

Dans le Gers, chez Laurence et Lydie Dèche

«On a appris à vinifier»

La famille Dèche s'est adaptée en permanence depuis trente ans. Elle s'est initiée à la vente directe d'armagnac et à la production de floc-de-gascogne. Ensuite, elle s'est lancée dans la vinification des vins blancs, puis des rouges.



Ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier : telle pourrait être la devise de Laurence Dèche, qui suit ainsi les traces de ses parents. A 33 ans, elle est gérante majoritaire de l'EARL Château de Millet, à Eauze (Gers), sur 52 ha de vignes au cœur du Bas-Armagnac. Elle a remplacé son père, parti à la retraite en 2002, mais qui donne toujours un coup de main. Elle travaille avec sa mère Lydie, 58 ans, coexploitante de l'EARL et qui gère en nom propre 25 ha supplémentaires de vin de table. Ses parents n'ont pas eu froid aux yeux, puisqu'ils ont planté 36 ha de vignes nouvelles et renouvelé 9 ha. En 1973, ils produisent de l'armagnac et du vin de table destinés au négoce. Mais les ventes de digestif chutent. Le couple sent le vent tourner. En 1975, il initie la vente directe d'armagnac. En 1976, il complète son offre avec le floc-de-gascogne, un apéritif.

En 1981, il produit ses premiers vins de qualité qu'il vend en vrac. L'année suivante, il bénéficie de la création du vin de pays des Côtes de Gascogne blanches. « On ne connaissait rien ni à l'œnologie, ni à la vinification, mais on a tout appris », commente Lydie Dèche.

1991. Lydie et Francis Dèche décident de se lancer dans la vente directe de vin de pays. Ils font un galop d'essai avec 5 000 bouteilles, un assemblage d'ugni blanc et de colombard, qui constitue toujours le cœur de la gamme. Deux ans plus tard, ils louent 1 ha de merlot pour rester la diversification en vin rouge. Puis ils créent un moelleux 100 % gros manseng. Mais le marché du vrac continue de battre de l'aile. Plusieurs courtiers les lâchent. A l'arrivée de Laurence en 1999, le domaine est au pied du mur. Plus que jamais, la vente en bouteilles apparaît comme la porte de sortie. Ce sera à Laurence de la faire progresser. Pour avoir de quoi constituer une gamme, la famille augmente la surface en vin rouge. Entre 1999 et 2002, elle surgreffe 7 ha d'ugni blanc âgés de 12 ans, donc « en pleine forme », avec du merlot. En 2003, elle réalise ses premières vinifications de chardonnay.

Leur exploitation

- ▶ 77 ha
- ▶ 7 700 hl dont 3 200 hl de VDT
- ▶ 1 200 hl d'armagnac en stock
- ▶ 350 000 cols de VDP, 5 000 de bas-armagnac, 15 000 de floc
- ▶ 38 % de ventes en CHR, 8 % aux particuliers et 54 % à l'exportation
- ▶ 972 000 €, CA 2005

Leurs moyens

- ▶ 3 salariés, eux, 7 saisonniers
- ▶ 10 agents et VRP
- ▶ 5 tracteurs
- ▶ 1 Grégoire G 152 en Cuma
- ▶ 1 palisseuse Pellenc
- ▶ 12 000 hl de vinification
- ▶ 3 groupes de froid
- ▶ 1 pressoir Coq 800

Leurs objectifs

- ▶ Cibler davantage les grossistes
- ▶ Créer un site internet
- ▶ Lancer l'eau-de-vie Blanche d'Armagnac

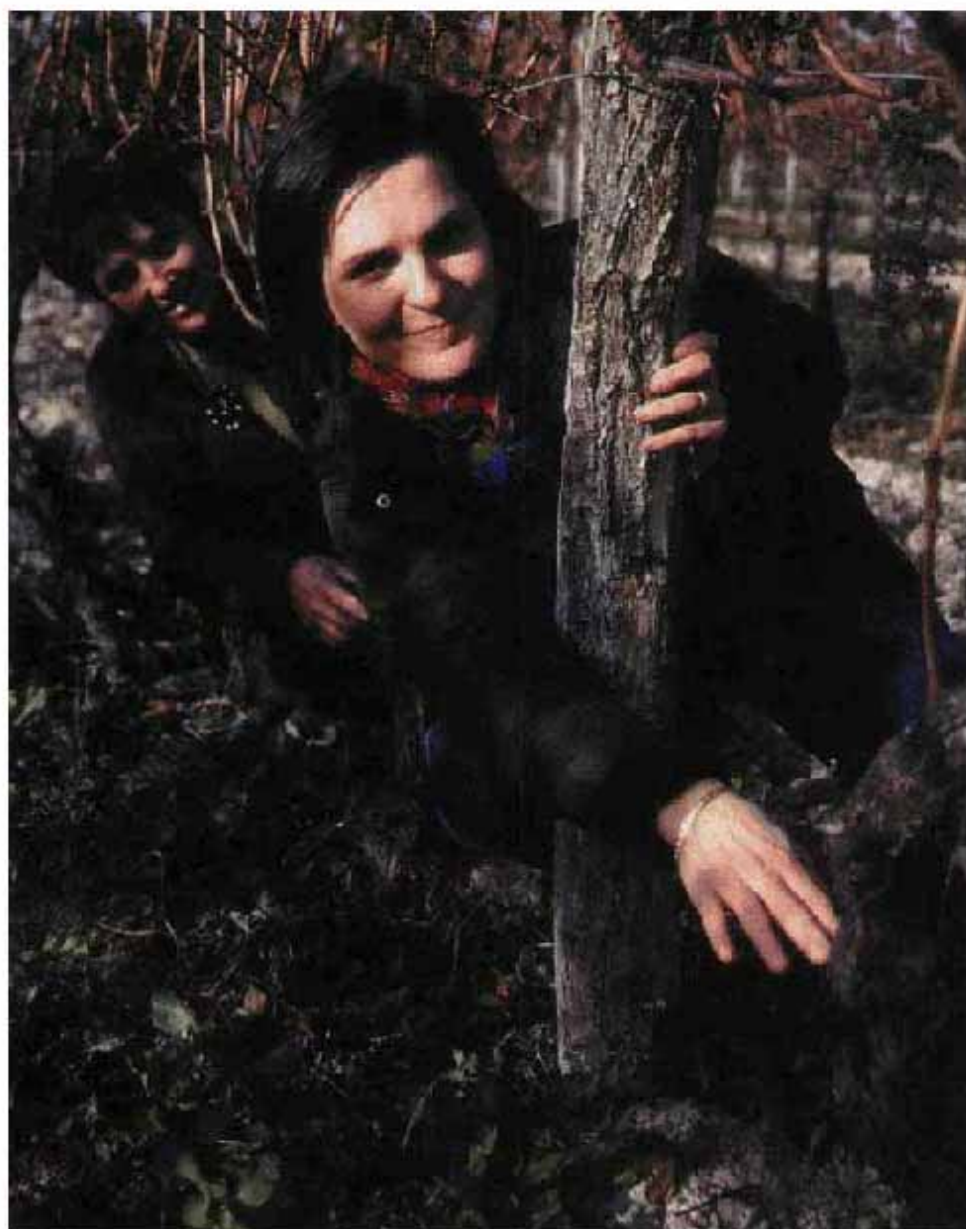
« Nous avons dû faire appel à un œnologue »

A partir de 1997, la famille Dèche apprend à vinifier des vins rouges, ronds et fruités, à base de merlot. Elle fait appel à un œnologue qui les conseille. Habitée à des rendements de 90 hl/ha pour les vins de pays blancs, elle se rend d'abord compte, à ses

dépens, qu'il est nécessaire de les réduire à 60-70 hl/ha. Elle modifie la conduite de la vigne (taille plus stricte, ébourgeonnage, effeuillage). « Nous avons dû apprendre à réaliser des opérations tout à fait basiques, comme le contrôle de maturité phénolique des

raisins ou la gestion des remontages (un par jour), des pratiques que nous ne savions pas faire, commente Laurence. Nous avons tâtonné pour savoir choisir le temps de macération, finalement calé à 10-12 jours, afin de ne pas extraire trop de tanins. Le plus

difficile a été la maîtrise de la fermentation malolactique, qu'on ne parvenait pas à faire correctement. Mais nous avons compris que s'il y a un coup de froid, elle ne démarre pas. Depuis, nous n'hésitons pas à chauffer les vins à 19°C. »



« On se remet tout le temps en cause » ROSE

Pour apprendre à vendre, Laurence suit pendant deux ans des formations commerciales très pratiques, au rythme d'une journée par mois. Elle apprend à aborder l'exportation et les marchés professionnels. Ces derniers seront sa cible prioritaire. Les grossistes et les intermédiaires sont capables de décupler les ventes. Elle se met à les démarcher directement et gagne rapidement des clients. Mais, très vite, elle est débordée par l'importance du suivi commercial. Comme elle ne peut pas être partout à la fois, elle perd des clients. Elle fait alors appel à des agents VRP et multicarte, aujourd'hui au nombre de dix.

Comme elle ne peut pas être partout à la fois, elle perd des clients. Elle fait alors appel à des agents VRP et multicarte, aujourd'hui au nombre de dix.

Cinq ans pour gagner l'Angleterre
Son travail change. Elle fait moins de suivi de clientèle et plus de management de ses forces de vente. Par ailleurs, elle initie les ventes à l'exportation, qui représentent aujourd'hui 65 % des débouchés pour les vins de pays. Elle participe à des mini-salons en Allemagne, Angleterre ou Belgique. Tout n'est pas rose pour autant. Ainsi a-t-elle mis cinq ans pour décrocher ses premiers contrats en Angleterre, pays pourtant acheteur de côtes-de-gascogne. « Tous étaient intéressés, mais aucun ne concluait », souligne-t-elle. Décourageant. Mais la persé-

véance a fini par payer. De même, son regroupement pour agir sur la scène internationale avec neuf autres vignerons du Sud-Ouest au sein de l'association Froggy's club a été essentiel.

La « précieuse clientèle particulière »

La « précieuse clientèle particulière »

Durant toute cette période, les Dèche n'ont pas oublié la « précieuse clientèle particulière ». Ils ont aménagé un gîte, un caveau et une salle d'exposition. Depuis six ans, ils organisent cinq soirées ambiance par an pour cinquante personnes, au tarif de 20 €. Ils sont à deux salons.

Le domaine commercialise aujourd'hui 350 000 bouteilles de VDP, contre 55 000 en 1997. L'objectif est d'atteindre 500 000 cols d'ici à 2008. Du fait des méventes du vignoble, le domaine a dû demander l'an dernier la distillation de crise pour 500 hl de vin. Par ailleurs, l'armagnac se vend toujours aussi difficilement. Les stocks gonflent et atteignent 1 100 hl. Depuis 2005, Laurence a décidé de ne plus distiller que 500 hl de vin par an, au lieu du double. En 2007, Laurence et Lydie lanceront Blanche d'Armagnac, une eau-de-vie jeune commercialisée trois mois après la distillation, vendue 25 € la bouteille de 70 cl. Un peu cher pour séduire les jeunes ? À voir. ■

Florence Bal

L'exploitation en dates

1973 Francis s'installe sur 99 ha (17 de vignes) + 20 blondes d'Aquitaine	1975-76 Production d'armagnac et de floc en bouteilles	1985 Démarrage du vin de pays blanc	1993 3 000 bouteilles en vin de pays	1997 1 ^{re} vinification en rouge	2000 Caveau et salle d'expo	2002 Francis est à la retraite Laurence devient majoritaire dans l'EARL
---	--	---	--	--	---------------------------------------	---