

# DOSSIER

## 7. Ils avaient de l'expérience

### « Un rêve que je partage avec mes clients »

Brigitte Chevalier a quitté le négoce pour devenir vigneronne en AOC Faugères. Elle explique aux consommateurs que produire du vin est un geste citoyen, qui met en valeur le terroir. Un discours qui passe bien.

Après avoir bourlingué en Afrique, c'est à Bordeaux (Gironde) que Brigitte Chevalier a posé ses valises, travaillant au service export de négociants. Elle s'y trouve très vite dans son élément et se prend de passion pour les vins et leurs terroirs. « Plus j'entendais les vignerons parler, plus j'avais envie de me lancer », se souvient cette quinquagénaire au regard bleu azur. En 2005, c'est décidé : elle sera vigneronne ! Elle fait le choix du Languedoc, plus accessible financièrement. « À Bordeaux, la messe est dite. Le Languedoc,

au contraire, c'est une terre de pionniers où il reste beaucoup à découvrir. » Il lui faudra deux ans pour dénicher les parcelles de ses rêves. Car la néovigneronne a des critères d'achat très précis : terroir de schistes, en altitude et orienté plein nord. « C'est l'avantage de partir de zéro : on n'hérite pas de la parcelle d'un vieil oncle qui ne produit pas forcément les vins dont on rêve. J'ai eu la liberté de sélectionner les vignes que je voulais pour faire les vins que je voulais. »

C'est à Faugères qu'elle trouve son bonheur. Le domaine de Cébène, à Bédarieux, dans



BRIGITTE CHEVALIER se réjouit d'avoir eu la liberté de sélectionner les vignes qu'elle voulait, pour faire le vin qu'elle voulait.

© P. PARROT

#### DATES CLÉS

- 2005 : décide de s'installer.
- 2007 : achat des premières parcelles et première vinification.
- 2010 : commercialisation des premières bouteilles.
- 2011 : la production passe de 15 000 à 30 000 cols grâce à l'achat de nouvelles parcelles.

l'Hérault, 2 ha au départ, rapidement étendus à 11, progressivement convertis en bio. Les rendements sont faibles, moins de 25 hl/ha, mais les vins sont bien valorisés : 12 euros la bouteille pour le premier prix, 28 euros pour la cuvée haut de

### « Il faut payer de sa personne »

Gilbert Bonnet a créé de toutes pièces un domaine dans les côtes du Marmandais. Il a su imposer ses vins en segmentant son offre.

C'est en 1992 que Gilbert Bonnet, œnologue de formation et pur produit du Beaujolais, débarque dans le Marmandais, en Lot-et-Garonne. Embauché en tant que technicien à la cave coopérative de Beaufort, il découvre l'appellation Côtes-du-Marmandais dans un département marqué par la polyculture. Il gravit les échelons et se retrouve directeur de

la cave en 1998. Cinq ans plus tard, celle-ci fusionne avec une plus grosse coop, celle de Cocomont. Son poste saute. Gilbert Bonnet est licencié. Devenir viticulteur le tente. D'autant qu'il n'arrive pas sans biscuit.

En 2003, au moment du licenciement, il possède 18 ha de terres achetées peu après son arrivée dans la région. Certaines de ses parcelles sont plantées en vigne.

Licencié, Gilbert Bonnet peut bénéficier d'une indemnité en tant que créateur d'entreprise (1 700 euros par mois pendant vingt-trois mois). Son épouse a un métier et tous deux ont presque fini de payer leur maison. Reste que ses amis le

dissuadent de s'installer. « On était en plein marasme. Mais j'ai pensé que, dans cette appellation méconnue, il y avait de la place pour un vigneron indépendant », défend-il.

Gilbert Bonnet, qui livrait sa récolte à sa coopérative, achète des cuves en béton, un pressoir, des barriques d'occasion et une remorque à vendange. Un investissement de 50 000 euros. Il s'endette sur sept ans.

#### Quatre gammes

Fort de son carnet d'adresse, il décroche, dès 2005, des marchés auprès de cavistes et à l'export pour son rouge et son rosé. Mais convaincu qu'il faut segmenter sa gamme, il va concocter quatre marques entre 2006 et 2008. La gamme Les Astéries est un assemblage de six cépages (cot, abouriou, merlot, cabernet franc, caber-



GILBERT BONNET, œnologue de formation, occupe le terrain commercial pour vendre ses vins.

#### DATES CLÉS

- 1995 : achat de 6 ha à l'abandon et de 2 ha de vignes.
- 1998 : achat de 8 ha de terres nues attenantes à l'exploitation. Peu à peu, elles seront plantées de vignes.
- 2002 : plantation des 6 ha achetés en 1995.
- 2006 : installation en tant que viticulteur.

## Sa plus grande surprise

« Je travaille sept jours sur sept, et pourtant, rien ne me porte peine. On est amené à faire tous les métiers : travailler dans les vignes, au chai, faire les formalités administratives, la comptabilité, le commercial... J'ai découvert les autres métiers. Et curieusement, rien ne me déplaît. Je me régale autant à tailler mes vignes qu'à faire ma compta ou à préparer mon plan d'actions commerciales. À chaque étape, c'est moi qui décide. C'est extraordinairement stimulant. Même si en fin de journée, je ressens la fatigue, j'ai le sentiment d'avoir une vie très équilibrée. »

gamme, un 100 % mourvèdre vinifié en barriques. « J'explique à mes clients que produire ainsi des vins de terroir est un geste citoyen. Les vignes que j'ai achetées ont été sauvées de l'arrachage. »

### Avoir une histoire à raconter

Brigitte Chevalier loue un chai pour ses premières vinifications, une installation sommaire mais suffisante pour travailler correctement. Elle y œuvre toujours dans l'attente de la construction

d'un chai « d'ici un à deux ans, si tout va bien ».

Le domaine a ainsi produit 30 000 bouteilles en 2011, le double de l'année précédente. Mais leur commercialisation ne semble pas effrayer la vigneronne, qui a fait ses armes dans le commerce du vin. « Il y a de la place pour des vins de terroir, dans la mesure où on a une histoire à raconter. Il faut faire rêver les consommateurs. Et quand je raconte mon aventure, c'est comme si je partageais ce rêve avec mes clients. »

Michèle Trévoux

## Sa plus grande surprise

« Il faut avoir la capacité de travailler dans la durée et tout le temps, 24 heures sur 24. Il faut soutenir nos produits, aller dans les salons, faire déguster, rencontrer les clients, arriver à convaincre... Cela demande beaucoup d'énergie. Lorsque j'ai décidé de devenir vigneron, je ne pensais pas être autant accaparé. Le plus compliqué n'est pas d'être à la vigne, c'est d'être sur tous les fronts. Pour réussir, il faut payer de sa personne et ne pas être économe de son temps. »

net sauvignon et fer servadou) écoulée en grandes surfaces et à l'export. Avec Le clos de l'Adret, un rouge issu de quatre cépages (cot, abouriou, merlot et cabernet sauvignon), il attaque les cavistes et la restauration. Idem avec Tulipanum, élaboré à partir de vieilles vignes de merlot et d'abouriou. Quant au rouge Les cépages oubliés, un 100 % abouriou, il est destiné à la vente directe et à l'export.

Pour faire connaître ses vins, il occupe le terrain. Il assure pas moins de cinquante animations par an en grandes sur-

faces ou chez les cavistes. Aujourd'hui, le domaine Gilbert Bonnet, à Marmande, écoule 850 hl, soit 90 000 bouteilles et un millier de Bag-in-box. Il réalise 20 % de ses ventes à l'export.

En mai dernier, Gilbert Bonnet s'est doté d'un nouveau chai en rapatriant les activités de stockage, de vinification et de matériel de vendange sur un même lieu pour 250 000 euros. Il a créé une salle de dégustation. Histoire d'être en phase avec une clientèle qui vient chercher un terroir.

Colette Goinère



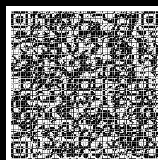
# FRAYSSINET



## LA GARANTIE SANS M.I.A.T.E

M.I.A.T.E = Matière d'Intérêt Agronomique, issue du Traitement des Eaux (boues urbaines) pouvant contenir des complexes organiques de synthèse de micropolluants (phtalates, PBDE, HAP, hormones, antibiotiques, métaux lourds, CMR,...) sans traçabilité d'innocuité possible.

**97%\* de nos clients souhaitent l'application du principe de précaution pour une agriculture durable. (\*enquête nationale)**



Entreprise française  
depuis 1870

[www.groupe-frayssinet.fr](http://www.groupe-frayssinet.fr)