



Pos Wine

Les vignobles Lafoi, une histoire de passionnés

Cette semaine, nous retournons à Saint Ciers d'Abzac. Je vous amène aux Vignobles Lafoi à la rencontre de Loïc qui a repris la propriété familiale depuis 2015. Il va nous expliquer sa vision de la viticulture.

"Je n'ai pas une famille issue du monde viticole. Mes parents se sont rencontrés pendant leurs études à Bordeaux. Après avoir été diplômé, mon père a travaillé comme chef de culture et maître de chai dans différents châteaux de l'Entre-deux-Mers où il se forme au métier. Il a eu la chance de rencontrer le propriétaire de l'exploitation d'ici qui était intéressé pour mettre un jeune en tant que gérant et associé. Ils se sont installés en 1986. Quelques années plus tard, ce monsieur a vendu ses terres mais à conserver mon père en tant qu'exploitant. Ma mère est rentrée dans la société, le monsieur est parti à la retraite. Petit à petit, mes parents ont commencé à acheter des terres, planter des vignes..." Voilà le point de départ des Vignobles Lafoi.

"De 1986 à 2010, ils avaient une propriété d'à peu près 30 hectares, une moitié où ils étaient propriétaires et l'autre moitié en fermage. Entre 2008 et 2010, les vignes étant vieillissantes, ils ont décidé d'arrêter cette partie et de se recentrer uniquement sur leurs terres : environ 15 hectares. Seulement, en stoppant les fermages, ils ont perdu les bâtiments d'exploitation. Ils ont dû investir dans un bâtiment. Plusieurs questions se sont posées. Mon père était à quelques années de la retraite. Il s'est donc demandé si mon frère ou moi était intéressé pour prendre la suite. Depuis tout petit, je participais aux travaux sur l'exploitation, je voulais aller dans le monde agricole et reprendre l'exploitation familiale. J'ai donc obtenu un BTS en viticulture et œnologie puis un diplôme d'ingénieur agricole. A la fin de mes études, j'ai voyagé et mon père m'a demandé de faire un choix : soit je revenais à l'exploitation, je remplaçais le salarié qui partait à la retraite, il me formait et après je m'installais, soit je continuais à voyager, je travaillais ailleurs et quand viendrait le moment de sa retraite on voyait si ça m'intéressait de reprendre."

"Il faut se rappeler qu'en 2010, Bordeaux n'allait pas très bien. Il y avait une crise économique plus un problème de commercialisation. Quand je suis rentré c'était pour apporter de nouvelles choses. J'avais la bougeotte, la Chine était en train d'exploser, l'Asie achetait de plus en plus nos vins. J'ai commencé à faire mes armes sur le grand export vers 2012-2013. Je suis parti en Chine pour essayer de commercialiser nos vins. A cette époque c'était facile, j'ai rapidement accroché des importateurs. J'ai fait des essais pour l'Amérique Latine et l'Amérique du Nord. Parallèlement, l'image de Bordeaux commençait à se détériorer avec le Bordeaux Bashing et le sujet de la pollution avec les gentils Bourguignons et les méchants Bordelais."

"J'avais mes convictions personnelles, je n'avais pas envie de continuer dans l'agriculture conventionnelle"

LOÏC

"J'avais envie d'aller plus vers l'agriculture agro-écologique. Dans la commercialisation, on pouvait trouver beaucoup de vins conventionnels avec des prix défiant toute concurrence. Au vu du coût de ma structure, je savais que je ne pourrais pas tenir les prix, une rentabilité et une marge pour vivre. Il fallait que je trouve une porte supplémentaire ! Partir sur un nouveau créneau... On voyait arriver le bio à grand pas... En 2014, dans la réflexion du projet d'installation, malgré des partenaires financiers qui ne voulaient pas en entendre parler parce que c'était une perte de production assurée, une réduction des rendements et donc une augmentation du coût de production, j'ai voulu me lancer dans le bio." Mais on ne se lance pas dans le bio sans préparation et c'est ce que Loïc a fait : "Mon père m'a dit, tu commences juste dans la viticulture, fais des tests je veux voir. Si tu arrives à gérer, on verra un peu plus loin. En 2013, j'ai commencé avec un îlot de 2 hectares. L'année suivante, je suis passé à 5 hectares."

Qui dit conversion en bio, dit investissement dans du matériel adéquat notamment dans le travail des sols. Quand tu as 15 hectares il faut y aller progressivement. *"Les traitements, tu fais tout d'un coup parce que c'est trop compliqué de faire deux systèmes de traitements différents. Très rapidement, on a traité en bio toute la propriété. En ce qui concerne le désherbage, c'est un gros surcroît de travail. Avant, tu faisais deux passages dans l'année, tu remplis ta cuve, tu passes dans les rangs, tu désherbes et c'est terminé. Le travail du sol est plus compliqué en bio. S'il a plu, tu ne peux pas - si c'est trop sec tu ne peux pas - s'il y a trop d'herbes tu ne peux pas ou ça fonctionne mal. Lorsque je me suis installé, j'avais un prévisionnel à faire sur 5 ans avec les investissements que je souhaitais faire. J'ai pu y intégrer l'achat de matériel et ça tombait bien parce qu'ils ont fait pas mal de subventions sur l'investissement de matériels pour le travail du sol. J'ai pu me doter d'équipements performants qui m'ont permis de passer de quelques hectares à toute la propriété en bio. On a fait le choix de le faire en 4 ans, de 2014 à 2018. Le dernier lot a été passé en bio en 2018, il a fallu qu'on attende 3 ans pour qu'il soit certifié bio. Depuis 2021, l'ensemble de la production est bio."*

"Pour que les acheteurs s'intéressent à vous, il faut de nouveaux produits tous les ans ou deux ans"

LOÏC

Repartons à Saint Ciers d'Abzac aux Vignobles Lafoi pour découvrir la suite de leur histoire. Rappelez-vous, Loïc s'est installé en 2015, a fini de passer la propriété en bio en 2018 et depuis 2021, l'ensemble de la production est certifiée.

"Nous avons 25 hectares dont 6 de blanc. 70% de sauvignon blanc, 25% de sauvignon gris et 5% de sémillon. Nous possédons également 19 hectares de rouge dont 55% de merlot, 20% de cabernet sauvignon et 15% de cabernet franc. Nous venons de planter 10% de nouveaux cépages qui ne sont pas encore en production : du petit verdot, du marselan et du castet." L'arrivée de ces nouveaux cépages n'est pas anodine, elle va contribuer à renforcer la richesse tannique et la complexité aromatique des vins mais pas seulement : "il y a une pensée collective d'une part. C'est-à-dire avec les changements climatiques, il est intéressant de savoir comment ce type de cépages se cultive, réagit chez nous. Il y a aussi une pensée commerciale : on veut amener de nouveaux produits sur le marché pour se renouveler. Pour que les acheteurs s'intéressent à vous, il faut qu'il y ait tous les ans ou deux ans un nouveau produit. Il faut multiplier les cuvées différentes. Aujourd'hui, le Bordeaux générique n'attire plus et ne fait plus rêver. On fera toujours du Bordeaux mais en sortant de cette image de Bordeaux générique et on pourra faire des cuvées insolites."

Les vignobles Lafoi proposent une large gamme de vins sous deux noms commerciaux : Château Lamothe Gaillard et Château Lamothe Barrau. *" Nous avons un Bordeaux rouge, un Bordeaux blanc, un claret et un rosé. Ils sont faciles à boire, ils sont fruités, ils ont de la fraîcheur en bouche et sont assez souples. On est sur un terroir d'argile sableuse. Le claret est un produit qui fonctionne beaucoup. C'est amusant parce qu'il plaît ailleurs qu'à Bordeaux. Quand je le présente, je parle d'un rouge léger. On a des arômes de fruits rouges qui peut plaire à un amateur de pinot noir de Bourgogne ou de vins très légers. Il ne faut pas parler de rosé. Nous avons également une gamme de vins vieillis en fût de chêne. Un blanc, qui reste 6 mois en barrique, il plaît de plus en plus. Il a de l'élégance et une longueur en bouche et un rouge qui est resté un an en barrique. On a fait un assemblage 50% merlot, 50% cabernet sauvignon. Nous avons une cuvée sans soufre : c'est un rouge, léger, en cuvaison courte, macération courte, rapidement pressé, une séparation des jus et on utilise que du vin de goutte. Il est 100% merlot, il est facile à boire. L'étiquette est plus fun. Nous avons aussi une cuvée exceptionnelle : un rouge dont le travail est poussé à la vigne et en vinification. Tout est fait à la main. La vinification est faite en barrique en intégrale, sans écraser les baies et ce sont des baies entières. Le vin est très concentré, très épais. Les raisins sont surmaturés ramassés sur les vieilles vignes. L'élevage est long (18 mois) dans des barriques neuves de 300 L, ce qui permet de faire des vins très sur les épices, très suaves, complexes et concentrés."*

"Il ne faut pas avoir peur de vendre son travail !"

LOÏC

Vendre son vin oui mais où ? *"On avait une tradition commerciale c'était de vendre moitié en France et moitié à l'export. On vend notre vin à 50% en France sur des petits salons gérés par des associations comme le Rotary... on peut nous retrouver sur deux gros salons historiques particuliers à Nancy et en Alsace. On a également développé la e-commercialisation en passant par la plateforme Twil. Nous vendons également 50% de nos vins à l'export en Belgique, Allemagne, Japon, Danemark et encore un peu en Chine. On essaie de travailler avec d'autres pays d'Europe, l'Asie et le Canada. Mes principaux objectifs vont être de développer l'export mais aussi de travailler avec des cavistes parce qu'ils sont un relais important entre les consommateurs et les vignerons. Les salons aux particuliers deviennent compliqués parce que la clientèle vieillit et les nouveaux consommateurs ne vont plus dans les salons ou dans les foires."*

Un projet n'arrive jamais seul : *"Nous voudrions faire plus d'accueil visiteurs. On n'est pas sur une zone passante. Mon idée serait de faire de l'accueil ciblé sur le comité d'entreprise avec un package atelier oeno-touristique, un repas. On a la place pour faire des grands repas et on a une zone de dégustation. On a les idées mais on manque de temps pour tout organiser."*

N'hésitez pas à aller à la rencontre de Loïc aux Vignobles Lafoi pour découvrir la propriété ainsi que ses vins !