is now introducing two new styles. This one is fairly smoky. The peaty-smoky repertory is beautifully held by no other than Ardmore, Laphroaig and Ledaig while the softness and delicate fruity tones are left to Clynelish, Dailuaine and Teaninich for the malts and Girvan for the grain.*

*Profile: balanced and assertive. Citrus and exotic fruits (passion). Malted barley. Marin, sea like. Menthol, smoky, liquorice stick.*

HT 30,10 €, TTC 36 €



COMPASS BOX

## GREAT KING STREET EXPERIMENTAL BATCH - SHERRY

Ecosse, Blended Scotch Whisky - 43%, 50cl

John Glaser nous propose deux déclinaisons de son blend Great King Street. Comme toujours, le résultat obtenu est à la hauteur du fabuleux travail de sélection réalisé par lui-même et par son équipe, car ce Great King Street Experimental Batch se révèle remarquable de finesse et de précision. Profil : fin, équilibré. Malté et herbacé. Vanille et noix de coco. Agrumes (citron, pamplemousse) et épices (poivre, cannelle). Oranges amères et fleurs capiteuses (lys, iris).

*John Glaser offers us two separate versions of his Great King Street blend. As always the result is a worthy demonstration of the incredible selection work carried out by him and his team, for this Great King Street Experimental Batch is remarkably subtle and precise.*

*Profile: subtle, well-balanced. Malted and grassy. Vanilla and coconut. Citrus fruit (lemon, grapefruit) and spices (pepper, cinnamon). Bitter oranges and heady flowers (lilies, irises).*

HT 30,10 €, TTC 36 €



## THE PEAT MONSTER 10<sup>TH</sup> ANNIVERSARY

Ecosse, Blended Malt - 48.9%, 70cl

Edition limitée

Plus puissant que la version embouteillée à 46 %, ce nouveau « monstre tourbé » se révèle en réalité plus fumé que tourbé. En cela, il relance l'éternel débat qui consiste pour beaucoup à vouloir comprendre à toutes fins ce qui distingue les whiskies tourbés des whiskies fumés. Avec cette version, John Glaser n'envisage à aucun moment d'apporter une réponse, bien au contraire, et c'est tant mieux. Après tout, c'est à chacun de se faire sa propre opinion. Profil : intense, capiteux. Fumé. Notes d'orge maltée, de verveine et de curry. Fraîcheur végétale (petits pois). Sucre d'orge et menthe blanche. Tourbe. Fruits (pomme, poire).

*More powerful than the release bottled at 46%, this new "peaty monster" is in fact more smoky than peaty. This is bound to re-ignite the everlasting debate over exactly what distinguishes a peaty whisky from a smoky whisky. John Glaser has no intention of providing an answer with this version; on the contrary, and so much the better. After all, it's up to everyone to form their own opinion.*

*Profile: intense, heady. Smoky. Notes of malted barley, verbena and curry. Vegetal freshness (garden peas). Barley sugar and peppermint. Peat. Fruits (apple, pear).*

HT 82,78 €, TTC 99 €

## DELILAH'S COMPASS BOX

Ecosse, Blended Scotch Whisky - 40%, 70cl

Une édition limitée à 6400 bouteilles

Cette version célèbre les vingt ans d'un bar punk rock mythique situé à Chicago : le Delilah. Celle-ci résulte de l'assemblage d'un single malt en provenance de la ville d'AIness, de Longmorn et d'un single grain produit dans le Fife, région côtière de l'Est écossais. John Glaser, le fondateur de Compass Box et Mike Miller, le propriétaire du bar, les deux créateurs de ce blended scotch whisky, conseillent de le déguster accompagné d'une bière. Profil : parfums aquatiques (nénuphar, melon d'eau), plantes aromatiques (verveine, sauge, laurier) et tilleul. Chêne neuf. Fruits frais (poire, pomme, reine-claude, mirabelle). Floral (rose, gardénia).

*This version celebrates the 20th anniversary of the Delilah, a legendary punk-rock bar in Chicago. It is produced from a blend of single malts from AIness and Longmorn and a single grain from Fife, on the East coast of Scotland. The two men behind this whisky, John Glaser (founder of Compass Box) and Mike Miller (owner of the bar) recommend tasting it alongside a beer.*

*Profile: water fragrances (water lily, water melon), aromatic plants (verveine, sage, bay) and linden. New oak. Fresh fruit (pear, apple, greengage, mirabelle plum). Floral (rose, gardenia).*

HT 50,17 €, TTC 60 €

the kilt attitude

JAPON

J A P A N

collection 2014



DEVENU CHIEF BLENDER DU GROUPE  
NIKKA WHISKY EN 2012, SAKUMA TADASHI  
EST DÉSORMAIS LE NOUVEAU « CHEF  
D'ORCHESTRE » DES BLENDS DE LA MAISON.  
MARCHANT DANS LES PAS DE MASATAKA  
TAKETSURU, SAKUMA NOUS LIVRE SES  
RÉFLEXIONS SUR L'HÉRITAGE LÉGUÉ PAR  
TAKETSURU ET LES MOYENS MIS EN ŒUVRE  
AFIN DE PERPÉTUER L'ESPRIT DU FONDATEUR  
AU TRAVERS DES RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS  
DE LA GAMME DES BLENDS ET DES PURS  
MALTS NIKKA. UN SAVANT MÉLANGE DE  
TRADITION ET DE MODERNITÉ.

*AS CHIEF BLENDER FOR THE NIKKA WHISKY  
GROUP SINCE 2012, SAKUMA TADASHI NOW  
ORCHESTRATES THE HOUSE'S BLENDS.  
WALKING IN THE FOOTSTEPS OF MASATAKA  
TAKETSURU, SAKUMA SHARES HIS THOUGHTS  
ON TAKETSURU'S LEGACY AND THE METHODS  
USED TO PERPETUATE THE FOUNDER'S SPIRIT  
THROUGH RECENT DEVELOPMENTS IN THE  
NIKKA RANGE OF BLENDS AND PURE MALTS.  
HE REVEALS A PERFECT MIX OF TRADITION  
AND MODERNITY.*

“

Deux de vos produits commercialisés en octobre dernier, Nikka Blend et Nikka Coffey Grain, ont reçu un accueil exceptionnel de la part des consommateurs. Et déjà, une nouvelle version de Nikka Grain en flacon de 70cl est en chantier. Quel est donc le secret de la réussite de votre whisky de grain ?

Nous nous félicitons du succès du lancement en Europe de Nikka Blended Whisky et de Nikka Coffey Grain. Nikka Coffey Grain renforce à l'heure actuelle sa position sur le marché japonais ainsi qu'aux États-Unis, où il rencontre un accueil tout aussi chaleureux. Le secret de notre whisky de grain, ce sont les arômes et saveurs uniques en leur genre que lui confèrent nos alambics Coffey. Nous travaillons avec deux paires de Coffey Stills depuis une cinquantaine d'années, depuis 1963 l'année où Masataka Taketsuru a importé d'Écosse le premier alambic de ce type. Ce Coffey Still était déjà à cette époque un instrument d'une autre époque. Son fonctionnement est très déroutant et demande un

« Nous perpétuons donc des traditions devenues rares de nos jours en Écosse »

grand savoir-faire. Quoi qu'il en soit, il produit un distillat aux arômes et saveurs plus riches que celui produit par les alambics en continu modernes. La rondeur, le fruité et les arômes caractéristiques de Coffey Grain sont essentiels à nos blends comme Nikka Blended Whisky et From the Barrel. Mais Nikka Coffey Grain se déguste aussi en pur. Il est aussi parfaitement adapté aux cocktails et je suis très impressionné par ce que les barmen européens ont déjà pu réaliser avec ce whisky.

En faisant le bilan des évolutions qui ont marqué la gamme des produits Nikka, il semblerait que tradition et innovation soient les deux forces et spécificités de Nikka. Comment définiriez-vous l'héritage de Nikka ?

Je le définirais en disant qu'il associe des éléments tangibles et des éléments intangibles. Les premiers regroupent deux distilleries distinctes qui produisent différents types de whiskies de malt, l'alambic Coffey dont je viens de parler, mais aussi le remarquable environnement naturel des distilleries. Les seconds, ce sont le savoir-faire, les techniques, le métier et la philosophie que nous avons hérités de Masataka Taketsuru. Ces deux ensembles forment comme une paire de roues sur lesquelles progresse l'évolution de nos produits, même les plus novateurs.

L'héritage écossais est-il toujours présent, et si oui, est-il identifiable dans certains processus de production, et dans certains produits ?

Masataka a choisi l'emplacement des distilleries Yoichi et Miyagikyo dans des régions qui lui rappelaient l'Écosse. Nous utilisons encore aujourd'hui des alam-

bics pot stills à chauffe directe au charbon, de même que les alambics Coffey qui ont été mis en service au début du 20<sup>e</sup> siècle. Nous perpétuons donc des traditions devenues rares de nos jours en Écosse. À la différence des distillateurs écossais, les producteurs japonais n'ont pas coutume de troquer des fûts entre eux. Nous avons par conséquent mis au point nos propres méthodes pour diversifier sur site nos whiskies de malt. Nous réservons environ 3 000 lots de whiskies single malt à nos vattings [assemblage de malts] et à nos blends. Un certain nombre de facteurs assurent la diversité, comme nos sources d'approvisionnement en orge, nos différents niveaux de tourbe, les levures, la fermentation, la distillation, le choix des fûts et l'élevage. Nous expérimentons souvent de nouveaux procédés pour disposer de plus d'options.

Considérant les plus de 600 000 bouteilles que Nikka a vendues en Europe en 2013 et une croissance attendue de 50% l'année prochaine, qu'est-ce qui fait selon vous l'originalité de Nikka et son intérêt tout particulier pour le consommateur ? Comment décriez-vous le style du whisky Nikka ?

Il est difficile de décrire notre style en un mot, car nous proposons une gamme très diversifiée de produits. Je dirais que le dénominateur commun de tous nos whiskies pourrait se résumer par les mots « équilibre », « complexité » et « raffinement ». C'est du moins les commentaires que me font souvent les consommateurs qui viennent nous voir dans les salons du whisky et les dégustations.

Quels sont les principaux déterminants de ce style ?

Le style du whisky Nikka ne résulte pas d'un ou deux facteurs en particulier, mais de la conjonction d'un grand nombre de paramètres, comme l'environnement des distilleries, les matières premières, le savoir-faire, les techniques et la philosophie mise en œuvre. Mais je dirais que l'un des tout premiers éléments contribuant à notre style, c'est le cadre naturel dans lequel sont bâties les distilleries. Parce que je suis convaincu que les conditions environnementales de la maturation ont de grandes répercussions sur le style. C'est précisément ce qui explique pourquoi Masataka Taketsuru a construit deux distilleries, l'une à Yoichi, l'autre à Miyagikyo. Le malt de Yoichi est entièrement différent de celui de Miyagikyo, et pourtant les deux sont produits très exactement avec les mêmes ingrédients, avec les mêmes levures. Comme le disait le fondateur de notre firme : « Seuls, nous ne pouvons pas produire un bon whisky, mais nous pouvons aider la nature à élever un bon whisky. Notre objectif, c'est produire la saveur de la nature. » La collaboration de la nature et de notre culture, voilà ce qui pourrait être le principal paramètre.

Pour quelle raison Nikka n'a jamais commercialisé d'affinage ?

En fait, nous sommes sur le point de commercialiser Taketsuru Sherry Wood Finish dont le lancement est prévu pour la fin septembre, en quantités limitées.

Que pensez-vous des affinages en fûts de vin ?

Du point de vue des ventes et de l'image de notre whisky, le lancement d'un wood finish sous la forme d'une édition limitée devrait être un moyen efficace de satisfaire la curiosité et le besoin de nouveautés de nos clients. Les professionnels du whisky, qu'il s'agisse des cavistes, des bars ou des restaurants, sont toujours à l'affût des nouveautés et d'histoires intéressantes à raconter à leur sujet. Pour ces consommateurs, un « affinage » sera toujours un plus. Mais l'affinage, en soi, cela ressemble beaucoup à de la décoration, à un maquillage. Et je reste convaincu que la qualité du whisky est plus importante que l'affinage.

Au cours de ces dix à quinze dernières années, très peu de distilleries ont été construites au Japon, mais beaucoup ont fermé leurs portes. Vue de l'extérieur, l'industrie du whisky japonais paraît très conservatrice et quelque peu à la traîne, comparée au dynamisme qui règne dans les autres pays. Voyez-vous une explication particulière de cette situation ?

Je suis persuadé, de façon générale, que construire une nouvelle distillerie et produire une nouvelle marque, cela représente un défi de taille, pas seulement au Japon, mais aussi ailleurs, car l'industrie du whisky exige des ressources multiples et importantes. Au Japon, plus particulièrement, la survie est devenue très difficile, en raison du dépeuplement et de la baisse de la consommation d'alcool. Mais la stratégie dépend de l'entreprise. Certains producteurs japonais de whisky sont plus actifs à l'étranger que dans l'archipel, d'autres se focalisent sur le marché intérieur.

« Je reste convaincu que la qualité du whisky de base est plus importante que l'affinage »

Pour ce qui concerne Nikka, nous devons équilibrer et répartir nos ventes entre le marché japonais et nos marchés à l'étranger. Le marché intérieur est encore suffisamment grand et important pour nous, bien qu'il soit arrivé à maturité et donc stable. Par ailleurs, les ventes à l'étranger enregistrent une croissance très rapide et nous recevons de très nombreuses commandes du monde entier. Nous devrions nous développer très progressivement dans de nouveaux marchés et nous envisageons de gérer notre portefeuille produits dans une optique de développement durable. Sinon, nous risquons de rencontrer rapidement des difficultés pour répondre à la demande.

En regardant en arrière, on observe que le marché du whisky au niveau mondial a été successivement dominé au 19<sup>e</sup> siècle par le whiskey irlandais puis par le whisky écossais au 20<sup>e</sup> siècle. La première décennie du 21<sup>e</sup> siècle a vu l'essor sur la scène internationale des whiskies japonais qui ont été largement reconnus par tous, tant par le consommateur que par l'industrie. Que faudrait-il pour que l'industrie du whisky



TADASHI  
SAKUMA

#### japonais et Nikka partent à la conquête du monde ?

C'est déjà un honneur que les whiskies japonais, y compris Nikka, soient plus populaires que jamais et bien accueillis par les amateurs dans le monde entier. Mais je ne suis pas sûr que « partir à la conquête du monde », comme vous le dites, décrive correctement la situation. Les amateurs de whisky bénéficient aujourd'hui d'un choix plus vaste. Ils recherchent systématiquement la nouveauté, ce qui pourrait les passionner. Face à ce phénomène, il faut en conclure que si les ventes de whiskies japonais augmentent, c'est en tant qu'une option parmi d'autres.

#### Est-ce que Nikka est prêt pour cette éventualité ?

Nous sommes prêts à proposer d'autres whiskies qui ne manqueront pas d'intéresser les amateurs. En 2014, Nikka fêtera son quatre-vingtième anniversaire : vous pouvez vous attendre à de nouveaux produits. Nous les commercialiserons l'année prochaine. ❌

...

**Nikka Blend, Nikka Coffey Grain, two products introduced last October that have received an exceptional recognition from the end consumers. A new 70cl version of Nikka Grain is in the pipeline, what is the secret behind your Grain Whisky?**

We are very satisfied with the successful rollout of Nikka Blended Whisky and Nikka Coffey Grain in Europe. Nikka Coffey Grain is now expanding its market into Japan and the US and has been warmly welcomed. The secret behind our Grain Whisky is its unique flavor which is generated by Coffey stills. We have been operating two sets of Coffey stills for about 50 years since Masataka Taketsuru imported the first still from Scotland in 1963. As Coffey still is the very first continuous still, it was old-fashioned enough even at that time. It is very perplexing and requires skills to operate. However, spirits distilled in Coffey stills retain more flavors than spirits distilled in modern continuous stills. Roundness, fruitiness and distinctive flavor of Coffey Grain are essential for our blended whiskies such as Nikka Blended Whisky and From the Barrel. Nikka Coffey Grain can be enjoyed on its own and is also good for cocktails. I've been impressed by the cocktails by European bartenders concoct using Coffey Grain.

Looking at all the past product developments within the Nikka range; it feels that Tradition and

#### Innovation are the two strengths and specificities of Nikka. How do you define Nikka's heritage?

Well, I would define our heritage as combining tangible and intangible elements. The former includes two distinctive distilleries which produce different types of malt whiskies, the Coffey stills I previously mentioned, and the beautiful natural environment that surrounds the distilleries. The latter is represented by skills, techniques, craftsmanship and philosophy inherited from Matasaka Taketsuru. Those heritages are like a pair of wheels to develop products, even innovative ones.

#### Is the Scottish heritage still there and if so where does it lie within the process, products?

Masataka chose the place of distilleries, Yoichi and Miyagikyo, where he found some similarity to Scotland. We are still using direct coal fired pot stills and the Coffey stills which were imported in the early 1900's to make Scotch whisky. We maintain such traditions which are hardly seen in Scotland today. Unlike distillers in Scotland, Japanese producers do not exchange casks.

«We maintain such traditions which are hardly seen in Scotland today»

We have therefore developed our own way to diversify malt whiskies in house. We have about 3000 lots of single malt whiskies for vatting and blending. The multiplicity is ensured by various factors such as sources of barley, different peat levels, yeasts, fermentation, distillation, casks and aging. We often try experimental methods to widen the variety.

#### With more than 600 000 bottles of Nikka sold all over Europe in 2013 and an expected growth of 50% next year, what, according to you makes Nikka whiskies so different and so special to consumers? How do you define the Nikka whisky style?

It is a little bit difficult to describe our style in one word because we have a wide range of products. However, the style common to our whiskies, in my opinion, is "well-balanced", "complex" and "refined." Actually, I receive such comments from many consumers I meet at tasting events and exhibitions.

#### What are the key contributors to this style?

The Nikka whisky style is not formed by one or two contributors, but composed of many elements such as the surroundings of distilleries, raw materials, skills, techniques and philosophy. One of the key contributors to our style would be the natural environment that surrounds the distilleries. I believe that the environmental condition during the aging affects the style of the spirits a lot. That is the reason why Masataka Taketsuru built two distilleries in Yoichi and Miyagikyo. The Yoichi malt and the Miyagikyo malt are totally different from each other even if they are made from exactly the same ingredients and the same yeasts. Our founder used to say, "We can't make good whisky on our own but we can help nature to raise good whisky. And our aim is to transcribe the taste of nature." The ultimate key contributor would be the collaboration between nature and our culture.

#### How come Nikka has never launched a "wood finish" expression of its whiskies?

As a matter of fact, we are going to launch "Taketsuru

Sherry Wood Finish" at the end of September although it is limited in quantity.

#### What do you think of wood finishes?

From the aspect of sales and marketing, launching "wood finish" as a limited edition would be effective to stimulate the market. Whisky professionals, both on-premise and off-premise, are always looking for something new and good stories to tell. For those customers "wood finish" would be good as a bonus.

However, "wood finish" itself is something like decoration or makeup. I am convinced that the quality of the base whisky is more important than finishing.

#### In the last 10 – 15 years, few distilleries have been built and many have closed in Japan. From outside, it seems that the Japanese whisky industry is extremely conservative, and somehow behind the time compared to the vibrant activity everywhere else. Is there any particular reason for this?

Generally speaking, I think that building a new distillery and developing a new brand is challenging not only in Japan but also in other countries because the whisky business requires multiple the management resources. Especially in Japan, it is very tough to survive under the current circumstances such as depopulation and reduced alcohol consumption. However, strategy and situations depend on the company. Indeed, some Japanese whisky companies are more active than they are in Japan, some stay in the domestic market.

As for Nikka, we need to balance the business in Japan and in foreign countries. The domestic market is still large and important for us although it is matured and stable. On the other hand, the foreign sales are growing very fast and we receive many inquiries from all over the world. We should expand into new markets step by step and manage the product portfolio for sustainable growth. Otherwise we will soon face a difficulty to keep up with the demand.

«I am convinced that the quality of the base whisky is more important than finishing»

#### If we look back in time, the whisky market in the world has moved from the domination of Irish whiskey in the 19th century, to the Scotch whisky in the 20th century. The first decade of the 21st century has witnessed the uprising of Japanese whiskies on the international scene with strong recognition from every one, both consumers and industry. What would it take for the Japanese Whisky industry and Nikka to conquer the world?

It is honorable that Japanese whiskies including Nikka are becoming more popular than ever before and are well acknowledged by connoisseurs globally. However, I do not think that the expression "conquer" suits the situation. Nowadays whisky enthusiasts are enjoying broader choice and always searching for something new and exciting. This phenomenon means that Japanese whiskies are rising as 'one' option.

#### Are you (Nikka) ready for it?

We are ready to offer more exciting whiskies to enthusiasts. Nikka will celebrate its 80th anniversary in 2014. You can look forward to new products we are going to launch next year. ❌



#### MIYAGIKYO 1999 LIGHT PEAT

Honshu Single Malt - 61%, 70cl  
Single Cask n°67223  
Recharred Hogshead  
Exclusivité LMDW

Le nez de ce Miyagikyo est à ce point envoûtant que l'on repousse sans cesse le moment de la dégustation. A chaque instant, il nous fait découvrir de nouveaux parfums, de nouvelles couleurs. Tenter de le décrire est forcément réducteur et en deçà de la réalité. Possédant l'étoffe des plus grands single malts, il force le dégustateur au respect et à l'humilité. Quant à la bouche...  
Profil : minéral (craie, mine de crayon). Tourbe herbacée et médicinale (baume). Pamplemousse, citron. Notes laiteuses (amande) et florales (lys, chèvrefeuille).

This Miyagikyo's nose is so captivating that one is constantly postponing the moment of actually tasting it. It unceasingly reveals new fragrances and colours. No description could possibly do it justice. Faced with such a fine example of a great single malt, the taster can only feel admiration and respect. As for taste...  
Profile: mineral (chalk, pencil lead). Grassy peat with medicinal tones (balsam). Grapefruit, lemon. Milky (almond) and floral (lily, honeysuckle) notes.

HT 141,30 €, TTC 169 €

#### YOICHI 1988 HEAVY PEAT

Hokkaido Single Malt - 62%, 70cl  
Single Cask n°100215  
Virgin Oak Butt  
Exclusivité LMDW

Si le caractère « Heavy Peat » de cette version âgée de 25 ans sonne comme une évidence, la faculté qu'elle a d'exprimer jusque dans les moindres recoins le style onctueux, soyeux et équilibré de Yoichi, véritable marque de fabrique du single malt d'Hokkaido, est elle aussi en tout point remarquable. Il faut ajouter à cela le vieillissement dans un fût de chêne neuf de grande taille qui a patiné la palette aromatique et gustative sans jamais la recouvrir d'un boisé superflu. Du grand art !  
Profil : tourbe, gelée de coing, fleurs capiteuses (pivoine, lilas), noix de Pécan, citron vert, bâton de réglisse. Fruits rouges et noirs (framboise, mûre...). Epices (badiane, cannelle, gentiane).

The "Heavy Peat" character of this 25 year old version of the Hokkaido-based distillery's single malt is blatantly obvious, as is its remarkable ability to express the smooth, silky and well-balanced Yoichi style when combined with an aging process in very large oak barrels. The result is a range of aromas and flavours without any unwanted woodiness.

Profile: Peat, quince jelly, heady blossom (peony, lilac), Pecan nuts, lime, liquorice Red and black summer berries (raspberry, blackberry...). Spice (star anise, cinnamon, gentian).

HT 154,68 €, TTC 185 €

#### NIKKA COFFEY GRAIN 1999

Honshu Coffey Grain - 60%, 70cl  
Single Cask n°197772  
Exclusivité LMDW  
Bourbon Barrel

Impressionnant, ce Coffey Grain brille avant tout par son homogénéité et par sa volonté de toujours aller de l'avant. De son épicerie où règne en maître le maïs, il déploie avec luminosité et sans relâchement la complexité de sa palette aromatique et gustative qu'un vent léger vient rafraîchir.

Profil : vanille, fruits secs (amande), bananes séchées et agrumes confits (citron). Finement boisé et torréfié (café vert). Plantes (absinthe, menthe poivrée). Epices (safran, cumin, léger curry).

This impressive Coffey Grain is striking for its consistency and adventurous character. With a central focus dominated by flavours of corn, it unceasingly displays the full complexity of its aromatic range and flavours with verve and radiance.

Profile: vanilla, nuts (almond), dried banana and candied citrus (lemon). Delicate woody and roasted notes (green coffee). Plants (absinth, peppermint). Spices (saffron, cumin, mild curry).

HT 121,24 €, TTC 145 €

#### NIKKA COFFEY MALT 1998

Honshu Coffey Malt - 57%, 70cl  
Single Cask n°100645  
Exclusivité LMDW  
Recharred Hogshead

Si cette version impose d'entrée ses nombreuses qualités et sa forte personnalité, ce n'est pas pour autant qu'elle se livre d'un coup, bien au contraire. En réalité, à chaque étape de la dégustation, elle plante de nouveaux décors à l'image du paysage verdoyant et serein qu'elle nous fait admirer après l'avoir dégustée dans une rétro olfaction interminable.

Profil : cuir, noix fraîche, safran. Floral (linden, verveine, sauge) et acidulé (orange, pamplemousse). Cacao et boisée (chêne).

The numerous qualities and strong character of this whisky are instantly recognisable, but it still has many surprises up its sleeve. Every step of the tasting process results in new retro-olfactory sensations that are surprisingly long and sustained.

Profile: leather, fresh walnut, saffron. Floral (linden, verberna, sage) and tangy (orange, grapefruit) notes. Cocoa and wood (oak).

HT 129,60 €, TTC 155 €





## KARUIZAWA 33 ANS, 1980

Honshu Single Malt - 62.1%, 70cl	
Single Cask n°6431	Bourbon Barrel
Edition limitée à 124 bouteilles	Exclusivité LMDW

Cette version nous conduit vers le but qu'elle s'est fixé, nous séduire, par des chemins rarement empruntés par Karuizawa. En effet, exit la viande fumée et le camphre, place aux abricots, aux arachides, aux piments et aux fruits rouges.

Profil : pulpeux, profond. Abricot. Emphyreumatique (cèdre, tilleul). Epicé (cannelle, gingembre) et floral (tubéreuse). Note d'arachide (cacahuètes) et de chocolat au lait.

*This captivating release takes us exactly where it wants us, following paths that are rarely trodden by Karuizawa. Notes of smoked meat and camphor have disappeared, giving way to apricots, peanuts, chili and red fruit.*

*Profile: fleshy, deep. Apricot. Pungent (cedar, linden). Spicy (cinnamon, ginger) and floral (tuberose). Notes of peanuts and milk chocolate.*

HT 321,91 €, TTC 385 €

## KARUIZAWA 33 ANS, 1980

Honshu Single Malt - 60.3%, 70cl	
Single Cask n°4556	Sherry Butt
Edition limitée à 225 bouteilles	Exclusivité LMDW

Un vieillissement en fût de sherry épanoui, une palette aromatique picturale, une bouche aussi précise et fondue, une finale intense. Un single malt exceptionnel, mieux encore, un Karuizawa majeur. Profil : affirmé, puissant. Pêches abricotées, réglisse et gingembre râpé. Terre de Sienna brûlée et sur le chocolat amer. Belle liqueur d'oranges sanguines et de plantes aromatiques (camomille, verveine).

*When aging in a sherry butt is such a consummate success, when the aromatic range is so eloquent, when the palate is so precise and well-integrated, when the finish is so superbly intense: then we can say without any hesitation whatsoever that we have before us an exceptional single malt, and even better, an outstanding Karuizawa.*

*Profile: assertive, powerful. Peaches with hints of apricot, liquorice and grated ginger. Burnt sienna and bitter chocolate. Blood orange liqueur and aromatic plants (camomile, verbena).*

HT 321,91 €, TTC 385 €

## KARUIZAWA 32 ANS, 1981

Honshu Single Malt - 57.3%, 70cl	
Single Cask n°8461	Bourbon Barrel
Edition limitée à 186 bouteilles	Exclusivité LMDW

Ceux qui prétendent que Karuizawa ne s'exprime jamais aussi bien que dans ses versions vieillies en fût de sherry feraient bien de se pencher sur ce bourbon barrel de toute beauté. Non seulement, le caractère animal est présent au plus haut point, mais surtout, son énergie saline sans cesse renouvelée, son fruité original et ses fleurs capiteuses sont absolument enthousiasmants de vérité. Profil : ample, riche. Présence florale, fruitée, herbacée, épicée, et légèrement tourbée. Fruits confits, caramel au beurre salé, pivoine, fraises des bois. Epicé (poivre blanc).

*Those who believe that Karuizawa best expresses itself after aging in a sherry cask should take a close look at this superb bourbon barrel release. Not only is its animal character very much in evidence, but its saline notes bringing constantly renewed energy, and its original fruitiness and floral notes are all excitingly impressive.*

*Profile: ample, rich. Floral, fruity, grassy, spicy and lightly peaty. Candied fruit, salted butter caramel, peony, wild strawberries. Spicy (white pepper).*

HT 305,18 €, TTC 365 €

## KARUIZAWA 31 ANS, 1981

Honshu Single Malt - 60.5%, 70cl	
Single Cask n°78	Sherry Butt
Edition limitée à 375 bouteilles	Exclusivité LMDW

Ce Karuizawa tient de la poésie. Chaque note, chaque ton arrive à point nommé et apporte sa pierre à l'édifice. Un petit chef-d'œuvre d'harmonie et de puissances réunies. Généreuse, ambitieuse, classique et originale, cette version invite à la méditation et à la contemplation.

Profil : ample. Chocolaté et réglissé. Oxydatif à souhait. Cerise à l'eau-de-vie, pêche abricotée, miel de lavande et toile émeri. Camphré et végétal. Exotique (mangue, passion).

*This Karuizawa is pure poetry. Every note, every nuance is exactly where it should be, contributing to a superbly cohesive whole. It is a small masterpiece of combined harmony and power. Generous, ambitious and both classic and original, this release is truly conducive to meditation and contemplation.*

*Profile: ample. Chocolate, liquorice. Wonderfully oxidative character. Cherries in alcohol, peach with a hint of apricot, lavender honey and emery cloth). Camphor and vegetal notes. Tropical fruit (mango, passion fruit).*

HT 305,18 €, TTC 365 €



## CHICHIBU PORT PIPE 2009

Honshu Single Malt - 54.5%, 70cl

Cette version nous montre Chichibu sous un jour nouveau et nous fait découvrir des contrées olfactives et gustatives encore jamais explorées par ce single malt élaboré de main de maître. Rien que pour cela, elle mérite le respect. Au final, que ce soit le porto ou bien le single malt, chacun sort grandi de cette aventure gustative.

Profil : tourbé (fumée, pain grillé, cendres) et fruits noirs, noix grillée. Rancio, gomme arabique. Corbeille de fruits (mûre, groseille, fraise, pomme, coing, rhubarbe). Réglissé.

*This expertly crafted single malt sheds light on Chichibu in a different way, revealing a whole new realm of tastes and aroma never explored before. It is worthy of our respect. All in all, the flavours of both port and single malt are enhanced by this memorable sensory adventure.*

*Profile: Peat (smoke, toast, ash) and black fruit, grilled walnuts. Rancio, gum arabic. Fruit basket (blackberry, redcurrant, strawberry, apple, quince, rhubarb). Liquorice.*

HT 107,86 €, TTC 129 €

## CHICHIBU CHIBIDARU 2009

Honshu Single Malt - 53.5%, 70cl

Le parfum floral qui s'échappe du verre vide illustre à merveille ce qu'est Chichibu : un single malt d'une simplicité d'accès déconcertante et en même temps impressionnant de vérité, de vie et de complexité. Décidément, d'année en année, chaque version apporte sa pierre à un édifice patiemment élaboré par le maître des lieux : Ichiro Akuto.

Profil : notes florales (genêt, mimosa), des fruits frais (melon, figue), de la cire d'abeille et noix fraîche. Orge maltée, vanille bourbon et agrumes confits (citron, pamplemousse). Cacao et noix de coco.

*The floral fragrance that emanates from the glass perfectly illustrates what Chichibu is: a single malt that is a astoundingly approachable yet at the same time impressively honest, vivacious and complex. There is no doubt that as the years go by, each new version contributes to building the legacy of the distillery owner: Ichiro Akuto*

*Profile: floral (broom, mimosa), fresh fruit (melon, fig), beeswax and fresh walnuts. Malted barley, Bourbon vanilla and candied citrus fruit (lemon, grapefruit). Cocoa and coconut.*

HT 107,86 €, TTC 129 €

the kilt attitude

# MONDE

W O R L D

collection 2014



A LA FIN DU 20<sup>E</sup> SIÈCLE, LA PRODUCTION DE WHISKY SEMBLAIT ÊTRE CANTONNÉE À QUATRE PAYS DANS LE MONDE. POURTANT À L'AUBE DU 21<sup>E</sup> SIÈCLE UNE MULTITUDE DE DISTILLERIES CONSTRUITES UN PEU PARTOUT VIRENT LE JOUR, REVENDIQUANT CHACUNE LEUR PART D'HÉRITAGE ET DE CULTURE DU WHISKY. PARMIS LES CAS LES PLUS REMARQUABLES, L'INDE, LE ROYAUME-UNI, LA SUÈDE ET TOUT DERNIÈREMENT TAÏWAN. L'ARRIVÉE SUR LE DEVANT DE LA SCÈNE DE NOUVEAUX PAYS FAIT RESSURGIR DE NOMBREUSES QUESTIONS, DONT CELLES DU TERROIR ET DE LA CULTURE DU WHISKY. DAVE BROOM, ÉCRIVAIN ET JOURNALISTE SPÉCIALISTE DU WHISKY, NOUS ÉCLAIRE.

*AT THE END OF THE 20TH CENTURY WHISKY PRODUCTION SEEMED TO BE RESTRICTED TO ONLY FOUR COUNTRIES IN THE WHOLE WORLD. HOWEVER, AT THE DAWN OF THE 21ST CENTURY A HOST OF DISTILLERIES WERE BUILT FAR AND WIDE, EACH ONE STAKING THEIR OWN CLAIM TO A PIECE OF THE WHISKY HERITAGE AND CULTURE. AMONGST THE MOST REMARKABLE ARE INDIA, THE UNITED KINGDOM, SWEDEN AND LATELY TAIWAN. THE ARRIVAL OF NEW COUNTRIES ON THE SCENE HAS GIVEN RISE TO NUMEROUS QUESTIONS, INCLUDING THOSE CONCERNING WHISKY CULTURE AND TERROIR. DAVE BROOM, WRITER AND JOURNALIST SPECIALISED IN THE WHISKY INDUSTRY, GIVES US HIS VIEWPOINT.*

“

Il y a vingt ans, dans l'univers du scotch whisky, la catégorie des single malts a promu l'idée de régions productrices de whisky, une notion qui a

depuis fait l'objet de nombreux débats. Quel est votre point de vue sur la question ?

Je ne crois pas à l'existence de régions de whisky. Ce que je crois, passionnément, c'est qu'il existe des styles qui sont spécifiques à chaque distillerie et que ces styles appartiennent à un terroir culturel.

Quelle serait votre définition de cette notion de terroir culturel ?

Le terroir culturel reflète la façon dont la main de l'homme a travaillé avec le paysage et plus généralement avec la culture pour façonner des individualités différentes. Le terroir contribue à forger le caractère, la culture dicte la façon de boire le breuvage, c'est par conséquent un amalgame des deux, chacun influençant l'autre. Le whisky fait indissociablement partie du vaste monde.

Vous avez développé cette notion lors du Master Talk organisé par Kavalan à Taipei en mars dernier. Comment en avez-vous eu l'idée ?

Deux écrivains ont inspiré ma réflexion.

Le premier, Gary Snyder, un poète et essayiste américain, a commenté le Sôtra des montagnes et des rivières de maître Dôgen, lequel nous apprend en quoi nous devons notre existence à la terre tout entière. Ce que Snyder décrit, c'est le fait biologique fondamental de la « coévolution », la relation symbiotique ou le compromis que doivent trouver, par exemple, une plante et une abeille : la plante attire l'abeille pour la nourrir, l'abeille obtient la nourriture et ce faisant se couvre de pollen, contribuant ainsi à propager les gènes de la plante. Cette question est également envisagée par Michael Pollan dans son livre *The Botany of Desire*, dans lequel il avance la théorie que ce sont les plantes qui nous ont domestiqués ou, comme il le dit : « Les plantes nous font tout autant que nous les faisons. »

Les abeilles, le désir... en quoi tout cela concerne-t-il le whisky ?

Je suis bien conscient que ce discours d'inspiration zen semble très lointain et qu'il n'a à première vue pas le moindre rapport avec le whisky... et pourtant ! Les premiers distillateurs écossais et irlandais, au 15<sup>e</sup> siècle, ne se sont pas dit d'abord qu'ils voulaient faire du whisky et donc qu'ils feraient mieux de cultiver au préalable de l'orge. Non. Ils utilisaient ce qui poussait autour d'eux. L'orge prospère en Écosse parce que les conditions climatiques imposent cette culture. Il en va de même pour la vigne en France, l'agave au Mexique ou la canne à sucre aux Antilles et dans les Caraïbes.

En d'autres termes, l'orge doit son existence à la géologie et au climat écossais. Quand l'homme a entrepris de cultiver l'orge, il a cessé d'errer d'un lieu à l'autre et s'est implanté sur un territoire. Et après cette implantation, l'orge a donné naissance au pain, puis à la bière... et enfin au whisky.

Si la terre d'Écosse a imposé l'orge, sa géologie a

imposé d'autres arômes et saveurs au sein du whisky, l'élément le plus important à cet égard étant la tourbe. La tourbe doit son existence au soubassement rocheux de l'Écosse et à son climat humide. On a produit du whisky fumé non parce qu'on l'a voulu, mais parce que c'était la seule option offerte. Il a fallu également utiliser l'eau d'Écosse.

L'eau apporte-t-elle une différence au whisky ?

Dans une petite mesure, probablement. Peut-être en apportant des minéraux qui peuvent contribuer à la fermentation, ou bien au contraire, si l'eau est dure, la brider.

Les distillateurs écossais sont intarissables sur leur eau douce. Nos cousins du Kentucky deviennent lyriques quand ils décrivent la dureté de leur eau calcaire. Le calcaire donne une eau dure, alcaline, qui complique la fermentation. Les distillateurs du Kentucky ont contourné le problème en rajoutant aux fermenteurs du sour mash [moût acide] qui crée un environnement acide atténuant le stress subi par la levure et exerçant ce faisant une influence sur les arômes et saveurs. L'une n'est pas meilleure que l'autre. L'une et l'autre sont tout aussi bonnes pour le style de whisky qu'elles permettent de produire. Les conditions de production sont à l'origine des arômes et des saveurs, mais aussi des solutions.

Qu'en est-il du paramètre du site de la distillerie ? On a l'impression qu'en l'état actuel des choses, on pourrait reproduire n'importe quel style de whisky n'importe où dans le monde, quelle que soit la distillerie.

Une distillerie produit ce qu'elle veut ! Pour une raison ou pour une autre, les arômes, les saveurs et le caractère spécifique doivent leur origine au lieu géographique où ils sont produits. Malt Mill est à cet égard un exemple aussi célèbre que typique. Dans les années 1920, le propriétaire de Lagavulin, qui était à l'époque sir Peter Mackie, détenait également les droits de distribution de la distillerie voisine, Laphroaig. Mais fâché d'avoir perdu son mandat d'intermédiaire pour cette dernière distillerie, il construisit à Lagavulin une réplique exacte de Laphroaig : même eau, même teneur en tourbe, des alambics identiques et le même distillateur. Mais il n'a jamais pu faire de Laphroaig. Il a produit un whisky tourbé appelé Malt Mill. Était-ce un échec ? De son point de vue, oui. Mais à mon sens, c'était une réussite, parce qu'il avait démontré l'étrange singularité des spécificités propres aux sites de production des distilleries. L'essence d'un lieu peut se capter dans un whisky et il est impossible de condenser un alcool sans capter l'essence de son site. Un whisky, et plus particulièrement un single malt, c'est le produit d'un lieu et d'un esprit.

Quelle serait l'erreur commune que les nouveaux producteurs de whisky devraient éviter de commettre ?

Les whiskies qui ont le plus de succès sont ceux qui parlent sciemment de leur terroir.

L'émergence du whisky japonais est selon moi l'une des illustrations les plus intéressantes de ce phénomène. Quand le premier whisky nippon fut lancé au

Japon en 1928, ce fut un fiasco. Pourquoi ? Parce qu'il était trop lourd, trop fumé, trop... écossais. On a rapidement compris que pour que le whisky japonais réussisse, il fallait qu'il soit aligné sur le climat (lequel dicte le service au verre du whisky), la gastronomie, la culture. Il devait être japonais et s'intégrer dans une esthétique culturelle.

C'est précisément ce qui est reproduit aujourd'hui à travers le monde.

Les distillateurs de Tasmanie ont recours à la tourbe de leur pays, faite d'eucalyptus et d'autres microflores, les whiskies suédois traduisent la netteté aromatique et la pureté d'une esthétique nordique en aromatisant au genièvre leur orge, les whiskies texans utilisent du maïs bleu hopi et le fumet au mesquite... Tous sont des whiskies, aucun ne ressemble à un autre.

« Comprendre ce qu'une distillerie vous donne, cela demande du temps.

Dans le cas comme Kavalan, Ian Chang doit s'impliquer plus intensément, parce que tout est nouveau et parce que tout y va bien plus vite »

Qu'en est-il de Taïwan et de Kavalan ?

Pour une conception généraliste du terroir, Kavalan est un whisky subtropical, mais plus fondamentalement, c'est un whisky subtropical de Taïwan. Mais pour moi, plus fondamentalement encore, c'est un whisky taïwanais subtropical provenant d'un site spécifique.

Le caractère subtropical se manifeste par un taux d'évaporation de 14%. Il est par conséquent parfaitement vain de vouloir le comparer au scotch whisky : les conditions climatiques dictent les arômes et les saveurs, de même que la réaction du distillateur. C'est une opportunité considérable qui est offerte ici, qui contribue à créer des arômes et des saveurs spécifiques au climat, celui-ci se manifestant également par une interaction intense avec le bois du fût. Je commence aussi à m'intéresser de près à l'effet des levures sauvages sur la fermentation, à la possibilité qu'elles dictent des arômes et saveurs spécifiques. Je crois que c'est le cas pour Kavalan.

Quels défis attendent Kavalan ?

Comprendre ce qu'une distillerie vous donne, cela demande du temps.

Les fûts de whisky sont comme un enfant premier-né. En tant que parent, on est constamment en train de les surveiller quand ils dorment, pour s'assurer que tout va bien ! On est très concerné, on fait attention au moindre détail. En Écosse, les producteurs de whisky ont déjà eu de très nombreux enfants, ils savent que tout va bien et ne les surveillent que de temps en temps. Dans le cas d'une nouvelle distillerie comme Kavalan, Ian Chang doit s'impliquer plus intensément, parce que tout est nouveau et parce que tout y va bien plus vite. Com- ➤



prendre les processus de cette façon devrait contribuer à la production de whiskies magnifiques.

#### Qu'en est-il du contexte culturel ?

En ce qui concerne le contexte culturel, le service au verre et les techniques mises en œuvre dans les bars taiwanais sont comparables à ceux en vigueur au Japon, le niveau d'innovation est comparable à celui que l'on trouve au Royaume-Uni, aux États-Unis, en France et en Allemagne. Ce qui est différent, c'est la façon dont les barmen taiwanais enrachent leurs boissons dans les arômes et les saveurs, dans les sensibilités propres à leur pays, en utilisant du thé, des fruits, en jouant sur la nature du service, sur le poids de la boisson, et sur la bonne volonté du consommateur désireux de goûter au whisky !

Ces professionnels façonnent à l'heure actuelle une nouvelle culture du whisky spécifique au lieu géographique qu'ils occupent dans le monde. Elle doit son existence à Taïwan. Kavalan en sera le bénéficiaire, mais également le whisky d'Écosse, car la conception que le climat de Taïwan et sa culture ont du whisky sera pour lui à l'origine de nouveaux modes de service et de nouvelles occasions – et d'un langage inédit.

Nous devrions parler moins d'une culture du whisky que des cultures du whisky, des possibilités offertes à ce spiritueux de s'adapter à l'occasion, au climat, aux sensibilités. Chaque bouteille, chaque dram, chaque gorgée forme un tissu complexe de savoir, d'expérience, d'histoire, de culture et de lieu. En comprenant cela, on s'ouvre des possibilités considérables. ☒

...

**Twenty years ago, the single malt whisky category introduced the notion of whisky regions into the scotch whisky world. A notion that has been much debated since then, what is your position on it?**

*I'm not a believer in the idea that there are whisky regions.*

*What I do believe passionately however is that there are*

*styles unique to each distillery and that these are part of a cultural terroir.*

#### So how do you define this notion of cultural terroir?

*This cultural terroir reflects the way in which man has worked with the landscape and wider culture to help shape different individualities. Terroir helps craft character, culture dictates how it is drunk, cultural terroir therefore is an amalgamation of the two, each influencing the other. You cannot remove whisky from the wider world.*

#### During the Kavalan's Master Talk held in Taipei last March you developed that notion, how did you come about it?

*My starting points came from two writers.*

*The first one was the American poet/essayist Gary Snyder's commentary on Dogen's 'Mountains and Waters Sutra' which discusses how the whole of earth calls us into existence. What Snyder describes is the basic biological fact of, 'co-evolution'. The symbiotic relationship, or trade-off between, say, a plant and a bee : the plant entices the bee to come and feed, the bee gets food and in doing so gets dusted with pollen which helps spread the plant's genes.*

*This was something also taken up by Michael Pollan in his book 'The Botany of Desire' where he posits the theory that plants have domesticated us, or in his words: "Plants make us as much as we make them."*

#### Bees, desire...how does it apply to whisky?

*I know, this talk of Zen seems too far-out to have anything to do with whisky..but! back to Scotland and Ireland in the 15th century, the first distillers didn't think, "I want to make whisky, but I better plant some barley first." They used what grew around them. Barley grows in Scotland because the conditions dictate that it will thrive there. The same applies to grapes in France, agave in Mexico, or cane in the Caribbean.*

*In other words, Scotland's geology and climatic conditions called barley into existence. When barley was cultivated, people stopped wandering and settled down. When they did, barley called forth bread, then beer - and then whisky.*

*If Scotland's earth dictated barley, its geology dictated other flavours within whisky, and the most important being peat.*

*Peat exists because Scotland's hard bed-rock and - moist - climate calls it into existence. People made smoky whisky not because they wanted to, but because it was the only option open to them.*

*They also had to use Scottish water.*

#### Does it make a difference to the whisky?

*In a small way maybe, perhaps by delivering minerals which can help fermentation - or when its hard it may hinder it.*

*Scottish distillers go on about their soft water. Our cousins in Kentucky wax lyrical about the quality of their hard limestone water. Limestone gives a hard, alkaline water, making fermentation tricky. The Kentucky distillers get round it by adding sour mash to the fermenters, creating a more acidic environment which eases the strain on the yeast - and influences flavour. One is not better than the other. Each are equally good for the style of whisky being made. The flavours and the solutions arise because of the conditions.*

#### How about the distillery site. It feels that in today's world, one can replicate any style of whiskies anywhere in the world no matter the distillery?

*The distillery will make what the distillery wants!*

*Somehow the specific spot on the earth calls specific flavours and characters into existence. A famous case in point is Malt Mill. In the 1920s, Sir Peter Mackie owned Lagavulin and also held the distribution rights for its neighbour Laphroaig. When he lost the agency for the latter he was so angry that he built an exact replica at Lagavulin - same water, same peating level, same stills, same whisky maker. He never made Laphroaig. He made a peaty whisky called Malt Mill. He failed? In his terms yes. In my view he succeeded, because*

« Understanding what a distillery is giving you takes time. With Kavalan, Ian Chang has to be involved more intensely - because it's all new and because everything moves so much faster »

*he proved how weird specific distillery sites are. You can capture the place in a whisky. You can't condense the spirit without capturing some of the essence of the location. Whisky - and single malt especially - is a product of place and of mind.*

#### What would be the common mistake not to be made by the new whisky producers?

*The most successful whiskies are those which consciously speak of their place.*

*I think one of the most interesting manifestations of how this works is how Japanese whisky came into being. When the first domestic whisky was launched there in 1928 it was a flop. Why? Because it was too heavy, too smoky, too... Scottish. It was quickly understood that for Japanese whisky to succeed it had to be aligned with the climate (which dictated the serve), the foods - the culture. It had to be Japanese and be part of a cultural aesthetic.*

*This is what is being replicated around the world today. Tasmanian distillers using their peat - with eucalyptus and other microflora, Swedish whiskies where the cleanliness and purity of a Nordic aesthetic comes through along with the use of juniper to scent the barley, Texan whiskies using Hopi blue corn and smoking over mesquite...all are whisky, none are the same.*

La suite de l'interview de Dave Broom sur [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues) ou en scannant ce QR code

Follow Dave Broom's interview by scanning the QR code or consult: [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues)



### KAVALAN BOURBON CASK

Taiwan Single Malt - 46%, 70cl

Généreuse à souhait, cette version vieillie exclusivement en fûts de bourbon raffole des duos. Olfactifs d'abord : fruits exotiques/agrumes confits – réglisse/épices – fruits exotiques/vanille. Gustatifs ensuite : vanille/fruits – épices/aromates – fleurs capiteuses/herbes coupées – fruits secs/épices.

Profil : ananas et agrumes confits. Réglisse et épices douces (cannelle, muscade). Bananes et gousses de vanille. Épices plus fortes (girofle, poivre noir) et aromates (tomate verte, fleur de courgette).

*This wonderfully generous version, aged exclusively in bourbon casks, is dominated by pairs. Firstly on the nose: tropical fruit/candied citrus, liquorice/spice, tropical fruit/vanilla. Then on the palate: vanilla/fruit, spice/herbs, heady flowers/cut herbs, dried fruit/spice.*

Profil: pineapple and candied citrus. Liquorice and mild spices (cinnamon, nutmeg). Bananas and vanilla pods. Stronger spices (clove, black pepper) and aromatic plants (green tomato, courgette flower).

HT 58,53 €, TTC 70 €

### KAVALAN SHERRY CASK

Taiwan Single Malt - 46%, 70cl

Par son envie de vouloir toujours élever le débat, ce Kavalan impressionne. Rien d'étonnant donc à ce que les références sur lesquelles il s'appuie pour illustrer son propos soient triées sur le volet. Excusez du peu : Vermouth Del Professore ou encore Caroni. Que dire de plus si ce n'est qu'il est des moments magiques et que la dégustation de ce single malt en est un.

Profil : fine poussière de bois. Fruits secs (abricot, datte). Rancio fruits rouges (framboise, groseille). Épices (curry, badiane, cardamome). Floral (chèvrefeuille, tilleul). Chocolat noir, des mangues très mûres, des noix grillées.

*Constantly looking to elevate the category standards, Kavalan impresses us once again. It is thus hardly surprising that it quotes other benchmark names to reflect its quality: not only Vermouth Del Professore but also Caroni. What else is there to say, except that some moments are magical and that tasting this single malt is one of them.*

Profile: fine wood shavings. Dried fruit (apricot, date). Rancio, summer berries (strawberry, redcurrant). Spice (curry, star anise, cardamom). Floral (honeysuckle, linden). Dark chocolate, very ripe mangoes, grilled walnuts.

HT 75,25 €, TTC 90 €



### KAVALAN SOLIST SHERRY CASK

Taiwan Single Malt - 58.8%, 70cl

Single Cask n° S06082

Edition limitée

Sherry Cask

Exclusivité LMDW

Du haut de ses 6 ans, ce Kavalan affiche avec un naturel déconcertant la même maturité qu'un single malt écossais âgé d'au moins quarante ans. C'est pourquoi, plus que des mots, nous espérons que vous prendrez autant de plaisir à le déguster que nous en avons eu à le sélectionner pour notre Collection 2014 lors d'une soirée mémorable qui s'est déroulée en juin 2013.

Profil : pruneau, camphre, cerises à l'eau-de-vie, chocolat noir, toffee, eucalyptus, noix grillée. Safran, graines de moutarde, bâton de réglisse, fruits rouges et noirs, cire d'abeille, fruits secs (figue, datte).

*Just 6 years old, this Kavalan whisky disarmingly displays the maturity of a single malt Scotch aged at least 40 years old. Rather than writing bundles, we would just like to say that we hope you will enjoy drinking it as much as we enjoyed selecting it for our 2014 collection during a memorable evening in June 2013.*

Profile: prune, camphor, cherries in alcohol, dark chocolate, toffee, eucalyptus, toasted walnut. Saffron, mustard seed, liquorice, red and dark summer berries, beeswax, candied fruit (fig, date).

HT 125,42 €, TTC 150 €

### KAVALAN SOLIST BRANDY CASK

Taiwan Single Malt - 59.4%, 70cl

Single Cask n°A090620040

Edition limitée

Brandy Cask

Exclusivité LMDW

Située dans la plaine d'Yilan au nord-est de Taïwan, la distillerie Kavalan a été fondée en 2006 par Monsieur T.T. Lee. Très rapidement, le single malt qu'elle élabore se fait remarquer par sa complexité et par sa richesse. « La pureté du distillat, des fûts de grande qualité, 15 % d'évaporation par an », voici quelques-uns des éléments qui lui ont permis d'obtenir en si peu de temps une maturité étonnante et exceptionnelle, comme en témoigne cette version vieillie en fût de Cognac.

Profil : Agrumes (orange, mandarine), chocolat noir et épices (muscade, gingembre frais). Floral (lys, lilas, lavande). Boisé, miel d'acacia et fruits confits (coing, pomme, poire).

*Located on Yilan plain in North-East Taiwan, the Kavalan distillery was founded in 2006 by Mr. T. T. Lee. Its single malt very soon gained acclaim for its complexity and richness. "The purity of the spirit distilled, barrels of exceptional quality, 15% evaporation per year" are just a few of the factors give it such an astonishing and exceptional maturity in so short a time, as embodied by this version which aged in a cognac cask.*

Profile: Citrus (orange, mandarin), dark chocolate and spices (nutmeg, fresh ginger). Floral (lily, lilac, lavender). Woody notes, acacia honey and candied fruit (quince, apple, pear).

HT 125,42 €, TTC 150 €

## REDBREAST 21 ANS

Irlande, Single Pot Still - 46%, 70cl

Les amateurs, et ils sont nombreux, du plus célèbre des single pot stills irlandais vont être aux anges. En effet, pour la première fois Redbreast affiche un âge aussi canonique. Et, le moins que l'on puisse écrire, est que cela lui va comme un gant. En réalité, il ne lui faut pas longtemps pour trouver les marques fruitées, herbacées et épicées qui ont fait la réputation de celui que l'on surnomme à juste titre « le nectar irlandais ».

Profil : ample, ferme. Blackcurrant leaves and passion fruit, peaches with a hint of apricot and fine spices (cannelle, gingembre). Vanille et chocolat. Fleurs capiteuses (lys, genêt).

*This is a treat in store for the many lovers of this most famous of Irish single pot whiskeys, for this is the first time that Redbreast is available at such a venerable age. The least we can say is that it suits it to a T. In fact it very soon demonstrates the fruity, grassy and spicy notes for which it is renowned and which have earned it the well-deserved name of "the Irish Nectar". Profile: ample, firm. Blackcurrant leaves and passion fruit, peaches with a hint of apricot and fine spices (cinnamon, ginger). Vanilla and chocolate. Heady flowers (lily, broom).*

HT 146,32 €, TTC 175 €

## PADDY CENTENARY LIMITED EDITION

Irlande, Blended Irish Whiskey - 43%, 70cl

L'un des plus célèbres, si ce n'est le plus célèbre des Irish whiskeys fête cette année ses 100 ans. Pour célébrer cet anniversaire de la meilleure des manières qui soit, la distillerie Midleton nous propose de partir à la découverte de ce Paddy Centenary Limited Edition qui renferme toutes les arcanes fruitées, maltés, épicés et finement boisés qui ont fait sa réputation. La magnifique amertume sur laquelle il repose lui procure un supplément d'âme.

Profil : ferme, vif. Zestes d'agrumes, épices. Miel (bruyère, lavande). Fruits frais (pomme, pêche) et fruits secs (noix, datte), réglisse et chocolat.

*One of the most, if not the most, famous of all Irish whiskeys has reached its 100th anniversary this year. To celebrate this landmark date in style, the Midleton distillery is giving us the opportunity to discover this limited edition Paddy Centenary which demonstrates the full range of fruity, malted, spicy and delicately woody notes for which it is renowned. Its backbone of superb bitterness gives it an added dimension.*

*Profile: firm, lively. Citrus peel, spices. Honey (heather, lavender). Fresh fruit (apple, peach) and dried fruit and nuts (walnut, date), liquorice and chocolate.*

HT 61,87 €, TTC 74 €



## MIDLETON 1998 FIRST FILL SHERRY CASK

Irlande, Single Pot Still - 60%, 70cl

Edition limitée

Single Cask n°43233

First Fill Sherry Cask

Très différent de la version millésimée 1997 vieillie en fût de bourbon de notre Collection 2013, véritable étendard fruité de la distillerie Midleton, ce millésime 1998 vieilli en fût de sherry prend un malin plaisir à brouiller les pistes. En effet, que ce soit au nez ou bien en bouche, c'est d'abord le vin de Xérès qui prend la parole pour ne plus la lâcher en finale. Cela donne naissance à un pure pot still puissant, ferme aux tonalités beaucoup plus sombres et tertiaires qu'à l'accoutumée.

Profil : empyreumatique. Notes cacaoitées, torréfiées et boisées (santal, cèdre). Vin de Xérès. Fruité (noix, abricot, pêche blanche) et épicé (safran, coriandre). Oranges confites, rancio des cerises à l'eau-de-vie.

*Very different from the bourbon-barrel-aged 1997 version featured in our 2013 collection, which was a truly fruity illustration of the Midleton distillery's expertise, this 1998 vintage aged in sherry casks takes revels in blurring the lines. Whether on the nose or in the mouth, the sherry takes centre stage and only step aside only at the end. This gives us a firm and powerful pure pot still whiskey, with much darker, more tertiary notes than usual.*

*Profile: smoky. Roasted and woody notes (sandalwood, cedar) and cocoa. Sherry. Fruity (walnut, apricot, white peach) and spicy (saffron, coriander). Candied oranges, rancio from cherries in alcohol.*

HT 250 €, TTC 299 €

## TULLAMORE DEW PHOENIX

Irlande, Blended Irish Whiskey - 55%, 70cl

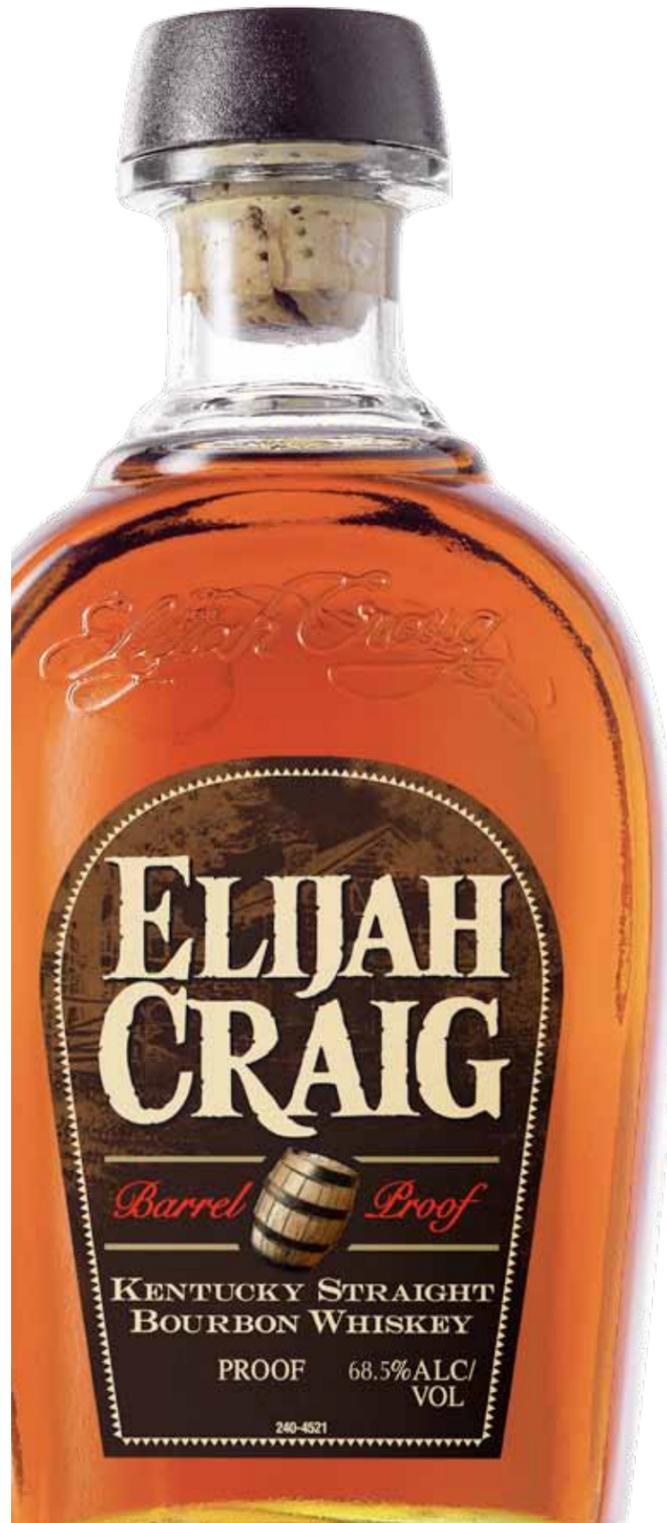
Comprenant dans son assemblage un fort pourcentage de single pot still (Irish whiskey élaboré à partir d'orge maltée et non maltée), le Tullamore Dew « Phoenix » a été affiné dans des fûts ayant contenu du sherry et embouteillé au degré naturel. Cette jusqu'au bout des ongles, cette version fait renaître de ses cendres l'une des plus emblématiques distilleries irlandaises créée en 1829 et fermée en 1954.

Profil : vif, puissant. Agrumes confits (orange, mandarine), épices fortes (girofle, muscade), plantes aromatiques (sauge, romarin). Miel, floral (lavande).

*Encompassing in its assembly a high percentage of single pot still (Irish whiskey made from malted and unmalted barley), Tullamore Dew "Phoenix" was refined in the casks previously containing sherry and bottled at its natural degree. Celtic to its last dregs, this version has given new life to one of Ireland's most emblematic distilleries, which was created in 1829 and closed in 1954.*

*Profile: lively and strong. Candied fruits (orange, mandarin), strong spices (clove and nutmeg), aromatic plants (sage and rosemary). Honey, floral (lavender).*

HT 51 €, TTC 61 €



## BLANTON'S PARIS EDITION - BY DAY

Kentucky Straight Bourbon - 50%, 70cl

Single Cask

Exclusivité LMDW

L'histoire ne dit pas s'il faut déguster ce Blanton's avant la tombée de la nuit. Une chose est sûre, le travail de sélection réalisé par le maître de chai de la distillerie pour embouteiller cette version particulièrement solaire porte ses fruits. Et ils sont nombreux : abricots, dattes, framboises, fraises, citrons verts, pamplemousses roses, coings et noix de coco.

Profil : ample. Fleurs blanches (lilas, muguet, rose), lierre et fruits confits (abricot, datte). Médicinal (camphre, baume), épicé (poivre, muscade). Verveine. Boisé (chêne) et vanillé.

*It is not clear if this bourbon is intended to be enjoyed before nightfall, but one thing is certain: the distillery's Cellar Master has made a highly successful selection to make up this very sunny version. Its kaleidoscope of flavours includes apricots, dates, raspberries, strawberries, limes, pink grapefruit, quinces and coconut.*

*Profile: ample. White flowers (lilac, lily of the valley, rose), ivy and candied fruit (apricot, date). Medicinal notes (camphor, balsam), spices (pepper, nutmeg). Verbena. Woody notes (oak) and vanilla.*

HT 56,02 €, TTC 67 €



## BLANTON'S PARIS EDITION - BY NIGHT

Kentucky Straight Bourbon, 60%, 70 cl

Single Cask

Exclusivité LMDW

L'histoire ne dit pas si ce Blanton's est à déguster uniquement à partir de la tombée de la nuit. Cette version en demi-teinte, affectionne par-dessus tout les ambiances claires-obscurées. Bien sûr, quelques saveurs orientales viennent illuminer sa palette chromatique, mais c'est uniquement pour mieux mettre en valeur le camaïeu de couleurs foncées qu'elle propose en finale.

Profil : capiteux. Torréfié, pin. Pêches abricotées, encens et cuir. Animal (viande fumée, tannerie). Oriental (curry, ylang-ylang, loukoum). Fruité (reine-claude, mirabelle).

*It is not clear if this bourbon is intended to be enjoyed only after nightfall, but one thing is certain: this release is a study in monochrome and delights in playing with light and shadow. Some Eastern flavours indisputably emerge to illuminate its palette of colours, but only to better enhance the dark nuances of the finish.*

*Profile: heady. Roasted, pine. Peaches with a hint of apricot, incense and leather. Animal (smoked meat, tannery). Eastern notes (curry, ylang-ylang, Turkish delight). Fruity (greengage, mirabelle plum).*

HT 56,02 €, TTC 67 €

## ELIJAH CRAIG BARREL PROOF

Kentucky Straight Bourbon - 68.5%, 70cl

L'assurance avec laquelle cet Elijah Craig déploie l'étendue de sa palette aromatique et gustative témoigne d'un vieillissement maîtrisé et optimal. Elaboré par la distillerie Heaven Hill, ce straight bourbon laissé à la force du fût se distingue par ses épices fortes, ses fleurs capiteuses et ses fruits secs. Profil : ample. Toffee, fraises, mûres, myrtilles. Tilleul, gingembre, chocolat au lait et camphre. Chêne neuf, abricots confits, agrumes (citron vert) et liqueur d'amande.

*The confidence with which this Elijah Craig release displays its aromatic range demonstrates optimal and well-controlled aging. Produced by the Heaven Hill distillery, this barrel-proof straight bourbon is distinctive for its strong spices, heady flowers and dried fruit.*

*Profile: ample. Toffee, strawberries, blackberries, blueberries. Linden, ginger, milk chocolate and camphor. New oak, candied apricots, citrus fruit (lime) and almond liqueur.*

HT 71,07 €, TTC 85 €



### AMRUT KADHAMBAM

Inde, Single Malt - 50%, 70cl

Fruit d'une succession de vieillissements et d'affinages du single malt d'Amrut en fûts de sherry oloroso, de brandy et de rhum, cette version baptisée Kadhambam (assemblage en langue Tamoul) porte donc bien son nom. A sa façon, elle revisite l'expression « battre le fer quand il est encore chaud » tant elle fait preuve de persévérance pour mieux nous faire apprécier toutes les nuances de sa palette aromatique et gustative. Profil : riche, concentré. Concrète d'iris, noix sèches, bâton de réglisse, fèves de cacao et fruits confits (ananas, abricot). Fruits jaunes (prune, pêche, mirabelle). Minéral.

*Born after successive aging periods in oloroso sherry casks and brandy and rum barrels, this Amrut single malt is well suited to its Tamil name of Kadhambam, meaning blend. It eagerly and enthusiastically leads us on a guided tour of its rich and varied range of aromas and flavours.*

*Profile: rich, concentrated. Iris, dried walnuts, liquorice root, cocoa beans and candied fruit (pineapple, apricot). Yellow fruit (plum, peach mirabelle plum). Mineral.*

HT 76,92 €, TTC 92 €

### AMRUT 2009 SINGLE CASK

Inde, single malt - 60%, 70cl

Single Cask 3438 Bourbon Cask  
Edition limitée à 179 bouteilles  
Exclusivité LMDW

Amrut est un single malt puissant qu'il faut prendre d'un bloc, tel quel. Une fois les présentations faites, il se détend et fait preuve d'une générosité folle. Ce millésime 2009 qui n'échappe pas à la règle commence donc par nous acculer dans les cordes avant de nous offrir l'hospitalité. Plus le temps passe, plus un maelström de parfums envoûtants, de fruits gorgés de sucres et d'épices nobles nous emporte loin.

Profil : minéral. Fleurs capiteuses (giroflée, pivoine), badiane, cuir de Russie. Pommes, pêches blanches, mûres, cassis, myrtilles, ananas et goyaves.

*Amrut is a powerful single malt that doesn't beat around the bush. Once the introductions are over, it relaxes and displays great generosity. This 2009 vintage is true to its nature and eludes us before inviting us in. As time passes, a whirlwind of captivating fragrances, sugar-laden fruit and fine spices develop and whisk us away to faraway lands.*

*Profile: mineral. Heady flowers (wallflower, peony), star anise, Russia leather. Apples, white peaches, blackberries, blackcurrants, blueberries, pineapple and guava.*

HT 71,07 €, TTC 85 €



### THE NEW ZEALAND WHISKY 15 ANS DOUBLE WOOD

Nouvelle-Zélande, Single Malt - 40%, 70cl

Incroyablement onctueuse et charnue, cette version âgée de 15 ans occupe une place à part dans l'univers de ce single malt néo-zélandais. Facilement accessible, elle caresse littéralement le palais. En même temps, écartelée entre sherry et bourbon, elle offre plusieurs possibilités de lecture au dégustateur. Loin d'entraver l'harmonie ambiante qui règne, cet aspect dual de sa personnalité la renforce même.

Profil : ample, fin. Chocolat, noix, encens, cerises. Vanille, crème fraîche, épices (poivre blanc, camphre) et bois brûlé. Abricot et pêches abricotées, pivoines.

*Incredibly unctuous and full-bodied, this 15-year-old release is in a league of its own amongst New Zealand single malts. Easily approachable, it literally caresses the palate. At the same time, torn as it is between sherry and bourbon, it can be interpreted in several ways by the taster. Contrary to what might be expected, its overall harmony is in fact reinforced by this dual personality.*

*Profile: generous, subtle. Chocolate, walnuts, incense, cherries. Vanilla, crème fraîche, spices (white pepper, camphor) and burnt wood. Apricot and peaches, peonies.*

HT 66,05 €, TTC 79 €



### THE NEW ZEALAND WHISKY 1989 CASK STRENGTH

Nouvelle-Zélande, Single Malt - 54.2%, 70cl

Fondée par la famille Baker en 1974 dans la ville de Dunedin (Edimbourg en Gaélique), la distillerie Willow Bank élaborait un single malt baptisé « Lammerlaw ». Rachetée par Seagram dans les années 80, elle fut fermée en 1997 et démantelée en 2000. Ses alambics prirent la direction des îles Fidji pour y produire du rhum. Témoins de cette époque, ce millésime 1989 extrêmement fruité et non exempt de tourbe, est particulièrement représentatif des 600 derniers fûts en cours de maturation qui furent rachetés par la New Zealand Company.

Profil : puissant. Fine note de chêne, légère trace de tourbe huileuse. Fruits mûrs (pomme, mirabelle). Épices (poivre, muscade, girofle), médicinale et minérale.

*Founded by the Baker family in the town of Dunedin (Gaelic for Edinburgh) in 1974, Willow Bank distillery produced a single malt by the name of Lammerlaw. Bought by Seagram in the 1980s, it was decommissioned in 1997 and dismantled in 2000. Its stills were sent to the Fiji Islands for rum production. A reminder of this era, the 1989 vintage is magnificently fruity with hints of peat. It is highly characteristic of the last 600 barrels that were being aged at the time, and which were acquired by the New Zealand Company.*

*Profile: powerful. Subtle note of oak with a hint of oily peat. Ripe fruit (apple, mirabelle plum). Spices (pepper, nutmeg, clove), medicinal and mineral notes.*

HT 129,60 €, TTC 155 €

### HELLYER'S ROAD PINOT NOIR

Tasmanie, Single Malt - 46.2%, 70cl

Située en Tasmanie, la distillerie Hellyer's Road élabore un single malt qui peut être classiquement fruité, intensément tourbé ou bien encore, comme cette version le démontre avec brio et beaucoup de complexité, délicatement influencé par un affinage en fût ayant contenu un vin issu du cépage bourguignon par excellence, le pinot noir.

Profil : fin boisé, notes de frangipane, raisins noirs. Vanille, floral (lys, jacinthe). Régliissé, tourbé. Miel de rose. Épices (poivre, curry, cannelle). Vanille-bourbon, persil et aneth.

*The Hellyer's Road distillery in Tasmania produces a single malt that can be classically fruity, intensely peaty or, as this version demonstrates with panache and a great deal of complexity, delicately influenced by maturing in a barrel that formerly contained wine from that most Burgundian of grapes, pinot noir.*

*Profile: delicately woody, notes of frangipani, black grapes. Vanilla, floral (lily, hyacinth). Liquorice, peat. Rose honey. Spices (pepper, curry, cinnamon). Bourbon vanilla, parsley and dill.*

HT 60,20 €, TTC 72 €





## PENDERYN SINGLE CASK

Pays de Galles, Single Malt - 61.2%, 70cl

Bourbon Cask

Edition limitée

Exclusivité LMDW

Spectaculaire, originale, exubérante sont des adjectifs qui définissent parfaitement l'attaque en bouche de ce Penderyn. En effet, les fruits rouges et noirs qu'elle propose et qui surgissent de nulle part sont à ce point inattendus qu'ils vont changer pour toujours le cours de la dégustation. Ils le sont d'autant plus qu'aucun signe avant-coureur ne laissait supposer d'une évolution aussi intensément fruitée.

Profil : foin coupé, médicinal (baume, camphre). Vanillé, fin boisé (chêne). Epicé (cannelle), réglissé et acidulé (citron vert, pamplemousse). Fruits rouges et noirs : framboises, fraises, myrtilles et cassis.

*Spectacular, original and exuberant are the perfect adjectives that describe the initial attack of this Penderyn. Its notes of red and black summer berries which seem to spring from nowhere are so unexpected that they influence the whole tasting experience of this single malt from start to finish. Consumers be warned that this single malt will develop intensely fruity notes.*

*Profile: hay, medicinal notes (balsam, camphor). Vanilla, light woodiness (oak). Spicy (cinnamon), liquorice notes and tanginess (lime, grapefruit). Black and red summer fruit: raspberries, strawberries, blueberries and blackcurrants.*

HT 132,94 €, TTC 159 €



## THE ENGLISH WHISKY CLASSIC

Angleterre, Single Malt - 43%, 70cl

Véritable petit chef-d'œuvre, cette version de The English Whisky surprend à beaucoup d'égards. Son nez, tout d'abord, qui d'une seconde à l'autre passe de la plus tendre enfance à une maturité affirmée. Sa bouche ensuite, qui trouve d'emblée la sérénité et sa finale qui ajoute une bonne dose d'imprévu, illustrent à la perfection le style « so british » de cet English Whisky pas si « classic » que cela.

Profil : frais. Malt vert, noix fraîche, réglisse verte, nougat. Notes de vanille, d'épices (gingembre), de fruits (prune, presque le pruneau), de lait de coco et de poudre de riz.

*A true little jewel, this version of The English Whisky is surprising on many fronts. Firstly on the nose, which passes from youthful freshness to assertive maturity in the space of a second. Then on the palate, initially displaying great calmness before an unexpected finish which both reflects the very English nature of this whisky that is not quite as "classic" as its name would imply.*

*Profile: fresh. Green malt, fresh walnuts, green liquorice, nougat. Notes of vanilla, spice (ginger), fruit (plum, almost prune), coconut milk and rice powder.*

HT 41,39 €, TTC 49,5 €

## MACKMYRA BRUKS

Suède, Single Malt - 41.4%, 70cl

Véritable ambassadrice et porte-drapeau de Mackmyra, la version Bruks dévoile de façon méthodique et avec beaucoup de clarté toutes les nuances de sa palette olfactive et gustative. Pleine de fraîcheur et d'enthousiasme, elle situe d'emblée très haut, le niveau de qualité dont fait preuve le single malt élaboré par cette distillerie à la pointe du progrès.

Profil : fin, précis. Herbe verte, cannelle, coriandre, pointe de sel. Vanille, menthe verte, huile de ricin, trèfle. Bois précieux, verveine, poivre, zestes d'agrumes (citron, pamplemousse).

*Ambassador for Mackmyra, this Bruks version methodically and clearly reveals every nuance in its range of aromas and flavours. Brimming with freshness and enthusiasm, it instantly sets a very high standard for the single malt produced by this cutting-edge distillery.*

*Profile: subtle, precise. Green grass, cinnamon, coriander, a hint of salt. Vanilla, spearmint, castor oil, clover. Fine wood, verbena, pepper, citrus peel (lemon, grapefruit).*

HT 41,39 €, TTC 49,5 €

## ARMORIK 2002 BATCH N°2

France, Single Malt - 56.3%, 70cl

De prime abord, cet Armorik est malté, il en est de même du verre vide. Comme cela, la boucle est bouclée. Entre-temps, des notes de noix nous emmènent dans le Jura. Puis, des épices, des fleurs capiteuses et des fruits mûrs font leur apparition. Enfin, de l'encens vient parfumer une fin de bouche spirituelle qui sied bien à la Bretagne.

Profil : orge maltée. Noix, vin jaune du Jura. Epices douces. Fleurs (violette), fruits frais (pomme, poire), amandes et miel de bruyère. Fine note de tourbe.

*This Armorik is initially malty, and the same is true for the empty glass. But before coming full circle, walnut notes have taken us to the Jura area of France. Then spices, heady flowers and ripe fruit make their presence felt. Lastly, the finish is fragrant and evokes the smell and taste of incense in a spiritual twist well-suited to Brittany.*

*Profile: malted barley. Walnuts, Jura Vin Jaune. Mild spices. Flowers (violet), fresh fruit (apple, pear), almonds and heather honey. Hint of peat.*

HT 69,40 €, TTC 83 €

## PUNI ALBA

Italie, New Spirit - 43%, 70cl

Commencée en 2010, la construction de la distillerie Puni, située dans le Haut-Adige dans la petite ville de Glorenza, s'est achevée en 2012. Depuis, la famille Ebensterger élabore un single malt plein de caractère et d'une grande complexité. Agée d'un an, Alba a vieilli dans des ex-fûts de bourbon et des ex-fûts de marsala d'une contenance de 225 litres.

Profil : cocktail de citrons jaunes, de poivre blanc, de vanille et de coriandre parsemé d'une pincée de sels minéraux. Miel de bruyère et fruits rouges (fraise, groseille).

*The construction of the Puni distillery, located in the small town of Glorenza in the South Tyrol, began in 2010 and ended in 2012. Since then, the Ebensterger family has produced a characterful and wonderfully complex single malt. One-year-old Alba was matured in 225 litre former bourbon and marsala barrels.*

*Profile: a cocktail of lemon, white pepper, vanilla and fresh coriander with a scattering of mineral salts. Heather honey and summer berries (strawberry, redcurrant).*

HT 45,99 €, TTC 55 €



## DOMAINE DES HAUTES-GLACES MOISSON 2010 L.10#03

France, Single Malt - 46%, 70cl

De moisson en moisson, les deux propriétaires du Domaine des Hautes-Glaces nous font découvrir non seulement la manière dont évolue leur single malt issu de l'agriculture biologique, mais aussi, et surtout, ils nous emmènent à la rencontre d'un distillat toujours empreint de naturel et d'authenticité et sans cesse en quête de renouveau. Moisson 2010 a déjà parcouru un long chemin vers la maturité.

Profil : épicée (girofle, poivre vert, badiane). Médicinale (camphre, moutarde, benjoin). Fruité (poire, prune) et floral (jacinthe, chèvrefeuille, edelweiss). Fruits exotiques (ananas, kiwi), fèves de cacao.

*With successive harvests and successive parcellar selections, the two owners of the Domaine des Hautes-Glaces have not only demonstrated the progression of their organic single malt, but above all they have given us a natural and genuine spirit that seeks endlessly to renew itself. Moisson 2010 has already travelled a long way down the road to maturity.*

*Profile: spicy (clove, green peppercorn, star anise). Medicinal (camphor, mustard, benjoin). Fruity (pear, plum) and floral (hyacinth, honeysuckle, edelweiss). Tropical fruit (pineapple, kiwi), cocoa beans.*

HT 49,33 €, TTC 59 €

the kilt attitude

# COLLECTOR

C O L L E C T A B L E

collection 2014



EN 2012 SERGE VALENTIN CÉLÉBRAIT LE DIXIÈME ANNIVERSAIRE DE SON SITE INTERNET, WWW.WHISKYFUN.COM. UN SITE QUI DEVRAIT ACCUEILLIR QUELQUE TROIS MILLIONS DE VISITEURS CETTE ANNÉE. CES DIX ANNÉES, CONSACRÉES À DÉGUSTER DES CENTAINES DE WHISKIES, À RÉDIGER DES ARTICLES (WHISKY MAGAZINE), À RENCONTRER LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE, À VISITER DES DISTILLERIES, N'ONT EN RIEN ATTÉNUÉ SA FOUGUE NI SA CURIOSITÉ POUR CETTE EAU-DE-VIE CELTE. SE DÉCRIVANT VOLONTIERS COMME UN SIMPLE PASSIONNÉ DE WHISKY, SERGE VALENTIN NOUS LIVRE SES RÉFLEXIONS PARFOIS ACÉRÉES, MAIS SOUVENT JUSTES, SUR UN MONDE QU'IL CONNAÎT SUR LE BOUT DES DOIGTS, CELUI DES BOUTEILLES DE COLLECTIONS.

*IN 2012 SERGE VALENTIN CELEBRATED THE 10TH ANNIVERSARY OF HIS WEBSITE, WWW.WHISKYFUN.COM. THIS YEAR ALONE THE SITE WILL HAVE BEEN VIEWED BY 3 MILLION VISITORS. THESE 10 YEARS, DURING WHICH HE HAS TASTED HUNDREDS OF WHISKIES, WRITTEN ARTICLES (WHISKY MAGAZINE), MET INDUSTRY PLAYERS AND VISITED DISTILLERIES, HAVE IN NO WAY DIMINISHED HIS ENTHUSIASM AND CURIOSITY FOR THIS CELTIC SPIRIT. DESCRIBING HIMSELF AS SIMPLY A WHISKY LOVER, SERGE VALENTIN SHARES HIS SOMETIMES CAUSTIC BUT OFTEN ACCURATE THOUGHTS ON A WORLD WITH WHICH HE IS EXTREMELY FAMILIAR: THAT OF COLLECTION BOTTLES.*

“

Quelles sont les conditions requises pour qu'une bouteille de whisky devienne un « collector » ?

Je suis convaincu que pour qu'une bouteille devienne un véritable objet de collection, elle ne doit pas être vendue en tant que tel au départ. La plupart, si ce n'est tous les embouteillages recherchés aujourd'hui étaient à l'origine des whiskies assez communs, qui n'étaient pas à dessein des objets de collection. Aujourd'hui, ces pièces sont à l'évidence plus difficiles à trouver. Leurs prix grimpent rapidement tout simplement parce que la plupart de ces bouteilles ont été ouvertes et bues et elles sont devenues par conséquent rares. Pensez par exemple aux vieux Laphroaig ou Lagavulin. En tout cas, les deux critères principaux sont la qualité et la rareté.

Quel conseil donneriez-vous à l'amateur désireux de démarrer une collection ?

Je me concentrerais sur les meilleurs single casks ou small batches, et exclusivement sur la qualité, jamais, au grand jamais, sur le flaconnage ou tout autre accessoire du conditionnement. L'inconvénient, c'est qu'il faut être rapide, puisque ces embouteillages, quand ils sont excellents, se vendent en un rien de temps, surtout parce qu'ils suscitent un buzz immédiat sur internet et dans les médias sociaux. Mais ceux-là, dans le pire des cas, ne perdront jamais de leur valeur, tandis que les soi-disant éditions limitées lancées à grand renfort d'opérations marketing risquent fort de se périmier ou de perdre de la valeur, surtout en cas de ralentissement du marché.

Ces quinze dernières années ont vu la réouverture de distilleries depuis longtemps fermées et la construction de nouvelles distilleries. Laquelle, à votre avis, possède le plus gros potentiel pour devenir un collector ?

C'est difficile à dire ! Ce seront, à mon avis, les distilleries qui feront les meilleurs whiskies. On a vu encore très récemment des exemples de nouvelles distilleries ayant produit des embouteillages en très petites quantités, qui étaient donc très rares et immédiatement épuisés, mais qui rencontrent maintenant de grandes difficultés à vendre leur production, pour la simple raison que tout le monde s'est rendu compte que leur distillat était très moyen. J'ajouterais que les spiritueux qui affichent une plus grande personnalité, qui ne nécessitent pas toujours une forte dose de chêne pour être acceptables, ou simplement visibles, peuvent réussir mieux que d'autres.

Pensez-vous que la nouvelle génération d'amateurs de whisky collectionnera les mêmes bouteilles/distilleries que ses « parents » ? Peut-on parler d'un « facteur générationnel » dans le choix des flacons à collectionner ?

Elle montre me semble-t-il une petite préférence pour les plus tourbés ainsi que pour les embouteillages cask strength, mais je ne dirais pas qu'il existe un « facteur générationnel », excepté le fait que l'offre est bien évi-

demment différente et plus vaste. Les fidèles ne jurant que par certaines marques particulières sont peut-être aussi moins nombreux, mais ce pourrait n'être qu'une conséquence de l'existence d'un marché bien plus vaste en ce qui concerne le nombre d'embouteillages et de noms. Sans oublier leur disponibilité, par l'intermédiaire de la grande distribution en ligne et les salles des ventes, qui sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses. Il me semble aussi avoir remarqué que les jeunes sont plus ouverts vis-à-vis d'autres spiritueux comme le rhum ou le mezcal. J'ai même l'impression que l'armagnac commence à susciter un réel engouement, si j'en crois le battage des forums en ligne.

Les critères de choix sont-ils différents d'une génération à l'autre ?

Ce qui est certain, c'est que les plus jeunes prennent davantage en considération la « valeur » en tant qu'objet de collection. Ils achètent aussi moins au hasard, grâce aux très nombreux sites web et blogs qui publient des notes de dégustation. Sans oublier qu'ils ne se focalisent plus sur une seule marque, comme Macallan ou Ardbeg, par exemple, parce qu'ils ne veulent pas en être prisonniers ni se sentir « obligés » d'acheter chaque nouvel embouteillage simplement parce qu'ils collectionnent cette marque particulière. Ce qui est très bien, à mon avis.

Jusqu'à présent, ce sont les embouteillages officiels qui ont attiré le plus l'attention du consommateur. Pensez-vous que les embouteillages indépendants deviendront également des collectors ?

Incontestablement. Certains indépendants embouteillent de meilleurs whiskies que ceux des propriétaires des distilleries elles-mêmes, et on se concentre de plus en plus sur la qualité du whisky, moins sur le packaging. Mais si certains indépendants continuent à vouloir rattraper les officiels du point de vue des prix, c'est une tendance qui pourrait vite prendre fin.

Si le marché continue à progresser vers le haut, un embouteillage indépendant pourrait-il devenir plus rare et plus onéreux qu'un embouteillage officiel ?

C'est clairement déjà le cas pour des whiskies qui ne sont tout simplement pas commercialisés par leurs propriétaires. Je me répète, la qualité et l'individualité devraient régner de plus en plus, et je pourrais citer plusieurs distilleries qui sont en général « meilleures » dans leurs embouteillages indépendants. Certains indépendants font aussi de réels efforts pour améliorer leurs flacons et leurs étiquettes, pour en faire des objets plus plaisants, plus séduisants et plus élégants. Ce ne sont plus seulement des « bouteilles standard avec juste un nom » comme elles l'étaient, et beaucoup suivent dorénavant la voie ouverte par les Italiens (comme Samaroli, Moon et d'autres).

Quel serait votre top 3 des embouteilleurs indépendants en termes de potentiel de collection ?

Ceux qui se sont fixé des normes de qualité élevées et qui n'embouteillent systématiquement que des grands whiskies, ou bien, quand les whiskies ne sont pas exceptionnels, des whiskies intéressants, parce que rares ou singuliers. Cela signifie que leurs noms deviennent des marques aux qualités intrinsèques, tandis que les indépendants qui mettent en bouteilles davantage « au petit bonheur la chance » n'acquiescent jamais ce statut. Je pourrais citer plus de trois maisons, mais si vous n'en voulez vraiment que trois, je dirais The Whisky Agency et Malt of Scotland, deux firmes allemandes, ainsi que Berry Bros à Londres. Mais il y en a d'autres...

Les single malts écossais sont les pièces les plus recherchées et les plus prisées sur le marché. Que pensez-vous des blends ? Pourraient-ils avoir un potentiel à l'avenir ?

Franchement, je ne le crois pas. Bien sûr, l'industrie et ses ambassadeurs de marque aimeraient que nous buvions davantage de blends parce qu'ils ont des millions de caisses sur les bras, mais hormis quelques rares artisans embouteilleurs qui proposent des blends remarquables en mélangeant des malts encore plus remarquables et en ne rajoutant que 20% de grain, s'ils en rajoutent, je doute que les blends actuels puissent jamais être recherchés comme objets de collection. Caractère et personnalité, voilà ce que veulent les amateurs. Les blends ont eu du succès, parce que, de toute façon, les malts étaient introuvables, mais aujourd'hui alors qu'on trouve partout des malts remarquables, je ne vois pas pourquoi un collectionneur irait s'intéresser aux blends, si ce n'est pour ne pas dépasser son budget prévu ou pour les mélanger dans des cocktails. Je suis bien conscient de ne pas être très politiquement correct, ici. (rires)

L'Écosse et les États-Unis dans une certaine mesure ont dominé la scène des whiskies de collection. Quel pourrait être le prochain pays à devenir source de collectors ?

Les pays qui produisent du whisky comme le font les Écossais, me semble-t-il. Le Japon, par exemple. Mais il faut faire très attention : certains noms originaires d'Inde ou même de Taïwan sont aujourd'hui hyper médiatisés, car ils produisent de grands whiskies, mais cela durera-t-il ? Quand tous les pays du monde produiront de grands whiskies, certains noms actuels risquent de perdre leur exotisme sexy.

Quels seraient les trois whiskies japonais en tête de votre liste de collectors ? Pour quelle raison ?

En tête de liste, je mettrais Karuizawa, parce qu'il n'en reste pas beaucoup et parce qu'ils ont, ou plus exactement, qu'ils produisaient des merveilles. Ensuite



Hanyu, plus ou moins pour les mêmes raisons. Quant aux autres, c'est à mon avis plutôt un style particulier qui pourrait devenir objet de collection, comme un Yamazaki en fût de sherry de premier remplissage. Je crois que des spiritueux n'étant pas particulièrement remarquable en tant que distillat et qui doivent compter sur leur fût pour devenir séduisants, notamment de bourbon de premier remplissage, voire de chêne neuf, n'ont guère d'avenir en tant qu'objets de collection. En résumé, les whiskies motivés par leur distillat seront toujours plus dignes de figurer dans une collection que les whiskies régis par le bois de leur fût.

**Quelle est la principale menace qui pèse aujourd'hui sur le marché des whiskies de collection ?**

Les bouteilles mal fermées ! Un grand nombre de whiskies mis en bouteille il y a à peine dix ou quinze ans ont déjà perdu deux ou trois bons centilitres. Quand le liquide descend au niveau de l'épaule, la bouteille a déjà perdu une moitié de sa valeur. Un investissement doit être sécurisé.

**Qu'est-ce qui peut vous irriter s'agissant des collectionneurs ou des collectionneurs ?**

Les fausses bouteilles de collection commercialisées par des distilleries.

Si vous prenez deux ou trois fûts parmi des centaines et des milliers en vous contentant de remplir quelques carafes improbables sur lesquelles vous collez un prix exorbitant, c'est un truc de sale gosse (et tout le monde s'esclaffe). De la même façon, si quelqu'un rachète un fût chez un embouteilleur indépendant pour embouteiller le whisky dans le même genre de carafe bling-bling et essayer de le vendre... vingt fois sa valeur, c'est un imbécile. Oui, cela arrive. Rappelez-vous ce que disait Coco Chanel : « Le luxe, ce n'est pas le contraire de la pauvreté, c'est le contraire de la vulgarité. » Certains distillateurs font preuve d'une très grande vulgarité de nos jours. ☒

**What does it take for a bottle of whisky to become a collectable? What are the main criteria?**

I really believe that for a bottle to become a genuine collector's item, it shouldn't have been sold as a collectable in the first place. Most, if not all much sought after bottlings these days used to be fairly regular whiskies and were not 'collectables' by design. Now, rare ones are obviously more difficult to find and so command higher prices, many being rare just because most bottles have been opened and drunk. Think old Laphroaig or Lagavulin, for example. In any case, the two main criteria are quality and rarity.

**What kind of advice would you give to someone wanting to start a collection?**

I would focus on the greatest single casks or small batches and focus only on quality, and never, ever on packaging or assorted paraphernalia. The flipside is that you'll have to act quickly because these bottlings, when they are excellent, sell in no time, especially since they immediately buzz on the Internet and in social media. They will, in the worst case, never lose value, while the heavily marketed so-called limited editions may well go stale or lose value, especially if the market starts to slow down.

**The last 15 years has witnessed the re-opening of longtime closed distilleries and the building of brand new distilleries. Which one according to you has the biggest potential to become a collectable?**

Hard to say! The distilleries that make the best whiskies, I think. We've seen very recent examples of new distilleries making very small, hence very rare, batches that immediately sell out of their very first bottling, but that are now having a hard time selling the newer ones, just because everybody noticed that the distillate was very average. I'd add that the spirits that display more personality, and that do not always need heavy oak to become palatable or simply noticeable, may also become more successful than others.

**Do you think the new generation of whisky drinkers (the one that started early 2000) will collect the same bottles/distilleries as their "parents"? Is there's a "generatif factor" in terms of what to choose to collect?**

I think they like the peatier whiskies a little better, as well as cask strength bottlings, but I wouldn't say there's a 'generation factor', except that the offer is obviously different and wider. Maybe they are also a little less brand loyal, but that may be a consequence of a much wider market in terms of number of bottlings and names, and the increased availability through the large online retailers and auction houses, of which there are more and more these days. I also seem to notice that the youngsters are more open to other spirits such as rum or mezcal. Even Armagnac seems to become quite hype within the chatting circles these days.

**Are the selection criteria different from one generation to another?**

What's sure is that the younger ones take the 'value' as a collectable more into consideration. They also buy much less at random, thanks to the numerous websites and blogs that publish tasting notes. Also, they do not focus only on one brand anymore, such as Macallan or

Ardbeig, for example, because they do not want to be taken prisoners and to feel 'obliged' to buy just any new bottling simply because they're collecting that particular brand. All good, I think.

**Until now, the official bottlings are getting the most attention. Do you think IB will eventually become collectable too?**

Absolutely. Some bottle better whiskies that the owners of the distilleries themselves, and the focus is more and more on the whisky and less on the packaging. Now, if some IBs go on trying to catch up to the OBs regarding prices, that trend may stop.

**Do you think an IB bottling could become rarer and more expensive than an OB bottling in the future should the market keep going up?**

That's already the case for whiskies that are simply not sold by their owners, obviously. Again, quality and individuality will rule more and more and I could quote several distilleries that are globally 'better' at the IBs. Also, some IBs are really improving their bottles and labels, making them more fun, more appealing or more elegant. They are no longer only 'regular bottles with just a name' like they used to be, and many are now following the Italians' path (Samaroli, Moon and such).

**What would be your top 3 Independent bottling cny in terms of collectable potential?**

The ones that have set high standards for themselves and that always only bottle great whiskies, or when the whiskies aren't great, interesting ones because they are rare or singular. That means that their names became brands carrying intrinsic qualities, while IBs that bottle more 'at random' never achieve that status. I could quote more than three companies but if you really need only three, I'd say The Whisky Agency and Malts of

Scotland from Germany and Berry Bros in London. But there's more...

**Scottish single malts are the most sought after and valuable items on the market, but what do you think of blends? Any potential in the future?**

Frankly, I don't think so. Of course the industry and their ambassadors would like us to drink more blends because they have millions of cases to sell, but apart from a few artisan bottlers who make great blends by vatting even greater malts together and adding only 20% grain if any, I doubt any modern blends will ever become sought after. People are looking for character and personality. Blends were successful because you couldn't find malts anyway, but now that there's great malt everywhere, I can't see why anybody would look for blends, or only when on a budget or for mixing. I know I'm not being very PC here ;-).

Remember what Coco Chanel used to say, «luxury isn't the opposite of cheapness, it's the opposite of vulgarity»

La suite de l'interview de Serge Valentin sur [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues) ou en scannant ce QR code

Follow Serge Valentin's interview by scanning the QR code or consult: [www.whisky.fr/catalogues](http://www.whisky.fr/catalogues)

**KARUIZAWA 39 ANS, 1973**

Honshu Single Malt - 67.7%, 70cl	
Single Cask n°1607	Sherry Butt
Edition limitée à 138 bouteilles	Exclusivité LMDW

Monstrueux de concentration, ce Karuizawa fait en même temps preuve d'une légèreté, d'un dynamisme et d'une finesse absolument époustoufflants. Seuls les plus grands single malts peuvent s'enorgueillir de réussir un tel tour de force. Prolongeant à l'infini le moment de la dégustation, les extraits secs du verre vide restituent longtemps et avec une rare intensité jusqu'à la moindre particule de ses parfums et de ses saveurs.

Profil : kumquats, mandarines, clémentines, oranges sucrées, citrons verts et jaunes, pamplemousses. Notes chocolatées et réglissées. Exotique (mangue, passion) et fruits rouges et noirs (fraise, myrtille).

*Incredibly intense, this Karuizawa single malt is nonetheless astonishingly light, dynamic and subtle. Only the greatest of single malts can carry off such a feat. The tasting experience is prolonged almost indefinitely by the extraordinary intensity of the aromas that remain in the empty glass, emulating every inch of this whisky's fragrance and flavour.*

Profile: kumquats, tangerines, clementines, sweet oranges, limes and lemons, grapefruit. Notes of chocolate and liquorice. Tropical fruit (mango, passion fruit) and summer berries (strawberries, blueberries).

HT 497,49 €, TTC 595 €

**KARUIZAWA 39 ANS, 1974**

Honshu Single Malt - 57.2%, 70cl	
Single Cask n° 6409	Sherry Butt
Edition limitée à 169 bouteilles	Exclusivité LMDW

Ce millésime 1974 illustre à la perfection le caractère à la fois sombre (sue) et lumineux (exotique) de Karuizawa. Tour à tour, extraverti, original, animal, tourbé et terreux, salin, plein de sève, soyeux ou encore acétique à la manière d'un très vieux vinaigre balsamique, il fait preuve d'un lyrisme débordant pour atteindre une dimension quasi poétique.

Profil : épices (cumin, gingembre râpé), fruits exotiques (mangue, passion, kaki) et graines de moutarde. Caractère oxydatif. Réglisse noire et notes animales (bacon).

*This 1974 vintage is a perfect illustration of Karuizawa's dual character, both dark (sooty) and light (tropical). At times extrovert, original, meaty, grassy and earthy, salty, full of sap, silky or acetic like a very old balsamic vinegar, it is brimming with lyrical charm, projecting us into an almost poetic dimension.*

Profile: spices (cumin, grated ginger), tropical fruit (mango, passion fruit, persimmon) and mustard seed. Has an oxidative character. Black liquorice and meaty notes (bacon).

HT 459,87 €, TTC 550 €



**KARUIZAWA 1960**

Honshu Single Malt - 51.8%, 70cl
Ex-Sherry Butt #5627
Edition limitée à 41 bouteilles

Karuizawa 1960 n'est autre que le plus vieux single malt japonais jamais embouteillé au monde ! Un symbole. Mis sous bois le 1<sup>er</sup> février 1960, ce whisky a achevé son long et lent processus de vieillissement le 1<sup>er</sup> janvier 2013. D'une capacité initiale de 250 litres ce fût #5627, nous permet d'admirer un demi-siècle plus tard l'impact du temps sur un distillat qui malgré son degré toujours élevé (51.8%) n'a pu produire que 41 bouteilles.

Profil : riche, complexe. Vieux Brandy de Xérès. Epicé fortes, notes de tabac et fine pointe d'encens de bois de santal. Gingembre confit. Tomate séchée, roses de Damas et sous-bois.

*Karuizawa 1960 is the oldest japanese single malt ever bottled in the world ! An iconic whisky. On February 1st 1960, the new distillate from Karuizawa was put under wood, entering a long and slow maturation process that was put to an end on January 1st 2013. From its initial capacity of 250 liters this cask #5627, allows us to admire more than a half century later the impact of time and maturation on this spirit. Despite a fairly high strength (51.8%) this cask only yielded 41 bottles for the world.*

Profile: rich, complex. Old Brandy from Jerez. Strong spices, tones of tobacco and a subtle note of sandalwood incense. Crystallized ginger, sundried tomato and Damask roses.

prix sur demande, price on request



### ABERLOUR 18 ANS SIGNATURE COFFRET 3 x 50cl

Speyside Single Malt - 52.96%, 150cl  
 Aberlour 18 ans Bourbon Cask Finish  
 Aberlour 18 ans Sherry Cask Finish  
 Aberlour 18 ans Double Cask

Edition Limitée  
 HT 2090,30 €  
 TTC 2500 €

### ABERLOUR 18 ANS SHERRY CASK FINISH

Située en plein cœur du Speyside, Aberlour puise son eau de source très douce à même les flancs granitiques du Ben Rinnes. Affinée dans des fûts ayant contenu du xérès, cette version tisse, note après note, un plaid dont les nuances de couleurs, rend hommage à une saison : l'automne. Gourmande et pâtissière à souhait, elle se montre également particulièrement épicée.

Profil : café, champignons (cèpe, bolet), chocolat noir et réglisse. Fruits secs noix, amande, figue). Fruits confits (pomme, prune). Eclair au chocolat, baba au rhum. Cannelle.

*Situated in the very heart of the Speyside, Aberlour draws its soft spring water from the sources that flow through the granite rocks of mont Ben Rinnes. Matured in former sherry butts, this expression displays a color panel that evokes Autumn. Decadent with pastry notes, it shows a spicy character.*

*Profile: coffee, mushrooms (cep, boletus), dark chocolate and liquorice. Dry fruits (walnuts, almonds, and fig). Crystallized fruits (apples, prunes). Chocolate éclair, rum baba. Cinnamon.*

### ABERLOUR 18 ANS BOURBON CASK FINISH

Le moins que l'on puisse dire à propos de cet Aberlour est qu'il a pleinement profité de son séjour en fût de bourbon de premier remplissage pour s'appropriier jusqu'à la moindre goutte les épices présentes dans les pores du chêne. Qu'elles soient douces, fraîches, fortes et même pimentées, ces épices ont travaillé sans relâche à la confection d'un leitmotiv particulièrement récurrent pour emmener le dégustateur respirer l'odeur capiteuse d'un chai en plein du cœur du Kentucky.

Profil : équilibré. Vanillé, exotique (passion, mangue) et épicé (cannelle, gingembre). Noix et bois précieux (chêne). Poivre, girofle. Salin et floral (rose, pivoine). Cacaoté.

*The least that can be said of this Aberlour single malt is that it has taken full advantage of aging in a first fill bourbon barrel to absorb every last trace of spicy notes from the oak. Mild, fresh, strong and even hot spices work together to form a powerful leitmotif that is found throughout. The taster is transported by these heady aromas to a bourbon warehouse in the heart of Kentucky.*

*Profile: well balanced. Notes of vanilla, tropical fruit (passion fruit, mango) and spices (cinnamon, ginger). Walnuts and fine wood (oak). Pepper, clove. Salty and floral notes (rose, peony). Hints of cocoa.*

### GLENFIDDICH 1987 25 ANS 125<sup>e</sup> ANNIVERSARY

Speyside Single Malt - 55.2%, 70cl

Afin de célébrer son 125<sup>e</sup> anniversaire, la famille William Grant nous propose une version limitée de son single malt emblématique The Glenfiddich. Distillée en 1987, un siècle exactement depuis l'ouverture de la distillerie, et vieillie en fûts de xérès au cours de ces vingt-cinq dernières années, cette version exprime un bouquet d'arômes et de saveurs particulièrement intenses et d'une rare profondeur.

Profil : ferme, vif. Sherry amontillado. Tabac à pipe et fleurs capiteuses (freesia, chèvrefeuille). Fruits mûrs, chocolat noir (poire Belle Hélène), fruits secs (amande, noix). Orange, citron.

*In order to celebrate the 125th anniversary of its very first distillate, William Grant is launching this outstanding version of Glenfiddich highly defined by its twenty five years of maturation in sherry casks. Distilled in 1987 exactly a century after the original distilled spirit, this expression displays notes and tones of a rare intensity and depth.*

*Profile: firm, lively. Sherry amontillado. Pipe tobacco, heady flowers (freesia, honeysuckle). Ripe fruit, dark chocolate (pear Belle Hélène). Nutty (almond, walnut). Orange, lemon.*

HT 710,70 €, TTC 850 €



## JURA 30 ANS CAMAS AN STACA

Isle of Jura Single Malt - 44%, 70cl

« Camas an Staca » est le nom du plus gros mégalithe de l'île de Jura. C'est aussi celui donné à cette version âgée de 30 ans qui suscite respect et émotion. Tenter de la décrire serait l'amoindrir. Alors, bien plus que des mots, il faut humer et savourer jusqu'à la moindre goutte ses parfums envoûtants et ses saveurs orientales qui semblent surgir d'un passé lointain et qui sont en même temps d'une modernité et d'une fraîcheur intemporelles.

Profil : oranges sucrées et charnues. Notes de bois précieux (santal), de cire d'abeille, d'abricot, de fleurs capiteuses (chèvrefeuille, lilas mauve), de sel et de tourbe réglissée. Finement herbacée.

*Camas an Staca is the name of the Isle of Jura's largest standing stone. It is also the name given to this 30 year old single malt that demands respect and excitement. To try to describe it would be to diminish it. For an experience far greater than any words can express, it should be carefully savored in order to experience its captivating aromas and Eastern flavours which evoke a distant past as well as timeless freshness and modernism.*

*Profile: sweet, fleshy oranges. Notes of fine wood (sandalwood), beeswax, apricot, heady flowers (honeysuckle, purple lilac) salt and peat with hints of liquorice. Delicately herbal.*

HT 413,88 €, TTC 495 €

## DALMORE<sup>(THE)</sup> 25 ANS

Highland du Nord Single Malt - 42%, 70cl

Le dernier né des The Dalmore ne s'embarrasse pas de fioritures pour dérouler les nombreuses facettes de sa palette aromatique et gustative. Dominateur et sûr de lui, il prend les choses en main dès le départ. La manière tonitruante avec laquelle il étaye son discours olfactif est même un modèle du genre à enseigner dans toutes les écoles de sommellerie. Profil : ample, crémeux. Figs et dattes sèches, riz au lait, épices nobles (safran, cumin) et fleurs capiteuses (chèvrefeuille, lys). Agrumes confits (citron, orange), cuir de Russie et camphre.

*The Dalmore's latest release gets straight to the point in demonstrating the many facets of its range of aromas and flavours. Dominant and self-assured, it takes things in charge from the outset. The energetic way it presents its aromatic range could even be considered exemplary.*

*Profile: ample, creamy. Dried figs and dates, rice pudding, fine spices (saffron, cumin) and heady flowers (honeysuckle, lily). Candied citrus fruit (lemon, orange), Russia leather and camphor.*

HT 602,01 €, TTC 720 €

## GLENDRONACH 1968 RECHERCHÉ

Highland Single Malt - 48.6%, 70cl

Single Cask #5 Oloroso Sherry Butt  
Edition limitée à 632 bouteilles

Distillé le 24 septembre 1968, cet oloroso sherry butt était le plus vieux fût présent dans les chais de la distillerie. Baptisé « Recherché » car sélectionné avec un soin extrême, ce Glendronach est non seulement un monument en matière de vieillissement en fût de sherry, il est aussi le bouleversant témoignage d'un passé glorieux.

Profil : pulpeux. Oranges sanguines, abricots confits, cerises à l'eau-de-vie, épices nobles (safran, cardamome) et fleurs capiteuses (rose poivrée, chèvrefeuille).

*Distilled on 24 September 1968, this oloroso sherry butt release was the oldest in the distillery's warehouses. Named "recherché" for the great care taken in selecting it, this Glendronach is not only a landmark in sherry barrel aging, it is also a moving testimony to a glorious past.*

*Profile: fleshy. Blood oranges, candied apricots, cherries in alcohol, fine spices (saffron, cardamom) and heady flowers (peppery rose, honeysuckle).*

HT 2926,42 €, TTC 3500 €

## BENRIACH 1966 VESTIGE

Speyside Single Malt - 44.1%, 70cl

Single Cask #2381 Hogshead  
Edition limitée à 62 bouteilles

Fin 2012, seuls deux fûts du millésime 1966 se trouvaient encore dans les chais de la distillerie. Aussi, cette année, Billy Walker a décidé d'embouteiller l'un d'entre eux, le fût 2381 distillé le 21 septembre 1966 pour être exact. Baptisé « Vestige », ce Benriach, âgé de 46 ans, a donné naissance à seulement 62 bouteilles.

Profil : profond, complexe. Notes de miel, de camphre, de fruits exotiques (ananas), d'épices nobles (safran, girofle) et de fruits confits. Noix grillée, café et menthe verte.

*At the end of 2012 only two barrels of the 1966 vintage remained in the distillery's warehouses. So this year Billy Walker has decided to bottle one of them, barrel 2381 distilled on 21 September 1966 to be precise. Named "Vestige", there are only 62 bottles of this 46 year old Benriach.*

*Profile: deep, complex. Notes of honey, camphor, tropical fruit (pineapple), fine spices (saffron, clove) and candied fruit. Grilled walnut, coffee and spearmint.*

HT 4138,80 €, TTC 4950 €





## LONGMORN 1964

Speyside Single Malt - 43%, 70cl

Gordon & MacPhail

Quand Longmorn revêt de tels habits, on comprend mieux pourquoi ce single malt suscite un enthousiasme sans bornes auprès de nombreux amateurs. Mieux, cet opus évoque inmanquablement les deux Longmorn 1964 sherry cask absolument somptueux embouteillés il y a quelques années pour La Maison du Whisky par le plus ancien embouteilleur indépendant écossais : Gordon & MacPhail. Profil : clémentine, cuir, encaustique et poivre gris. Empyreumatique, tilleul, cèdre du Liban et badiane. Médicinal (onguent, moutarde). Fruits secs (datte, figue).

*When a Longmorn single malt is this good, it is easy to understand why so many whisky-lovers feel such boundless enthusiasm for it. Better still, it inevitably brings to mind the two fabulous sherry cask Longmorn 1964s bottled some years ago for the Maison du Whisky by the oldest independent Scottish bottler, Gordon & MacPhail.*

*Profile: clementine, leather, polish and grey pepper. Smokiness, linden, cedar of Lebanon and star anise. Medicinal (ointment, mustard). Dried fruit (date, fig).*

HT 438,13 €, TTC 524 €

## STRATHISLA 1965

Speyside Single Malt - 43%, 70cl

Gordon & MacPhail

Cette version qui joue volontairement sur les tonalités sombres possède une luminosité toute particulière et ce n'est pas le moindre de ses paradoxes. Au plus clair, elle va jusqu'à l'orange, un orange le plus soutenu qui soit. Peu importe, elle rayonne de maturité et de plénitude et se révèle être le trait d'union parfait entre l'Écosse et l'Andalousie.

Profil : vernis et cire d'abeille. Agrumes, tabac frais et pain d'épices. Cerises à l'eau-de-vie. Alcool de framboise. Du chocolat, des épices et de la réglisse noire.

*This whisky, which intentionally displays darker hues is also, paradoxically, uniquely luminous. At its lightest it is orange in colour, and even then a very deep orange. However, it radiates maturity and fullness and indisputably bridges the gap between Scotland and Andalusia.*

*Profile: varnish and beeswax. Citrus fruit, fresh tobacco and gingerbread. Cherries in alcohol. Raspberry alcohol. Chocolate, spices and black liquorice.*

HT 417,22€, TTC 499 €



## PORT ELLEN 1979 RARE OLD

Islay Single Malt - 46%, 70cl

Gordon & MacPhail

Aucun autre single malt que Port Ellen ne sait être aussi marin et rarement la tourbe n'a fait preuve d'une présence aussi délicate. Fermée depuis 30 ans, il faut rendre hommage à la maison Gordon & MacPhail, qui nous permet une fois encore de savourer ce millésime 1979 qui se révèle être un véritable joyau.

Profil : fruits (poire, pomme, ananas, citron). Tourbe, sel, gingembre, poivre blanc et algues. Fine fumée.

*Words cannot describe the sensations that are awakened on tasting this Port Ellen whisky. No other single malt is quite as coastal and the notes of peat are rarely so delicate. The distillery has now been closed for 30 years and of course, the day will come when this whisky will no longer be available. This is why we must be grateful to Gordon & MacPhail, thanks to whom we have the privilege of enjoying this 1979 Port Ellen, which turns out to be a true gem.*

*Profile: fruit (pear, apple, pineapple, lemon). Peat, salt, ginger, white pepper and seaweed. Light smokiness.*

HT 681,44 €, TTC 815 €



## GLEN GRANT 1948 RARE VINTAGE

Speyside Single Malt - 40%, 70cl

Gordon & MacPhail

Embouteillé à son zénith, ce Glen Grant est impressionnant de maturité, de complexité et de délicatesse. Le regard sans cesse tourné vers un avenir radieux, il nous fait savourer une symphonie aromatique et gustative dans laquelle chaque note est resplendissante d'harmonie et de fraîcheur. A peine teinté de quelques notes torrifiées (signe du temps qui passe), ce pur moment de poésie a quelque chose d'intemporel et d'éternel.

Profil : fruité (ananas, passion, banane, mirabelle). Epicé : poivre blanc, cardamome, gingembre frais, muscade. Herbacé : foin coupé, anis étoilé, gentiane. Noix, curry, safran et olives noires. Fine réglisse.

*Bottled at its peak, this Glen Grant is impressively mature, complex and delicate. With a bright future still ahead, it reveals a symphony of aromas and flavours in which every note is wonderfully harmonious and fresh. With hints of roasted notes (a sign of the passing of the years) this is a moment of pure emotion which has something timeless and eternal about it.*

*Profile: fruity notes (pineapple, passion fruit, banana, mirabelle). Spicy notes: white pepper, cardamom, fresh ginger, nutmeg. Herbs: cut hay, star anise, gentian. Walnut, curry, saffron and black olives. Delicate notes of liquorice.*

HT 1743,31 €, TTC 2085 €



## MACALLAN SPEYMALT 1965

Speyside Single Malt - 43%, 70cl

Gordon & MacPhail

Cette version nous propose un combat homérique entre d'une part l'orge maltée et d'autre part le sherry. Ce Macallan fait honneur à l'immense réputation de cette distillerie. Les amoureux de ce single malt vont être aux anges ou plutôt, ne risquent pas de donner leur part.

Profil : rond et vif. Fruits secs (datte, figue, noix). Sherry. Orge maltée, agrumes (mandarine, kumquat), miel de tilleul et caramel au beurre salé.

*A whisky that offers a Homeric battle between malted barley and sherry. This Macallan pays tribute to the distillery's towering reputation. Single malt lovers will be in heaven, but trying not to share it with the angels.*

*Profile: Rounded and lively. Dried fruits (dates, figs and nuts). Sherry. Malted barley, citrus fruits (mandarins, kumquat), lime-blossom honey and salted butter caramel.*

HT 835,28 €, TTC 999 €

## GLEN GRANT 59 ANS, 1954 BOOK OF KELLS

Speyside Single Malt - 53.5%, 70cl

Gordon & MacPhail

First Fill Sherry Cask

Edition limitée à 120 bouteilles

Exigeant, voilà l'adjectif qui définit le mieux ce Glen Grant qui, se refusant à faire le premier pas afin de préserver intacte son authenticité, demande au dégustateur de partir à sa rencontre. Exigeant, car il ne cesse de changer de rythme. Exigeant enfin, car il lui a fallu près de soixante ans pour devenir ce qu'il est : un single malt exceptionnel.

Profil : graines de moutarde et épices. Chocolat noir. Fruits de la passion et kakis. Fleurs blanches (lilas, muguet, lys), bois de rose, freesia, tubéreuse. Toffée, cuir et abricot secs.

*Demanding is the adjective that best defines this Glen Grant, which preserves its authenticity by requiring the taster to meet it half way. Demanding, as it never stops changing pace. And demanding too because it has taken nearly 60 years for it to become what it is today: an exceptional single malt.*

*Profile: mustard seed and spice. Dark chocolate. Passion fruit and persimmon. White blossom (lilac, lily of the valley, lily), rosewood, freesia, tuberose. Toffee, leather and dry apricot.*

HT 1168,90 €, TTC 1398 €



## CLYNELISH 1995

Highland du Nord Single Malt - 45%, 50cl

Samaroli

Moins miellée et gourmande qu'à l'accoutumée, cette version sélectionnée par Samaroli nous montre Clynelish sous un jour incontestablement plus fruité, épicé et floral. Avec vivacité, elle évolue constamment sur un registre acidulé au caractère marin et iodé pour le coup très représentatif de ce single malt. Surtout, elle incarne à merveille le style recherché par cette maison italienne toujours en quête d'élégance et d'équilibre.

Profil : fin, distingué. Orge maltée, vétiver et foin coupé. Fruits frais (poire, pomme). Pointe de sel. Régisse verte, fruits secs (amande, noix) et vanille.

*Less honeyed and indulgent than usual, this release selected by Samaroli shows us Clynelish in an indisputably fruitier, spicier and more floral light than we are used to. With great liveliness it constantly develops a range of tangy notes with a coastal and salty character that is highly representative of this single malt. Above all, it embodies the sophisticated and well-balanced style sought after by Italian bottler Samaroli.*

*Profile: subtle, distinguished. Malted barley, vetiver and hay. Fresh fruit (pear, apple). Hint of salt. Green liquorice, nuts (almond, walnut) and vanilla.*

HT 71,07 €, TTC 85 €

## DAILUAIN 12 ANS, 2000

Speyside Single Malt - 56.2%, 70cl

Silver Seal

Dailuaine signifie « val vert » en gaélique. Située à proximité du village de Carron, cette distillerie élabore un single malt pour le moins confidentiel. Speyside jusqu'au bout des ongles, cette version alterne longtemps entre nervosité et sérénité. Remarquablement construite, elle fait preuve à la fois de longueur en bouche et d'amplitude. Sa trame serrée évoque celle de la poudre de riz.

Profil : concrète d'iris, miel de bruyère. Champêtre (terre, pissenlit), réglisse et tilleul. Curcuma, safran, muscade, girofle. Fruits (ananas rôtis, mirabelles). Lait de coco, toffee et abricot.

*In Gaelic, Dailuaine means "green valley". Located near the village of Carron, this distillery produces a single malt that is little known, to say the least. Speyside to its fingertips, this version alternates between liveliness and serenity. Remarkably well-constructed, it is both long and ample on the palate. Its compact structure is reminiscent of rice powder.*

*Profile: iris, heather honey. Notes of the countryside (earth, dandelion), liquorice and linden. Turmeric, saffron, nutmeg, clove. Fruit (roast pineapples, plums). Coconut milk, toffee and apricot.*

HT 116,22 €, TTC 139 €



## GLENROTHES<sup>(THE)</sup> 1970 EXTRAORDINARY CASK

Speyside Single Malt - 40.6%, 70cl

Edition limitée à 179 bouteilles

Distillé le 6 juillet 1970, ce Glenrothes est le premier embouteillé sous le label « Extraordinary Cask ». Issu de la collection privée d'un amateur écossais, il a été très soigneusement sélectionné par Ronnie Cox, le maître de chai emblématique de cette distillerie. Cette série limitée à 179 bouteilles provenant d'un ex fût de bourbon est le dernier 1970 disponible.

Profil : ample. Epices fortes (girofle, muscade), bois précieux (chêne), vanille bourbon. Paprika. Fruits exotiques (passion, kaki). Camphre. Fruits secs (noix de cajou, datte) et chocolat noir.

*Distilled on 6 July 1970, this is the first Glenrothes release to be bottled under the Extraordinary Cask label. From the private collection of a Scottish single malt lover, it has been carefully selected by Ronnie Cox, the distillery's emblematic Cellar Master. This bourbon-barrel aged, limited edition of 179 bottles is the last available of the 1970 vintage.*

*Profile: ample. Strong spices (clove, nutmeg), fine wood (oak), Bourbon vanilla. Paprika. Tropical fruit (passion fruit, persimmon). Camphor. Nuts and dried fruit (cashew nuts, date) and dark chocolate.*

HT 4138,80 €, TTC 4950 €



## CAOL ILA 31 ANS, 1981

Islay Single Malt - 54.2%, 70cl

Silver Seal

Cette version bat en brèche le cliché qui prétend que les « vieux Islay » voient leur caractère tourbé et fumé s'évaporer avec le temps. Au contraire, à plus de trente ans, elle en redemande. Insatiable, la finale est même un modèle du genre.

Profil : marin, fumé. Pamplemousses, concrète d'iris, poisson fumé, brou de noix. Fruits frais (ananas, prune) et cendres. Epicé, badiane, curry, paprika, muscade. Régisse noire.

*This version strikes at the heart of received wisdom which claims that the peaty, smoky character of old Islay single malts fades over time. On the contrary: at over thirty years old it still has a spring in its step. The finish can even be considered a perfect example of its kind for peaty whisky.*

*Profile: marine, smoky. Grapefruit, iris, smoked fish, walnut husk. Fresh fruit (pineapple, plum) and ash. Spicy, star anise, curry, paprika, nutmeg. Black liquorice.*

HT 271,74 €, TTC 325 €

the kilt attitude

# CADEAUX

G I F T S

collection 2014



BIG PEAT  
CHRISTMAS EDITION 2013

Ecosse, Blended Malt - 54,9%, 70cl

HT 49,33 €, TTC 59 €





**SINGLETON 18 ANS OF DUFFTOWN  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 40%, 70cl  
Classic Malt & Food

HT 49,33 €, TTC 59 €

**TALISKER AMOROSO  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 45,8%, 70cl  
Classic Malt & Food

HT 45,99 €, TTC 55 €

**ARBEG TEN  
COFFRET 2 MIGNONNETTES**

Ecosse, Single Malt - 47.2%, 80cl

HT 52,68 €, TTC 63 €



**GLENMORANGIE  
12 ANS NECTAR D'OR  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 46%, 70cl

HT 49,75 €, TTC 59,5 €

**KNOCKANDO 21 ANS  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 43%, 70cl

HT 57,69 €, TTC 69 €



**LAGAVULIN PEDRO XIMENEZ  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 43%, 70cl  
Classic Malt & Food

HT 64,38 €, TTC 77 €





# NIKKA BOX COFFRET 6 BOUTEILLES

Japon - 51.4%, 360cl

COMPOSITION :  
 Nikka From The Barrel - 51.4%  
 Nikka Pure Malt Black - 43%  
 Nikka Coffey Grain - 45%  
 Miyagikyo 12 ans - 45%  
 Yoichi 15 ans - 45%  
 Taketsuru 21 ans - 43%

HT 497,49 €, TTC 595 €



# NIKKA FROM THE BARREL COFFRET 2 SHOT EVOLUTION

Japon, Blend - 51.4%, 70cl

HT 43,48 €, TTC 52 €



# NIKKA PURE MALT WHITE COFFRET CÉRÉMONIE

Japon, Blended Malt - 43%, 50cl

HT 51,84 €, TTC 62 €



# YOICHI 10 ANS COFFRET 2 VERRES

Japon, Single Malt - 45%, 70cl

HT 66,05 €, TTC 79 €

**GLENDRONACH  
15 ANS REVIVAL  
COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt  
46%, 70cl

HT 69,40 €, TTC 83 €



**ABERLOUR 12 ANS COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 48%, 70cl

HT 46,82 €, TTC 56 €



**GLENROTHES<sup>(THE)</sup> 1998 COFFRET 2 VERRES**

Ecosse, Single Malt - 43%, 70cl

HT 67,73 €, TTC 81 €



**GLENDRONACH  
12 ANS ORIGINAL  
GALLON**

Ecosse, Single Malt  
43%, 450cl

HT 250,84 €, TTC 300 €



**BENRIACH 12 ANS  
GALLON**

Ecosse, Single Malt  
43%, 450cl

HT 240,80 €, TTC 288 €



**KAVALAN SOLIST BOURBON & SHERRY  
COFFRET CUIR 2 x 20cl**

Taiwan Single Malt - 57%, 39,2cl

HT 66,89 €, TTC 80 €



**PIERRES À WHISKY  
COFFRET 9 PIERRES**

HT 15,05 €, TTC 18 €

**FOURREAU  
3 WIT**

HT 15,05 €, TTC 18 €



## CHARLES PELOYE HUMEUR DE PARISIENNE

Illustrateur

Hergé, Uderzo, Bob de Moor, Peyo, Edgar P. Jacobs, autant de dessinateurs qui, dès son plus jeune âge, séduisent et influencent Charles Pelayo. C'est par le 9<sup>e</sup> art, la bande dessinée, que Charles s'initie au dessin. Dès l'âge de 7 ans, il découvre tous les grands classiques de la BD dont Asterix, Tintin, Black & Mortimer.

Cet autodidacte de la « ligne claire » remporte en 2005 un prix de bande dessinée pour une planche promotionnelle sur la ville de Dieppe. Son bac en poche et avec le soutien très appuyé de ses parents, Charles s'oriente à 17 ans vers un cursus artistique afin de développer ses talents de dessinateur. Au fil des ans et au gré des rencontres qu'il fait, Charles découvre l'univers de la mode et du stylisme.

En 2008, ce normand d'adoption s'installe à Paris. En 2009, il s'inscrit au Studio Berçot et suit une formation en stylisme de mode. « La parisienne » vient peu à peu s'immiscer dans son travail et donne corps à ses créations. Elle devient rapidement son sujet principal et son style vestimentaire n'y suffit plus. On la retrouve alors aux prises avec des situations empreintes de parisianisme flagrant qui, à leur tour, lui inspirent des humeurs tout aussi parisiennes.

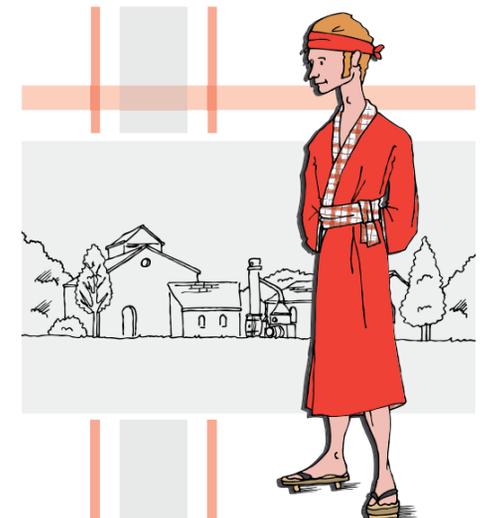
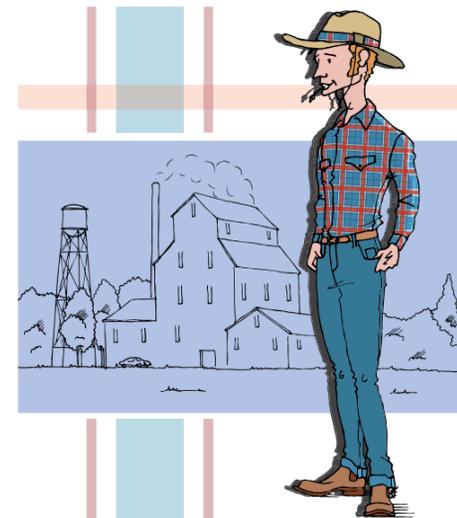
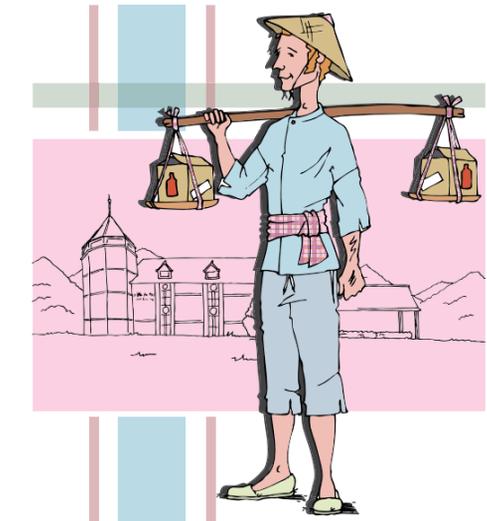
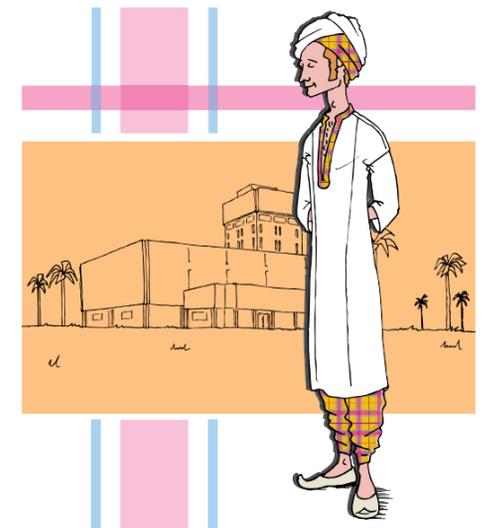
C'est autour de ce sujet que Charles développe sa technique à l'aquarelle, la peinture à l'huile, avant de découvrir l'illustration numérisée, même si le dessin premier est toujours réalisé à la main. Une technique et un style où la régularité des traits, les aplats de couleurs et la réalité du dessin, laissent place à un humour subtil, mais ô combien efficace.

*Hergé, Uderzo, Bob de Moor, Peyo, Edgar P. Jacobs: these are the names of some of the comic strip artists who influenced Charles Pelayo from a very young age.*

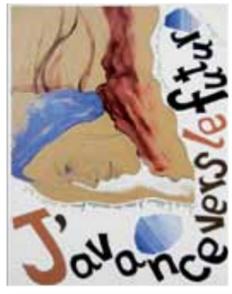
*Charles was introduced to drawing through comic strips and graphic novels. From the age of seven he discovered all the comics classics such as Asterix, Tintin and Blake and Mortimer. This self-taught line-drawing specialist won a comics award in 2005 for a promotional comic strip about the town of Dieppe. At the age of 17, with a baccalaureat in his pocket and a great deal of support from his parents, Charles chose further education in art to develop his talents as a graphic artist. Over the years, and through various encounters, Charles discovered the world of fashion and design.*

*In 2008, this Norman-by-adoption moved to Paris. In 2009 he began fashion design studies at Studio Berçot. Little by little "La Parisienne" crept into his work and gave life to his creations. She was soon to be his main subject and her clothing became secondary. She then started to become involved in incontestably Parisian situations, which in turn sparked his very Parisian inspiration.*

*Charles developed his technique around this theme, using watercolours and oils before discovering digital artwork, although his first sketches are always hand drawn. This is a technique and a style in which the symmetry, blocks of colour and realism of the drawings leave room for a subtle yet compelling humour.*



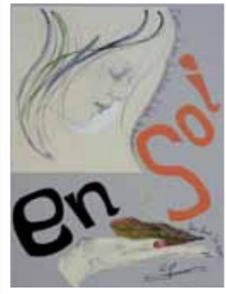
## KARUIZAWA ÉDITION 2014



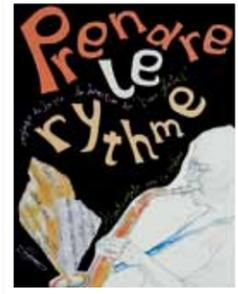
**J'AVANCE VERS LE FUTUR**  
Dessin-collage  
Acrylique Pébéo sur papier CANSON



**POURQUOI FAUT'IL ?**  
Dessin-collage  
Acrylique Pébéo sur papier CANSON



**EN SOI**  
Dessin-collage  
Acrylique Pébéo sur papier CANSON



**PRENDRE LE RYTHME**  
Dessin-collage  
Acrylique Pébéo sur papier CANSON

# YUUKA YAMADA

## PARIS, A LOVE AFFAIR

Artiste - Peintre, Japon

A l'âge de trois ans, le destin de Yuuka est scellé. Elle sera peintre. Ses parents la poussent à faire du piano, de la danse classique, rien n'y fait. Les heures passées à l'étude sont un supplice pour cet esprit bouillonnant que seuls le dessin et la peinture semblent apaiser ; un esprit dominé par l'instinct et la spontanéité, un esprit rétif aux codes de la société japonaise. Timide à l'excès, Yuuka y trouve un espace de liberté, un moyen d'expression. Chaque minute, chaque heure passée à dessiner ou à peindre est un moment de recueillement. La peinture et le dessin deviennent ses meilleurs alliés, ses amis les plus proches.

Licenciée de l'étude de l'Université d'Art et Design Joshibi à Tokyo, ses parents la poussent à s'ouvrir sur le monde et à voyager afin de réaliser son destin. C'est au cours d'un voyage en famille que Yuuka découvre la France et plus particulièrement Paris et son ciel dépourvu de câbles électriques. Elle y restera huit années (1994 à 2002) au cours desquelles sa vie et sa perception du monde changent du tout au tout. Elle se laisse influencer par le style de Toulouse Lautrec et s'immerge dans l'univers du Jazz. Les profils et les mains comme reflet de la personnalité la fascinent. Celle qui jusqu'alors fuyait tout ce qui pouvait ressembler de près ou de loin à un être humain se prend de passion pour le bipède citadin. Elle dessine, souvent d'un trait, revient rarement sur une esquisse.

Alors qu'elle corrige un jour la courbe d'un trait au doigt, le résultat la saisit. Dans ses peintures, les pinceaux deviennent désormais superflus, un artifice dont elle se passera. Elle développe alors sa propre technique du « Finger Art ». Ses doigts deviennent le meilleur support afin de retranscrire ce que son esprit lui dicte.

L'absence de contrainte et la liberté que lui offre ce style va lui inspirer toute une série de tableaux plus lumineux les uns que les autres. Le jeu des couleurs devient une source d'inspiration à part entière et plonge son œuvre dans l'abstraction. Ce sont elles désormais qui guident ses doigts sur la toile et lui dictent les reliefs et les nuances à apporter.

Après plusieurs années passées au Japon et de nombreuses expositions et collaborations, Yuuka est revenue vivre en France en 2013. Paris reste pour elle sa ville de cœur, d'adoption, un espace de jeu et de découvertes infinis.

*Yuuka's destiny was clear from the age of 3 years old. She was going to be an artist. Her parents encouraged her to learn the piano and classical dancing, but to no avail. The hours spent studying were torture for this creative young woman, for whom only drawing and painting brought peace of mind, and whose instinctive and spontaneous spirit refused to submit to the conventions of Japanese society. Excessively timid, Yuuka found freedom and a means of expressing herself through art. Every hour and every minute spent drawing or painting brought her peace of mind. The arts soon became her closest companions and strongest allies.*

*After graduating from Joshibi University of Art and Design in Tokyo, she was encouraged to travel and see the world by her parents in order to fulfill her destiny. During a family holiday Yuuka discovered France, and in particular Paris and its cable-free skies. She stayed there for 8 years (1994 to 2002) during which her world view changed radically. She was influenced by Toulouse-Lautrec's distinctive style and immersed herself in the world of jazz. She became fascinated by hands and profiles as a reflection of personality. The young woman who so far had fled anything resembling a human being was smitten with enthusiasm for the city-dwelling species. She drew, often in one sitting, rarely altering a finished sketch.*

*One day, while correcting a brushstroke with her finger, she was struck by the result. Brushes are superfluous for this sort of painting, and she soon did without them. She developed her own finger painting technique. Her fingers became the ideal medium to interpret and portray her vision.*

*The absence of constraint and the liberty offered by this style inspired her to paint a whole series of pictures that are each more luminous than the last. The interplay of colours has provided a source of inspiration of its own, with her paintings becoming increasingly abstract. The colours guide her fingers on the canvas and dictate dimension and nuances.*

*After spending several years in Japan and taking part in numerous exhibitions and collaborative projects, Yuuka returned to France in 2013. Paris will always be her adoptive city, close to her heart, and an infinitely diverse playing field.*



#### NOS BOUTIQUES

##### PARIS

LA MAISON DU WHISKY  
20 RUE D'ANJOU, PARIS 8<sup>ÈME</sup>  
TÉL. : +33 (0)1 42 65 03 16

LMDW FINE SPIRITS  
6 CARREFOUR DE L'ODÉON, PARIS 6<sup>ÈME</sup>  
TÉL. : +33 (0)1 46 34 70 20

##### ÎLE DE LA RÉUNION

LMDW FINE SPIRITS  
47 RUE JEAN CHATEL, 97400 SAINT-DENIS  
TÉL. : 0262 21 31 19

##### SINGAPOUR

LMDW FINE SPIRITS  
THE PIER AT ROBERTSON QUAY  
80 MOHAMED SULTAN ROAD# 01-10 SINGAPOUR 239013  
TÉL. : +65 6733 0059

##### SIÈGE / CADEAUX D'AFFAIRES

SNPA LA MAISON DU WHISKY  
8/10 RUE GUSTAVE EIFFEL, 92110 CLICHY  
TÉL. : +33 (0)1 72 68 00 00 - FAX : +33 (0)1 47 30 71 91

##### INTERNET & INFOS

[WWW.WHISKY.FR](http://WWW.WHISKY.FR)  
[WWW.FINESPIRITS.FR](http://WWW.FINESPIRITS.FR)  
[INFO@WHISKY.FR](mailto:INFO@WHISKY.FR)

**LA MAISON  
DU WHISKY**  
[www.whisky.fr](http://www.whisky.fr)

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.