

alaurie, le vin est une culture. Camille, 24 ans, diplômée
sentante de la 10^e génération.

Une fille, la même passion

ernet franc, Syrah, Mar-
uvignon, Chardonnay,
t de vieux Grenaches, lui
mis d'entamer dès 1984
ion sur la mise en œuvre
itique bouteille. Début
flexion autour des Vins
l'Oc est lancée et Jean-
alaurie fait partie des

il lance les premiers
Syrah et Merlot. Alors
de la Sica du Littoral
secrétaire général de la
des caves particulières
il développe avec les
gnerons indépendants
gie commerciale autour
eille. C'est d'abord vers
ix cavistes et l'export,
ment vers l'Europe du
ils se tournent car, dit
les Lalaurie : "Les vins
étaient alors peu connus

Notre objectif visait à
nos ventes sur des petits
L'autre grande évolu-
roduite avec les assem-
La rencontre avec Sacha
été déterminante pour
matière d'assemblage,
s beaucoup avancé grâce
à nous a ouvert de nou-
vons commerciaux."

une stratégie exclusiv-
ée sur des vins de cépa-
rcialisés en Vins de Pays
Charles Lalaurie a élar-
me en introduisant les
mblage vendus en vins
zone locale. Et depuis
le Domaine Lalaurie a
ib, qui est en constante

n.
un potentiel moyen de
200 hl, la bouteille a
jusqu'à 230 000 cols ;
nt commercialisé via le

la carte de visite du
15qu'en 2007, où Camil-
arrivée.

segmenter



Camille et Jean-Charles Lalaurie partagent une même passion, le vin.

prise familiale en tant que salariée
de la SCEA. Forte d'une expérience
de terrain qui l'a conduit à tra-
vailler dans des caves coopératives
languedociennes mais aussi dans
des wineries australienne et néo-
zélandaise, elle a choisi d'aller au
bout de sa passion, "faire son vin".
Déjà très impliquée dans la cave,
où elle a introduit depuis deux à
trois ans de nouvelles pratiques de
vinification, elle œuvre à élaborer
de nouveaux types de vins. "Mon
objectif est d'enrichir notre gamme
de vins et de la segmenter en fon-
ction des marchés. Pour cela, nos
efforts doivent d'une part se porter
sur la sélection parcellaire et d'autre
part sur la vinification", explique-t-
elle.

C'est sur ce schéma que s'appuie la
nouvelle stratégie qu'elle entend
développer sur le domaine. Et son
père de compléter : "Camille est
aujourd'hui le capitaine du bateau.
J'ai l'expérience pour la guider mais
je fais confiance à ses compétences
et à sa passion. On retrouve déjà
dans les vins de Camille beaucoup
plus de finesse."

L'autre évolution concerne la stra-
tégie commerciale qui actuelle-
ment repose sur une gamme de dix

Camille, actuellement étudiante en
gestion-commerce. Salons, foires
aux vins, ventes au caveau, site
internet créé il y a déjà sept ans,
ont permis de développer le mar-
ché français. Actuellement, les
ventes de bouteilles s'équilibrent
entre la France et l'export. "Pour
les années à venir, nous allons bien
sûr maintenir nos efforts sur l'ex-
port mais nous voulons gagner de
nouvelles parts de marché en Fran-
ce en ciblant une clientèle particu-
lière. C'est sur ce créneau que nous
voulons nous situer car c'est le seg-
ment le plus rémunérateur",
explique Camille. Car, du haut de
ses 24 ans, elle a la tête sur les
épaules : "dans le vin, c'est plus de
la culture qu'une boisson que l'on
vend. L'intérêt de cibler une clientè-
le particulière permet d'expliquer
nos vins, de faire passer des mes-
sages, des sensations. Ce qui se tra-
duit au final par une meilleure valo-
risation économique. En contrepar-
tie, cela exige une qualité irrépro-
chable de nos vins", termine-t-elle.
Camille est un mélange de passion
et de bon sens qui d'ores et déjà
pense nouveaux investissements
pour la cave...
Finalement, à la question "est-il

enbref

Concours national des Vins de Pays

Les inscriptions pour participer au
5^e Concours national des Vins de Pays,
organisé par l'Anivit, seront closes le
25 février.

Le concours a lieu les 19 et 20 mars à
Paris, sous l'égide de l'Union des oen-
ologues de France.

L'édition 2007, avec 1 336 échantillons de
vins de pays présentés dans les millé-
simes 2005 et 2006, aura consacré
398 vins dans les trois couleurs.

Le concours, qui encourage la qualité et la
diversité des vins de pays, est ouvert en
2008 à tous les vins de pays agréés et pro-
duits en France dans les millésimes 2006
et 2007.

Les vins seront classés dans les deux
grandes catégories suivantes :

Les vins d'assemblage, qu'ils appartiennent
à des dénominations départemen-
tales, de zones locales ou de régions. Ils
constituent une seule et même catégorie.

Les vins de cépages, classés par cépage.

À l'issue de cette épreuve, les lauréats
recevront un diplôme ainsi qu'un macaron
sur la distinction qui pourra être reproduit
sur les bouteilles ou tous supports permet-
tant de promouvoir les vins ayant obtenu
des médailles, celles-ci étant l'un des
gages de reconnaissance de la qualité des
vins par les consommateurs.

Pour plus de renseignements : Anivit, tél.
01 47 03 45 44.

Antys : des antioxydants naturels pour la vigne

Le groupe Frayssinet développe depuis
deux ans un antioxydant naturel en appli-
cation foliaire sur vigne, Antys.

Ce produit est issu d'un programme de
recherche en association avec des Univer-
sités scientifiques, le Cirad et des Centres
d'expérimentation, pour caractériser de
nouvelles molécules naturelles issues des
matières végétales.

La molécule Antys est un ortho-diphénol,
de la famille des polyphénols. Son appli-
cation par voie foliaire, dit le fabricant,
améliore la résistance des cultures en
situation de stress, de carence et apporte
"une amélioration de la qualité des ven-
dangés".

Étiquetage

Le vin échappe à la généralisation de l'éti-
quetage nutritionnel... Étiquetage nutri-