

côteGers
G a s c o g n e

Hors-série n°1 - 2019 Décembre 2019

magazine offert

Si le
Gascogne
m'était
conté...

40

vignerons racontent
ans de Côtes de Gascogne

LE BONHEUR EST DANS LA VIGNE

HAPPINESS IS IN THE VINEYARD



édito

L'épopée du Gascogne

The Côtes de Gascogne saga

This is the story of winegrowers who decided to take their future into their own hands at the end of the 70's. This was the time when native grape varieties in Gascony were used essentially for distillation. Back then, no-one imagined that the subjects of Her Gracious Majesty would passionately fall in love with the Colombard and Ugni Blanc from Gascony. Even on nights of full moon, when everything seems possible and the Blanche eau-de-vie warms up the souls of those who taste it.

This is however exactly what happened, and it happened very quickly. Within a few years, the entire vineyard in Gascony was restructured. A few Maisons bet on bottled wine and won awards at wine contests, where they were considered as the underdogs.

Very soon, wine lovers from Northern Europe and mostly the UK showed their enthusiasm for the fruity, light and surprising wines from Gascony. The wine only as good as the mates you share it with became the wine to be had at pre-diner apéritif ...and 40 years later it had become one of the white wines everyone is asking for.

It is easy to imagine the rich and colourful story of Côtes de Gascogne wines, officially created in 1979. A story written by men and women, with their own personal stories and lives, as well as a story written by individual wine domains and group cooperatives. This Special Edition celebrates the past four decades of the white wine. We have knocked on the door of many a wine domain, met many key players, some of which were the pioneers while some are the new generations of wine growers. All work together to write a page of the History of Gascony, its wine and its people, which will form part of the story of the wines from the South West of France.

C'est l'histoire étonnante de vigneronniers qui à la fin des années 70 décidèrent de prendre en main leur avenir. Une époque où, en Gascogne, les vins de cépages autochtones étaient essentiellement promis aux flammes de l'alambic et personne n'osait imaginer, même les soirs de pleine lune lorsque la Blanche réchauffaient les âmes, que des consommateurs de sa Gracieuse Majesté s'arracheraient les colombard et ugni blanc gascons.

C'est pourtant ce qu'il advint. Très vite. En quelques années seulement, le vignoble s'est restructuré, quelques Maisons ont fait le pari de la bouteille, ont raflé à la surprise générale les premiers prix des concours de vins qui ne leurs tendaient pas forcément les bras.

Très vite donc les marchés du nord de l'Europe et particulièrement de Grande-Bretagne se sont enthousiasmés pour le fruité, la légèreté, la surprise des vins de Gascogne. Le vin de copains est devenu celui de l'apéro pour figurer 40 ans plus tard parmi les « blancs » les plus demandés. On l'imagine, cette fabuleuse épopée des vins Côtes de Gascogne officiellement née en 1979, est pétrie d'histoires d'hommes et de femmes, de caves particulières et de coopératives qui ont chacun contribué à écrire ces pages.

Ce magazine hors-série célèbre à sa façon ses quatre décennies. En poussant la porte des propriétés, à la rencontre des acteurs, des précurseurs, des générations actuelles.

Une page d'histoire de la Gascogne, celle de ses vins, celle de ses hommes et qui s'inscrit plus largement dans l'histoire des vins du Sud-Ouest.

Gasconne Côté Gers

vins.tourisme-gers.com



LA FLAMME DE L'ARMAGNAC

OCTOBRE / JANVIER

WWW.ARMAGNAC.FR

Frédéric Alvado

© DR Côtes de Gascogne

40 ans

Gascogne Côté Gers - Hors-série
NUMÉRO SPÉCIAL 40 ANS DES CÔTES DE GASCogne

Gascogne Côté Gers est une publication de Plandecom sarl au capital de 8000 € ; siège social : 1 rue Sainte-Clotilde 32600 L'Isle-Jourdain ; représentant légal : Frédéric Alvado ; associés : F. Alvado, MC. Martet, D. Bankov - Directeur de la publication et Responsable de la rédaction : Frédéric Alvado.

Ont collaboré à ce numéro : Marie-Pascale Boucher, Philippe Campa, Sabine Darré, Elise Dupont, Christophe Dupouy, Marielle Fourcade. Traductions : Alice Murray et Sophie Tasker. Photo couverture © Julien Domec.

Mise en page et coordination : Plandecom.

Imprimé par Litografía Roses SA Espagne. Hors-série n° 1 2019
Numéro Spécial 40 ans Côtes de Gascogne.

Dépôt légal à parution. ISSN 2555-9109. *Tous droits de reproduction réservés. La reproduction, même partielle, des articles, photographies ou illustrations de Gascogne Côté Gers est interdite sans l'accord exprès du responsable de publication.*

Pour joindre la Rédaction, le service Publicité / Partenariat, ou donner votre avis, merci d'envoyer un mail à bonjour@cotegers.fr ou d'écrire à *Gascogne Côté Gers* 1 rue Sainte-Clotilde - 32600 L'Isle-Jourdain. Vous pouvez aussi visiter notre site www.cotegers.fr et nous suivre sur les réseaux sociaux.

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé.
À consommer avec modération

sommaire

Les Tontons précurseurs	6
Les artisans de l'histoire	12
« Se mettre d'accord sur une stratégie » ...	19
« De belles pages à écrire »	22
Les chiffres-clés des Côtes de Gascogne ..	22
« Le Gascogne est une marque sur laquelle il faut capitaliser »	26
Quarante années de passions 40 domaines Côtes de Gascogne	33
Partners in wine	10
Craftsmen of History	16
"Agreeing on a strategy"	21
Beautiful pages still to be written	25
Key figures Côtes de Gascogne	25
"Gascony is a brand on which we must capitalise"	30
Forty years of passion 40 domaines Côtes de Gascogne	33

Textes Philippe Campa

LES TONTONS PRÉCURSEURS

Ils se nomment Gilles Baumann, Francis Dèche, Michel Duffour, Paul Esquiro, Alain Lalanne. De jeunes papys, vigneron indépendants, qui ont connu les premiers pas des Côtes de Gascogne et en ont écrit le prologue. Malicieux et toujours prêts à dégainer de savoureuses anecdotes.

Notre chance ? C'est que nous ne connaissions rien au vin ! Le ton est donné. Signé Francis Dèche, un vigneron qui ne se contenta pas d'apprendre à vinifier mais qui, longtemps, a défendu les couleurs gasconnes à l'INAO (Institut National de l'Origine et de la Qualité). Nous étions habités par l'idée de bien faire, lâche Alain Lalanne (le trublion qui tint tête de longues années à l'État, et au fisc, en réponse à une taxation sur le Floc de Gascogne jugée inacceptable). On ne pensait qu'à bosser, au point que ça a fait pas mal de dégâts dans nos vies de famille.

« Quand je recevais des amis à la maison, j'achetais du vin parce que le mien ne valait rien »

MICHEL DUFFOUR

Michel Duffour, l'homme qui créa dans le Gers la première association des Caves particulières joliment dénommée Club des vigneron de Gascogne, n'est pas en

reste dès lors qu'il faut balancer la bonne formule : *quand je recevais des amis à la maison, j'achetais du vin parce que le mien ne valait rien !* Le décor est planté sous le regard des deux autres compères : Paul Esquiro, celui par qui les vins rouges de Montestruc sont devenus Côtes de Gascogne et Gilles Baumann dont la discrétion n'a d'égale que sa virtuosité exprimée dans son chai de Cassagnoles. Les boutades se taisent. Place à leur histoire. Au contexte. Pour cela, une plongée au début des années 70 s'impose. *Le vignoble armagnacais se portait mal*, assène Alain Lalanne. *On venait de nous faire planter des centaines d'hectares d'ugni blanc pour répondre à la demande venue d'Allemagne. Outre-Rhin on expédiait du Viné, un vin enrichi d'armagnac. Il fallait planter pour la distillation*, poursuit Michel Duffour. *Entre 1/3 et la moitié de nos vins blancs (en comptant le Viné) étaient distillés.*

Et puis, patatras. Les ventes d'armagnac chutent brutalement au milieu des années

70 et les primes à l'arrachage succèdent à la course à la plantation. *Beaucoup se sont laissés tenter*, maugrée Francis Dèche. *D'ailleurs, à cette époque, le vignoble gascon est passé de 40 000 à 20 000 hectares. Beaucoup ont choisi les céréales, et le maïs là où l'eau était présente.*

« Notre chance ? C'est que nous ne connaissions rien au vin ! »

FRANCIS DÉCHE

Alain Lalanne se souvient du marché du jeudi à Éauze où le vin se vendait une misère. L'Armagnac faisait grise mine alors qu'à l'Est du département, du côté de Montestruc, se levait un soleil bien rouge. Comme la couleur des vins de Paul Esquiro qui, le 14 mars 1974, le jour de la naissance de son fils, a gagné une belle bataille. *Ce jour-là était porté sur les fonds baptismaux le syndicat des producteurs de vins de la région de Fleurance. Un représentant de l'ONIVINS nous lançait fièrement que désormais nous pourrions*



Gilles Baumann, Francis Dèche, Alain Lalanne, Michel Duffour, Paul Esquiro

faire « des vins côtes du Gers ». Cette dénomination nous paraissait restrictive comme pouvait l'être tout autant celle des côtes de Montestruc. Après de beaux échanges nous obtenions la dénomination vins des Côtes de Gascogne.

Et ainsi Paul Esquiro et son frère ont mis en bouteille les premiers vins rouges Côtes de Gascogne, bientôt suivis par Patrick Aurin du domaine d'Aula à Condom. Administrativement les Côtes de Gascogne étaient nées en Lomagne avec des coups de pouce de l'étoile André Daguin ou du visionnaire Maurice Mességué qui faisait entrer les vins des frères Esquiro chez Fauchon.

« Nous étions habités par l'idée de bien faire »

ALAIN LALANNE

Pendant ce temps, du côté des vins blancs, beaucoup se lamentaient. Les Français ne buvaient plus de vin, les blancs de Gascogne n'avaient pas le niveau. Alors on s'est pris en main, s'exalte Alain Lalanne. On était jeunes, passionnés, on y croyait. Nous avions l'obsession de bien faire. On voulait tout casser, ponctue Michel Duffour. Sous l'impulsion de la Chambre d'agriculture et de ses satellites, des dizaines de techniciens¹ et œnologues, sont descendus sur le terrain. Nous organisons des réunions d'information dans toutes les communes. Nous allions aussi apprendre en Bordelais, dans le Muscadet, en Nouvelle-Zélande, se souvient Francis Dèche.

Une extraordinaire soif de comprendre, de s'initier, mais aussi, sans vraiment s'en rendre compte à l'époque, de sauver un vignoble à la traîne, animait ces pionniers. Si on veut s'en sortir il faut faire du vin de qualité, clamaient-ils dans les réunions publiques, vite relayés sur le terrain par les techniciens missionnaires.

Des fonds d'État en dotation humaine et technique permettent ce grand virage. Et en 1979, le 15 mai, le syndicat de défense des producteurs de vins de pays des Côtes de Gascogne est créé. Histoire de structurer, d'organiser mais aussi de contrôler la production.

À dire vrai, nos Tontons précurseurs ne gardent pas cette date de mai 79 en mémoire. En revanche, ils n'ont rien oublié des relations entre la coopération et les Caves particulières. Aujourd'hui, tout se passe très bien, sourit Michel Duffour,

mais à l'époque la rivalité était forte. On sentait bien une volonté de fédérer comme cela avait été fait pour les vins de Saint-Mont, ajoute Alain Lalanne. Et puis la qualité des vins des Particuliers commençait à interpeller, note Gilles Baumann. La synthèse revient à Francis Dèche : Nous avons bousculé la coopé en l'amenant vers la qualité. Le premier concours des vins blancs organisé en 1980 à Éauze a été un détonateur et a fait venir à nous les acheteurs.

Cette période de tension, Alain Lalanne l'illustre aussi : En 1978 j'avais planté des sauvignon et du gros manseng. J'apportais tout mon vin à la cave d'Eauze mais je m'étais gardé une cuve... la meilleure. Et je commençais à vendre quelques bouteilles, un vin nommé Véronique, comme la passe taurine. Je le vendais à mes amis du club taurin vicois. Cela n'a pas plu à la cave qui a vite imposé la règle du « tout apport ou rien ». Pour moi ce fut rien. Nos colombard étaient étonnants, pour peu qu'on les travaille un peu lâche Francis Dèche. En tout cas, plein d'espoir pour nous, ajoute Alain Lalanne.

« La qualité des vins des Particuliers commençait à interpeller »

GILLES BAUMANN

C'est ainsi qu'au début des années 80 le vignoble de Gascogne s'est emballé. Grâce aux fonds obtenus, avec le concours des techniciens, les vins ont rapidement progressé jusqu'à attirer les papilles d'un marché anglais très vite amoureux des blancs de Gascogne. Gilles Bauman est un des premiers à mettre en bouteilles aspirés que nous étions par les Britanniques qui voulaient toujours plus de blancs. À notre grande surprise les yeux des acheteurs anglais pétillaient et les commandes, d'une fois sur l'autre, étaient au moins doublées. Alain Lalanne et Michel Duffour lui emboîtent le pas. Désormais tout va très vite. D'autres vigneronnes entrent dans la danse. À l'instar du domaine du Tariquet. Maïté Grassa court les salons pour faire déguster les premiers ugni blanc et colombard. D'autres vigneronnes entrent dans cette aventure alors que l'Association des Vins du Sud-Ouest donne elle aussi un coup de main aux Gascons à grands coups d'aides à la promotion.

Ainsi était née une formidable histoire, celle des Côtes de Gascogne inexistantes au début des années 70 et déjà stars en Angleterre dix ans plus tard. Pour autant la progression a été raisonnée au cours des années 80 et la mise en bouteilles (avec plus de 100 vigneronnes concernés aujourd'hui) n'a explosé qu'au début des années 90. Parce que le prix du vin en vrac a été longtemps soutenu et l'est toujours, détaille Alain Lalanne.

Quarante ans plus tard, les précurseurs ne tirent en aucun cas gloriole de ce passé. Et trouvent, à leur manière, des explications à cette formidable réussite. Finalement nous avons la chance d'avoir les meilleurs cépages et nous avons fait le job, s'amuse Michel Duffour. Pour Francis Dèche la « coca-colarisaiton » n'a pas eu lieu. Certains voulaient standardiser nos vins mais ils ont changé le fusil d'épaule. Quant à nous, nous avons planté d'autres cépages et ainsi répondu aux attentes des clients.

« Après de beaux échanges nous obtenions la dénomination vins des Côtes de Gascogne »

PAUL ESQUIRO

Pour Gilles Baumann, le fait d'être resté en vins de pays, malgré quelques tentations (de regarder vers l'AOC à une époque) est ce qui nous est arrivé de mieux. Et Paul Esquiro d'enfoncer le propos : le client ne cherche plus à savoir d'où vient un vin, s'il le trouve bon, il est bon !

Avec Alain Lalanne se ponctue sans doute – très provisoirement – cette histoire : Parce que nous étions dans une situation défavorable au départ nous avons réussi. Nous sommes en perpétuelle évolution, à l'instar de ce que réalisent les générations actuelles. Parce que nous avons toujours envie de faire mieux que l'année précédente.

1. Michel Jorieux et Jacques Vernhes ont joué un rôle important, lire par ailleurs

Créations originales



Vivez le Gers, Tentez l'original!

Des séjours insolites en Pays d'Armagnac pour vivre le Gers autrement !

Les Offices de Tourisme du Pays d'Armagnac vous proposent des séjours packagés « clés en main », combinant rencontres privilégiées et expériences inédites.

Une immersion au cœur du festival Tempo Latino, les courses automobiles de Nogaro, une pause pour prendre soin de soi, un cours de cuisine et des dégustations... autant de Créations Originales imaginées pour vous !

A deux heures de Toulouse et de Bordeaux, au cœur du Gers, en couple ou en tribu, les trésors du Pays d'Armagnac s'offrent à vous le temps de week-ends mêlant patrimoine, gastronomie, expérience insolite, bien-être et break nature.



Nos idées séjours à réserver !

Plongez dans les eaux essentielles

Vivez une expérience insolite autour des eaux de Gascogne, où le voyage compte plus que la destination. Séjour 2 jours et 1 nuit à partir de 325€ par personne, de mars à novembre.

Contact : Hélène Nasarre
Office de Tourisme et du Thermalisme
du Grand Armagnac
05 62 09 85 62
developpement@grand-armagnac.com

Sensations fortes à Nogaro

Vibrez au cœur des courses automobiles sur le Circuit Paul Armagnac, en mode VIP au centre de l'action lors des Coupes de Pâques (11,12 et 13 avril 2020). Séjour 3 jours et 2 nuits à partir de 385€ par personne.

Contact : Géraldine Grosjean
Office de Tourisme de Nogaro
05 62 09 13 30
g.grosjean@nogaro-tourisme.fr

Séjour « Tempo Latino »

Au cœur du Gers, à Vic-Fezensac, venez vivre le 1^{er} festival européen de musique latine. Séjour 3 jours et 3 nuits à partir de 270€ par personne.

Contact : Elodie Pilati
Office de Tourisme d'Artagnan en Fezensac
05 62 06 34 90
info@otaf32.com

Le Gers Gourmand «fait-maison»

Initiez-vous à l'esprit gourmet, dégustez nos produits locaux, et participez à des ateliers de cuisine gersoise. Séjour 2 jours et 1 nuit à partir de 233€ par personne.

Contact : Alexandra Blanc
Office de Tourisme de la Ténarèze
05 62 28 00 80
promotion@tourisme-condom.com



Partners in wine

Their names are Gilles Baumann, Francis Dèche, Michel Duffour, Paul Esquiro and Alain Lalanne. Young granddads who were there when Côtes de Gascogne wines took their first steps. You could say that they wrote the foreword of the wines' story. Always mischievous, they are ready to "shoot" a bullet of their delicious anecdotes.

Were we lucky? It is only because we knew nothing about wine! The tone is set. Francis Dèche is a winemaker who did not stop at vinification but, for a long time, flew the Gascony flag at the National Inter-professional Office for Wines. *We were passionate about doing well*, explains Alain Lalanne. Alain the troublemaker: for years he stood up to the French State and the tax authorities in response to the taxes imposed on the Floc de Gascogne that were considered unacceptable. *All we thought about was work, work, work, to the point that it affected our family lives.*

"When I invited friends, I always had to buy wine because mine was worthless!"
Michel Duffour

Michel Duffour, the man who created the first wine cellar association in the Gers – with the lovely name of "The Gascony Wine Growers' Club" – often comes up with a punch line: *when I invited friends, I always had to buy wine because mine was worthless!* The stage is set, under the gaze of two other sidekicks:

Paul Esquiro, who had Montestruc red wines changed to Côtes de Gascogne, and Gilles Baumann whose discretion is matched only by the virtuosity he displays in his Cassagnoles wine cellar.

The antics die down. And the story takes over. The context. And to do so, one has to dive into the early 1970s. *The wine business was not doing so well in our Armagnac region*, strikes out Alain Lalanne. *We had just been asked to plant hundreds of hectares of Ugni Blanc in response to the demand coming from Germany. We used to export Viné, an Armagnac-enhanced wine, to the other side of the Rhine.*

We had to plant for distillation purposes, continues Michel Duffour. *Between 1/3 and half of our white wines (including Viné) were distilled. And suddenly, crash, bang! Armagnac sales plummeted dramatically in the middle of the 1970s. Grants to uproot crops took over the planting race. A lot of people succumbed to the temptation*, grumbles Francis Dèche. *Besides, at that time, the Gascony vineyard went from 40,000 to 20,000 hectares. Many chose to plant cereals and corn in fields where water was not a problem.*

Alain Lalanne remembers the Thursday morning markets in Éauze where wine was sold for a pittance. Armagnac was glum and grey, while in the East, close to Montestruc, a bright red colour was starting to beam. The same colour as Paul Esquiro's wines. Paul Esquiro who, on the 14th March 1974, the day his son was born, won a great battle. *It was on that day we created the Fleurance wine producers' union. A representative of the National Inter-professional Office for Wines was proud to announce that we could start producing "Côtes du Gers" wines. This denomination seemed restrictive, as was the Côtes de Montestruc denomination. After some very interesting discussions, we managed to obtain the Côtes de Gascogne wine denomination instead.*

"Were we lucky? It is only because we knew nothing about wine"
Francis Dèche

As a result, Paul Esquiro and his brother bottled the first Côtes de Gascogne red wines, soon to be followed by Patrick Aurin of the Aula domain in Condom. Côtes de Gascogne was administratively born in Lomagne with the help of the Michelin-starred chef André Daguin as well as the visionary Maurice Mességué who opened the doors of Fauchon (French version of Fortnum & Mason) to the Esquiro Brothers' wines.

Things were not so bright on the white wine side. The French were not drinking wine at the time, or the white wines from Gascony were not good enough. *We took things into our own hands*, explains Alain Lalanne with passion. *We were young, we were passionate, we were believers. We were obsessed by doing well. We wanted to break the pattern*, adds Michel Duffour. Under the impulse of the Chamber of Agriculture and its satellite organisations, dozens of technicians¹ and oenologists went to meet producers and customers. *We kept holding meetings in all the villages. We also travelled to Bordeaux, to Muscadet in the Loire Valley, and as far as New Zealand to learn*, remembers Francis Dèche.

The pioneers were driven by an extraordinary thirst for understanding and discovering, but also, without really realising it at the time, for saving a fading vineyard. *If we want to pull through, we have to produce quality wine*, they would proclaim in public meetings. Their message was quick to be relayed on the field by missionary technicians.

They received human and technical resources to make this great transition possible. On 15

May 1979, the Trade Union of Defence of the Côtes de Gascogne Wine Producers was born. The idea was to structure and organise (but perhaps also take control?) of the sector.

To tell the truth, our *partners in wine* don't really keep the "May 79" date in mind. However, they have not forgotten the relationships between the Cooperative and the independent wine merchants. *Today, everything is fine*, smiles Michel Duffour, *but at the time it was a lot of competition. We could feel the trend towards a federation of wine producers, as it had previously been done for the Saint-Mont wines*, adds Alain Lalanne. *And at the same time the quality of the wines produced by individual wine growers was starting to get noticed*, note Gilles Baumann. The task of summing everything up fell on the lap of Francis Dèche: *We challenged the Cooperative by pushing for quality. The first white wines contest organized in 1980 in Éauze was a trigger and drew buyers' attention.*

"We were passionate about doing well"
Alain Lalanne

Of the "tension time", Alain Lalanne likes to say: *In 1978 I had planted Sauvignon and Gros Manseng. I used to bring all my wine to the Éauze cooperative cellar, but I had kept a tank for myself...the best one. And I began selling a few bottles here and there. It was a wine I called Véronique, as a reference to a bullfighting figure. I would sell it to my friends from the Vic-Fézensac bullfighting club. That did not go down too well with the Cooperative that quickly imposed a "everything or nothing" rule. And for me, it became nothing drops Francis Dèche. Our Colombar wines were rather amazing, provided we could do a bit more work on them. In any case, this meant hope for us*, adds Alain Lalanne.

"After some very interesting discussions, we managed to obtain the Côtes de Gascogne wine denomination."
Paul Esquiro

And that's how, at the start of the 1980s, the Gascony vineyard sector took off. Thanks to the extra funds and the technicians' help, the quality of wines quickly improved. This was the start of a love affair between the English and Gascony white wines. Gilles Bauman was one of the first to bottle his wine, *sucked in by the English who wanted more and more white wine. To our great surprise, our English buyers*

had sparkles in their eyes and their orders were at least doubled from one time to the next. Alain Lalanne and Michel Duffour followed suit.

Things moved very fast. And other winemakers joined the party. Like the Domaine de Tarquet. Maité Grassa was going from one trade fair to the other presenting the first Ugni Blanc and Colombar. Other winemakers got involved while the Wines of the Southwest Association was also helping out the people from Gascony by covering product promotion costs.

And that was the start of a wonderful adventure: Côtes de Gascogne was non-existent in the 1970s and a star in England ten years later. Growth in sales was steady in the 1980s and bottling (with over 100 winegrowers concerned to this day) only started to explode at the start of the 1990s. *Because the price of bulk wine was long sustained and still is today*, explains Alain Lalanne.

Forty years later, the pioneers claim no credit for the achievements. In their own words, they find ways to explain this success. *In reality, we were lucky to have the best grape varieties and we just did what we had to do*, jokes Michel Duffour. For Francis Dèche *our wines were not turned into "fast wines". Some people wanted for them to be standardised, but they changed their minds. And as for us, we planted other grape varieties and, as a result, met our clients' expectations.*

"The quality of the wines made by individual wine growers was starting to get noticed"
Gilles Baumann

For Gilles Baumann, keeping the "vins de pays" denomination despite temptation is the best that could have happened to us (AOC was talked about at some point). And Paul Esquiro reiterates: *the customer is no longer interested in knowing where the wine is from, if he thinks it's good, then it's good!*

Alain Lalanne finishes the story – for now: *It's because we were in an adverse situation to begin with that we succeeded. We are constantly evolving, like today's generations. Because we always want to do better than the previous year.*

Ph. C.

¹ Michel Jorieux and Jacques Vernhes played an important role, read further in this magazine

TÉMOIGNAGES

Textes Philippe Campa

LES ARTISANS DE L'HISTOIRE

Producteurs, œnologues, techniciens, membres engagés au sein de la coopération..., ils ont écrit quelques-unes des pages de l'aventure des Côtes de Gascogne. Ils racontent et témoignent de ces quarante années d'histoire.

« Des œnologues se sont installés après 79 »

MICHEL JORIEUX

Il est peu d'écrire que l'histoire des Côtes de Gascogne a marqué la vie professionnelle de Michel Jorieux. Jeune œnologue, ingénieur de l'ENSAT (Toulouse) fraîchement diplômé, il n'a rien oublié de son arrivée à la Chambre d'agriculture en tant qu'animateur viticole, à la fin des années 70. En pleine crise de l'armagnac, alors que les vins de distillation ne se vendaient pas, que les primes d'arrachage connaissaient un énorme succès (on a perdu à cette époque près de la moitié du vignoble), il fallait faire quelque chose face à cette saignée.

Certes nous élaborions du Floc de Gascogne depuis 1976, raconte le technicien, mais cela ne suffisait pas pour des vigneron qui ne faisaient que du vin de distillation. Alors Michel Jorieux a fait partie de ceux qui ont travaillé à l'amélioration des vins mais aussi à la mise en place de la restructuration du vignoble, à partir de 1980, avec des aides énormes à la clé. Une association de restructuration a vu le jour par canton. Nous avons surtout de l'ugni blanc, de la folle blanche, du baco et quelques hectares de colombar. Nous avons développé ce dernier et amélioré l'encépagement en plantant des sauvignon et chardonnay, des merlot et cabernets pour des vins rouges de belle qualité plutôt dans le Condamois.

Et il a fallu apprendre à vinifier, sourit Michel Jorieux. Des programmes d'amélioration vini-

cole pour faire progresser la qualité des vins blancs ont été mis en place grâce au Groupement de développement agricole (GDA) et les CETA. À chaque structure était associé un œnologue. Rien qu'en 1979 j'en ai embauché huit. Un travail d'amélioration qui est passé aussi par de nombreux voyages d'études dans d'autres vignobles, par l'acquisition de matériels.

Petit à petit nous avons élaboré des vins bien meilleurs, poursuit l'œnologue. Mais les gens ne les connaissaient pas. Alors nous avons créé le concours des vins blancs de Gascogne... C'était il y a 39 ans ! La suite, on la connaît. Le succès des vins de Gascogne a été rapide et le paysage viticole gersois a évolué, il s'est structuré. À telle enseigne que beaucoup d'œnologues que nous avons recrutés en 1979 sont restés, se sont installés, commente Michel Jorieux. Ce tissu important d'œnologues, épaulé par le Laboratoire départemental d'Eauze et son directeur Jean Vignau, n'est pas étranger à l'exigence que nous avons eue pour nos vins.

Si parallèlement à cette animation sur le terrain l'œnologue a participé aux travaux du centre de recherches au Domaine de Mons, s'il a longtemps été « Le » technicien du Floc de Gascogne, il fait partie de ceux qui ont porté sur les fonds baptismaux les Côtes de Gascogne et contribué à son développement.



© Michel Carossio

« Nous avons tous grandi ensemble »

JACQUES VERNHES

Lorsqu'il s'est installé dans le Gers en 1976 pour y élever des moutons, le jeune toulousain Jacques Vernhes, qui venait d'achever des études de sciences naturelles et d'œnologie, ne pouvait imaginer ce que serait sa vie professionnelle. Même si sa passion pour le vin et ses cinq hectares de vigne auraient pu lui mettre la puce à l'oreille... Pourtant, en 1979, lorsque la Chambre d'agriculture et Michel Jorieux cherchent des œnologues stagiaires, il est un des premiers à lever le doigt. Nous étions tout-terrain, il fallait tout faire. Parce que jusqu'alors les vigneron ne vinifiaient que pour l'alambic, sourit-il. Une époque où résonnait un refrain sarcastique, notamment du côté du Bordelais, qui disait à peu près ceci, ah bon ? On fait du vin dans le Gers ?

Jusqu'en 1981 Jacques Vernhes est fidèle à la Chambre d'agriculture. Puis il commence à proposer des conseils dans les propriétés, se lance dans l'analyse œnologique et crée enfin son laboratoire dans l'ancienne cave coopérative de Gondrin. C'est vrai, plaisante-t-il, mon activité est née avec les Côtes de Gascogne.

Des débuts de l'aventure, il n'oublie pas les problèmes de fin de fermentation, sur lesquels il a beaucoup travaillé, notamment auprès de ses collègues de l'association des œnologues de France. Une époque où les fournisseurs et les techniciens nous transmettaient des infos. Une sorte de civilisation du colportage qui nous a fait progresser. C'était la débrouille car les viticulteurs n'avaient pas les moyens d'investir dans du matériel.

Le technicien qu'est Jacques Vernhes témoigne aussi de l'avancée spectaculaire que nous avons vécue au début des années 80. On a rapidement maîtrisé les températures, on faisait un vin de belle qualité, les coopératives achetaient. Et les Anglais, les Hollandais commençaient à apprécier nos vins. Un développement qui s'est traduit, pour l'œnologue, par l'achat d'une chaîne d'embouteillage mobile. Finalement, nous avons tous grandi ensemble. Sur l'évolution des Côtes de Gascogne et leur succès, Jacques Vernhes avance une analyse partagée par d'autres acteurs de sa génération : longtemps notre région a été méconnue, du coup la concurrence nous a laissés tranquilles. Nous avons progressé alors que les « blancs » passaient d'un vin à boire sur le poisson à un vin plaisir, à déguster entre ami, à l'apéro, un vin que l'on demande dans un bar à vins. Désormais, on le consomme comme les Anglais, à l'envie. Et ces vins blancs plaisent beaucoup aux jeunes.

Quant à la santé économique des Côtes de Gascogne, là encore la situation a beaucoup évolué pour l'œnologue de la première heure qui estime qu'aujourd'hui, on peut supporter une année de mauvaise récolte, ce qui n'était pas le cas il y a dix ans. Une aventure d'hommes et de femmes qui ont marqué Jacques Vernhes. Nous n'étions pas une bande de copains, mais pas loin, lâche-t-il joliment.

« 20 000 hectares de vignes restructurés »

ALAIN FAGET

Emblématique président de l'association de restructuration du vignoble durant près de 38 ans, Alain Faget garde de ce *long cheminement*, le sentiment du travail accompli. *Globalement nous pouvons dire que nous avons fait du bon travail. En quarante ans nous avons restructuré 20 000 hectares de vignes, soit l'équivalent de la surface actuelle du vignoble.*

Pour le président Faget, les vigneron ont compris le sens de cette restructuration indispensable à la qualité de nos vins mais aussi nécessaire pour répondre aux goûts des consommateurs. *C'est pourquoi nous avons pu restructurer avec une réelle continuité.*

Alain Faget ne cache pas qu'au début des années 80, la question de la restructuration était vitale. Et au-delà, il estime qu'il était nécessaire de se positionner par rapport à ce qu'allait devenir le marché. *Les Anglo-saxons nous ont aiguillés en réclamant des vins faciles à boire et d'un degré peu élevé.*

Une tendance qui s'est confirmée lors des décennies suivantes et qui laisse penser à l'ancien président de la restructuration du vignoble que les précurseurs des années 80 ont été quelque peu visionnaires. Concernant le vignoble, Alain Faget note que depuis quelques années la tendance est à la recherche de cépages résistants et soutient le travail engagé avec l'INRA et l'IFV sur la création de cépages résistants en descendance des cépages emblématiques, Colombard, Gros Manseng et Tannat

Toujours attentif à l'évolution du vignoble et du développement des Côtes de Gascogne il prône la production de vins toujours aromatiques et fidèles à la typicité du terroir pour continuer à se battre sur un marché mondial certes difficile mais dans lequel le Gascogne a toute sa place.

© Michel Carossio



« Je suis impressionné par cette réussite »

ANDRÉ DUBOSC

C'est un formidable développement, une reconnaissance extraordinaire, commente André Dubosc qui fit partie, pour le compte des coopératives de Plaimont, des bâtisseurs des Côtes de Gascogne. Avec la malice qui le caractérise aussi, il lance aujourd'hui : *aurions-nous encore beaucoup de vignes en Gascogne s'il n'y avait pas eu cette heureuse initiative ?*

De cette aventure, il veut rappeler quelques noms. Comme celui de Guy Lavignac (chef de centre de l'ONIVIT devenu ONIVINS puis FRANCEAGRIMER) qui dès 1973 faisait le tour de tout le Gers pour créer une appellation. Ou encore celui d'Olivier Desbarrats, alors président (entre autres) de la cave coopérative de Condom, qui milita, avec son directeur Pierre Roseau, pour la création des vins des coteaux de Gascogne, nom déjà pris par les fournisseurs d'eau... s'amuse André Dubosc.

Il pointe également la création du syndicat en 1979 autour de huit coopératives et une poignée de vigneron indépendants, sous l'impulsion de celui qui allait devenir son premier président, Jean-Louis Carrère.

Aujourd'hui, et avec quatre décennies de recul, André Dubosc dit se réjouir de la reconnaissance obtenue par les Côtes de Gascogne qui ne sont plus considérés comme un vin technologique mais dont les racines sont mises en avant.

Pour lui, le développement doit se faire avec cette posture de vin agréable, dans l'air du temps. Car les Côtes de Gascogne ne sont pas un produit à la mode, ils sont la vie. Ils correspondent à une demande, comme celle que nous avons connue il y a quarante ans avec les pays anglo-saxons.

« J'ai un petit vin blanc à vendre »

MAÏTÉ GRASSA

L'émotion est vive derrière chacun des mots de Maïté Grassa quand elle évoque le début des années 80. À cette époque nous vendions de l'armagnac et lorsque nous sommes arrivés à Montpellier avec nos échantillons pour participer au concours des vins de table, avec notre millésime 1982, on n'en menait pas large. Verdict : médaille d'or avec félicitations du jury pour le blanc de Tariquet. Ce fut une joie immense, raconte Maïté Grassa. Vous imaginez ? Un 100 % ugni blanc produit au fin fond du Gers...

De 1982 à 1985, toujours à Montpellier, le blanc réalisé par Yves Grassa à Éauze rafle toutes les médailles. Sa sœur Maïté, elle, visite toutes les villes de France et pousse les portes. Un peu au hasard. Souvent mon mari Guy m'accompagnait.

Il avait le flair pour s'adresser à des personnes, dans les beaux quartiers, pour se faire recommander le bon caviste, l'épicerie fine à ne pas manquer. Alors je pouvais la porte. Une jeune femme qui entre en disant, « bonjour j'ai un petit vin blanc du Gers à vendre », il fallait y croire, sourit Maïté.

Très vite le succès est au rendez-vous. Grâce à de jolies rencontres, poursuit-elle, comme avec le caviste Lucien Legrand, tout près de la Bourse à Paris. Il m'a ouvert les portes de bistrots branchés, de cavistes connaisseurs qui étaient très en attente de nouveautés. Dans les restaurants parisiens on servait du Mâcon blanc. Nous arrivions avec quelque chose de nouveau. Et je repartais avec des commandes de 120 bouteilles. C'était une période extraordinaire.

Une époque sans portable, où le feeling avait toute sa place et où nous ne pensions pas aux difficultés qui pourraient arriver. Sinon, malgré notre jeune âge nous n'aurions peut-être pas été aussi audacieux... Car une femme dans ce milieu du vin, il y a quarante ans, avec un vin blanc gersois dans ses bagages, ce n'était pas gagné d'avance.

De ce début des années 80, Maïté Grassa garde le souvenir du beau tandem que nous formions avec Yves, lui au chai, moi comme commerciale, alors que lui comme moi nous n'y connaissions rien en vin et en commerce !



Testimonials

Craftsmen of History

Producers, oenologist, technicians, committed members of the Cooperation ... they wrote in the book of the Côtes de Gascogne. They tell the tale of these forty years of History.

“Oenologists set up shop in this area after 1979”

MICHEL JORIEUX

The story of Côtes de Gascogne wines has marked Michel Jorieux's professional life. When he was a young oenologist, after having completed his degree in agricultural engineering at the Institute of Agricultural Studies in Toulouse, he never forgot the time he worked for the Agricultural Chamber as a *wine specialist* at the end of the 70's. *In the midst of the Armagnac crisis, when no-one was buying distillation wines, when the grubbing-up premiums were very effective (almost half of vineyard was lost), something had to be done to stop this bloodbath.*

It is true that we had been making Floc de Gascogne since 1976, the technician explains, but there was not enough income for the wine-growers who were only producing distillation wine. So, Michel Jorieux worked with other winegrowers to improve the wines and also organised the restructuration of the vineyard, as early as 1980, with the help of large public subsidies. A restructuration committee was set up for each county. We mostly had Ugni Blanc, folle blanche, Baco and a few hectares of colombar grape varieties. We increased the quantity of Colombar and improved the mapping of grape varieties by planting Sauvignon and chardonnay, merlot and cabernets for quality red wines in the Condom area.

And then they had to learn how to make and vinify wines, Michel Jorieux smiles. Projects and actions aiming at improving the quality of white wines were created by the Groupement de développement agricole (GDA) and the CETAs. An oenologist worked with each group or committee set up locally. In 1979 alone, I hired 8 of them. In order to improve the quality of the wine, they made several study trips to other winemaking areas, as well as purchased equipment.

Slowly we learnt how to make much better wines, continues the oenologist. But people did not know our wines. So, we came up with the idea of organising the Gascony White Wine Contest... and that was 39 years ago! You know what happened next. Gascogne wines met a lot of success very quickly and the Gers wine area developed in a structured way. So much that a lot of the oenologists we had hired in 1979 ended up staying and set up their own wine domains, Michel Jorieux explains. Given

the fact we had so many oenologists in the area – which were supported by the County Laboratory based in Eauze and its Director Jean Vignau – we imposed high quality requirements to our wines. The oenologist took part in the research studies organised by the research centre based on the Domaine de Mons, as well as becoming THE 'Floc de Gascogne' expert technician. He is one of those who created Côtes de Gascogne and contributed to its growth.

“We all grew up together”

JACQUES VERNHES

When he arrived in the Gers in 1976 to raise sheep, Jacques Vernhes was a young man from Toulouse who had just completed his studies in natural sciences and oenology. He had no idea what his professional life would turn out to be. Even if his passion for wine and his 5 hectare-vineyard could have given him a clue...

In 1979, when the Agricultural Chamber and Michel Jorieux were looking for trainee oenologists, he was one of the first volunteers. *We were all-terrain, and so much was to be done. Until then, winegrowers would grow wine for distillation only, he smiles. This was a time when you could hear sarcastic comments, in particular in Bordeaux, such as: really? people make wine in the Gers?*

Until 1982, Jacques Vernhes carried on working for the Agricultural Chamber. Then, he started offering advice to wine domains, ran oenology testing courses and finally created his own laboratory in the old cellar of the Cooperative based in Gondrin. Jokingly, he adds: *It is true that my business was born at the same time as the Côtes de Gascogne.*

From early on, he had to deal with the technical issues resulting from the end of the fermentation process, on which he worked a lot, in particular with his colleagues from the French Association of Oenologists. *It was a time when suppliers and technicians would share information. A kind of system based on 'door-to-door information sharing', which enabled us to progress in our work. It was a time when you had to be resourceful and inventive as wine-growers could not afford investing in equipment. Jacques Vernhes also testifies of the spectacular progress made at the start of the 80's. We quickly learnt how to control tempera-*



tures, we were making good quality wine that cooperatives were buying. And English and Dutch clients started appreciating our wines. Progress resulted in the purchase of a mobile bottling line. Ultimately, you can say that we all grew up together.

When asked about the Côtes de Gascogne's development and success, Jacques Vernhes offers his views, shared with other players of the same generation: *for a long time our region was not well known, so competition left us in peace. We progressed at a time where 'whites' moved from being a wine you serve with fish dishes to a wine enjoyed and shared with friends, before a meal for the aperitif, a wine you can order in a wine bar. Now we drink white wines like do the English, for pleasure. And young people like these white wines.*

As to the Côtes de Gascogne's economic health, this is where the pioneer oenologist sees the most changes. In his view, *today one can manage a year of bad crop, which was not the case 10 years ago. Men and women who have shared their passion with Jacques Vernhes have made a lasting impression on him. He has one last, nice comment: We were not quite a bunch of friends, but not far from it.*

“I am impressed by this success”

ANDRÉ DUBOSC

It is a formidable development, an amazing recognition, comments André Dubosc who was one of the builders of the Côtes de Gascogne designation, whilst working for Plaimont cooperatives. With his usual cheekiness, he adds: would we still have a lot of vineyards

in Gascony today without this excellent initiative? A few names associated with this venture must be mentioned: Guy Lavignac (head of the ONIVIT then ONIVINS and later FRANCEA-GRIMER) who was touring the Gers to create a wine designation as early as 1973. Olivier Desbarrats, then Chairman (amongst other things) of the wine cooperative in Condom, who campaigned with his manager Pierre Roseau for the creation of the Coteaux de Gascogne, a name already used by water companies... laughs André Dubosc.

He also points out the creation of the union in 1979 through the regrouping 8 cooperatives and a handful of independent winegrowers, *by the man who would become its first President, Jean-Louis Carrère. Today, benefiting from the lessons learnt over the last 4 decades, André Dubosc says that he is so happy to see the recognition earned by Côtes de Gascogne wines, which are not seen as technological wines but are praised for their roots.*

According to him, *growth will come through the stance of pleasurable wine, in the spirit of the moment. It is because Côtes de Gascogne wines are not meant to be fashionable, but are for life. They meet a demand, like the one we experienced forty years ago with English-speaking countries.*

“20,000 hectares of restructured vineyards”

ALAIN FAGET

Alain Faget is an iconic figure. He was the Chairman of the Association for the restructu-

ration of the vineyard for 38 years. Alain keeps from *this long journey* a feeling of accomplishment. *On the whole, we can say that we did a good job. In forty years, we have restructured 20,000 hectares of vineyards, which equals the total surface of the current vineyard.*

According to Chairman Faget, *winegrowers understood the purpose of restructuring their vineyards, which is essential to improve the quality of the wine and also meet customers' tastes. This is why we restructured with a sense of continuity.*

Alain Faget does not hide the fact that in the early 80's, restructuration was vital. And since then it has been necessary to *position our wines as to what the market was going to become. The Anglo-Saxons helped us by asking for wines that were easy to drink and with low alcohol content.*

It is a trend that was confirmed during the following decades and led the former Chairman to think that the pioneers from the 1980's were quite visionary. Turning to the vineyard, Alain Faget notes that in the past few years, the trend has been to find resilient grape varieties. He fully supports the work carried out with the INRA and IFV to create new resilient grape varieties from iconic varieties such as Colombar, Gros Manseng and Tannat.

Always paying attention to the development of the vineyard and the Côtes de Gascogne, he advocates the production of aromatic wines that reflect the specificities of the terroir in order to continue competing on the international market. It may not be a nice and easy market to sell wines on, but Gascony is fully entitled to its place.

“I have a little white wine from the Gers to sell”

MAÏTÉ GRASSA

Emotions are still high when Maïté Grassa recalls the early 80's. *At the time, we were selling Armagnac. When we went to Montpellier with our samples in order to participate in the Table Wine Contest, with our 1982 cuvée, we weren't too confident. Verdict: a Gold Medal with the Jury's compliments for the Tariquet white. Such joy, Maïté Grassa tells us. Can you believe it? A 100% Ugni Blanc made deep in the Gers...*

From 1982 to 1985, the white wine made by Yves Grassa in Eauze won all the medals at the Montpellier contest. His sister Maïté travelled all round France and went door-to-door offering samples, sometimes haphazardly. *Often Guy, my husband, would come with me. He knew how to speak to people in the nice parts of town, asking for them to recommend a wine merchant or a good delicatessen. So I would knock on their door. A young woman walking in and saying 'good morning, I have a little white wine from the Gers to sell'... you had to believe in yourself, smiles Maïté.*

Success came very quickly. *Thanks to some really nice encounters, she continues, for example with Lucien Legrand, an independent wine merchant next to the Paris Stock Exchange. He took me to all the trendy bars and cafés, to meet wine merchants who were keen for novelty. Paris restaurants used to serve white Mâcon at the time. We were offering something new. And I would go home with an order for 120 bottles. These were amazing times.*

These were years without mobile phones, where decisions were based on a hunch and where we would not think about the obstacles that may arise. If not, despite our young age, we might not have been so daring and ready to take risks... Being a woman in the wine industry, forty years ago, offering a little white wine from Gascony, was not that easy. The memory Maïté Grassa keeps from her time in the 80's is of our duo, Yves in the wine cellar and me managing the commercial side of the business, when we knew nothing about wine and business!

Ph. C.

AUCH, LAISSEZ-VOUS SURPRENDRE!

**Entre ville et campagne,
découvrez les richesses
du cœur de la Gascogne.**

Incontestablement, que l'on arrive de la route d'Agen, de Bordeaux, de Tarbes ou de Toulouse, c'est l'« effet waouh » garanti à la vue de la cathédrale Sainte-Marie d'Auch inscrite à l'UNESCO, puis en la visitant! Un joyau qui surprend toujours celui qui n'avait pas prévu de s'y arrêter.

CAPITALE GASCONNE, LA BELLE SURPRISE

La cité auscitaine surprend à bien d'autres titres: ses typiques pouterles, sa deuxième collection d'art précolombien de France au Musée des Amériques - Auch, son pôle national de cirque et son festival annuel à l'automne, ses berges et son côté « nature », ses visites avec le Pays d'art et d'histoire, ses rendez-vous sportifs et autres événements... Elle n'a pas à rougir aux côtés de ses acolytes de la Région: Auch, la belle

surprise du Sud-Ouest est un des 40 Grands Sites d'Occitanie!

SE METTRE AU VERT

Une fois la capitale de la Gascogne découverte, flânez à Lavardens, un des Plus Beaux Villages de France, parcourez les terres natales de d'Artagnan en voiture, en randonnée pédestre, faites une halte dans les villages fleuris, dans les fermes et les vignobles, en vous adonnant aux activités de loisirs (quad, trotx, accrobranche, vélo, baignade au lac de Castéra-Verduzan...).

ESCAPADES GOURMANDES

Sur les marchés et aux tables des restaurateurs, faites le choix des produits du terroir frais et locaux à l'instar du porc noir gascon, pour accompagner les vins Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, et autres Armagnacs produits ici!



AUCH-TOURISME.COM

« Se mettre d'accord sur une stratégie »

Bernard Bonnet, premier président de la section interprofessionnelle des Côtes de Gascogne.

Vigneron indépendant durant de longues années avant d'adhérer au groupe Plaimont qu'il présida pendant près de quinze ans, Bernard Bonnet est une des figures de la viticulture gersoise. Et alors qu'il aurait pu se ranger des voitures, il acceptait la main tendue des responsables des Côtes de Gascogne en 2010. Ainsi, il écrivait une page importante du « Gascogne » en devenant le premier président de la section interprofessionnelle des Côtes de Gascogne.

Cela a fait de nous, en 2011, la seule interprofession IGP. Jusqu'alors les vins gersois vivaient en autarcie, en tant que vins de pays. Et là, cette interpro nous mettait au même rang que des AOP prestigieuses de la région comme Cahors, Madiran ou Saint Mont.

Un virage assurément important dans la jeune histoire des vins de Gascogne. La réussite de nos vins a été fulgurante, analyse Bernard Bonnet. Elle s'explique en partie par la crise connue par l'armagnac dans les années 70. La solution et l'embellie sont venues du vin avec des produits de qualité et la progression des entreprises Plaimont et Tariquet. Avec, à l'époque, des vins blancs Côtes de Gascogne qui étaient commercialisés, pour 80% des volumes, à l'export.

Pour le premier président de la section interprofessionnelle, cette structuration de la filière a permis de se mettre d'accord

sur une stratégie. Nous nous sommes attelés à cette tâche difficile en créant du lien entre le syndicat des producteurs et les metteurs en marché. Un travail mené étroitement avec Jean-Pierre Drieux et Alain Desprats (les présidents et directeur du syndicat Côtes de Gascogne, Ndlr). Notre ligne était dictée par une ambition de qualité, mais aussi par une autodiscipline et une rigueur, pas toujours de mise en Gascogne, sourit Bernard Bonnet.

2011 marque également la reconnaissance régionale (au sein de l'interprofession-des vins du Sud-Ouest) des Côtes de Gascogne et leur poids économique. Il est évident qu'avec plus de 700 000 hectolitres par an notre vignoble pèse comparé aux 150 000 hl d'appellations beaucoup plus anciennes. Cette place est considérable, poursuit l'ancien président, au cœur du « bassin viticole » qu'est celui de Toulouse et qui fait partie des 11 bassins français. D'ailleurs, lorsque l'idée de redéfinir ces bassins a surgi, nous avons entamé un véritable combat pour conserver le nôtre dans cette nouvelle et grande Occitanie. Tous les vigneron n'ont pas conscience que la réglementation ne s'écrit pas dans le Gers mais au sein du bassin viticole Sud-Ouest à Toulouse. Nous devons tout mettre en œuvre pour le préserver. Nous risquerions également de perdre les particularismes des vins Côtes de Gascogne en sortant de ce bassin viticole régional.

À l'origine de l'interprofession, Bernard Bonnet loue son efficacité et sa complémentarité avec le syndicat des producteurs. C'est le seul moyen de bâtir une stratégie qui tienne compte des problématiques tant de l'amont que de l'aval de la filière. Les deux appellations phares de France (Champagne et Cognac) sont un exemple de cette prise en compte. De la même façon, la valeur ajoutée, mais aussi les responsabilités, doivent être partagées par les metteurs en marché et la production.

Plutôt que de la fierté d'avoir favorisé la création de l'interprofession, Bernard Bonnet préfère parler d'extrapolation. Je n'ai fait que m'inspirer de ce que nous avions mis en place au sein de Plaimont. Un œil toujours vers demain, le premier président de l'interprofession insiste sur la nécessité de mettre de la cohérence dans nos stratégies et de ne pas en changer tous les deux ans. Il faut être constant dans la qualité indépendamment de la climatologie. Et ne donnons pas l'occasion au consommateur, qui est très sollicité, de se détourner de nous à la première occasion.

FLOC
DE
GASCOGNE

L'APÉRITIF JEUNE, FRAIS ET FRUITÉ

1) Qu'est ce que le Floc de Gascogne ?

Le Floc de Gascogne est un apéritif doux et sensuel : le fruit d'un mariage subtil entre 2/3 de jus de raisins frais et 1/3 de jeune Armagnac, issus des mêmes propriétés. Il existe deux couleurs : blanc et rouge.

Lou Floc en gascon signifie « bouquet de fleurs » car il dégage des arômes délicats de violette, rose et fleurs de prunier.

Il a obtenu en 1990 l'Appellation d'Origine Contrôlée (AOC). Se conformant à la réglementation européenne, il bénéficie depuis 2009 de l'Appellation d'Origine Protégée (AOP). En 2020, l'appellation fête ses 30 ans ! Plusieurs animations et festivités sont prévues à cette occasion



2) A quel moment les déguster ?

Il se déguste très frais nature à l'apéritif ou en cocktails.



Le Floc de Gascogne accompagne à merveille foie gras, melon, fromages et desserts fruités ou en cuisine.



3) Une histoire de cépages uniques

Le Floc de Gascogne puise toute sa personnalité dans la diversité des cépages qui le compose et dans le savoir-faire des viticulteurs qui l'élabore.

Le Floc de Gascogne blanc puise dans le Colombar pour sa finesse aromatique avec des arômes d'agrumes ; dans l'Ugni-Blanc pour sa fraîcheur acide avec des arômes de fruits secs ; dans le Gros Manseng pour sa rondeur fruitée.

Le Floc de Gascogne rouge est issu de cépages traditionnels : le Cabernet Sauvignon lui donne des parfums complexes de fruits rouges ; le Cabernet Franc des arômes de framboise ; le Merlot apporte une rondeur en bouche et le Tannat toute sa vigueur.

“Agreeing on a strategy”

Bernard Bonnet, first President of the Côtes de Gascogne Inter-professional Body.

Independent winegrower, then President of the Plaimont Group for almost fifteen years, Bernard Bonnet is a figure of the Gers wine making world. While he could have retired, he accepted the offer to head Côtes de Gascogne. In doing so, Bernard Bonnet wrote an important chapter in the “Gascogne” story by becoming the first President of the Côtes de Gascogne Inter-professional Body. Back in 2011, this made us the only Inter-professional Body for an IGP (Identification Géographique Protégée - Protected Geographical Indication). Until then, we were self-sufficient, like the “Vins de Pays” designation. And suddenly, this Inter-professional Body placed us on the same level as prestigious AOPs (Appellation d'Origine Protégée - Protected Designation of Origin) such as Cahors, Madiran or Saint Mont.

A significant shift in the still young story of the Gascony wines. The success of our wines has been tremendous, analyses Bernard Bonnet. It can be explained in part by the Armagnac crisis in the 1970s to which wine was the answer, thanks to the quality of the products on offer and the growth of companies such as Plaimont and Tariquet. At the time, 80% of the volume of white Côtes de Gascogne was sold on the export market.

For the first President of the Inter-professional Body, structuring the sector resulted in agreeing on a strategy. We tackled this difficult task by creating a partnership between the Union of Producers and the marketers. The fruit of a collaboration with Jean-Pierre Drieux and Alain Desprats (Edito's note: respectively the President and the Director of the union of Côte de Gascogne producers). Our approach was dictated by a desire to improve quality, but also

by self-discipline and thoroughness, which are not always present in Gascony, smiles Bernard Bonnet.

2011 was also the year of regional recognition (within the Wines of the Southwest Inter-professional Body) for Côtes de Gascogne wines and their economic impact. It is obvious that with over 700,000 hectolitres per year, our vineyard weighs more than the 150,000 hl produced by much older designations. This area is significant, continues the former President, at the heart of the Toulouse “wine growing basin”, one of France's 11 wine growing areas. Furthermore, when the idea of redefining these basins arose, we started a fight to keep ours in the new immense Occitanie region. Our wine growers are not all aware that professional regulations are not decided in the Gers. They are decided in the Southwest wine growing basin based in Toulouse. We must strive to preserve our local area and its designation. Should we leave the regional wine growing basin, the specificities of Côtes de Gascogne wines could disappear.

Spearhead of the Inter-professional Body, Bernard Bonnet praises its efficiency and the strong synergy with the Union of Producers. It is the only way to build a strategy which takes into account the sector's issues, both upstream and downstream. France's two major quality designations (Champagne and Cognac) are good examples of this strategy. In the same way, marketers and producers must share both the added value and the responsibilities.

Rather than being proud of having helped create the Inter-professional Body, Bernard Bonnet prefers to think of extrapolation. All I did was drawn from what we had implemented at Plaimont.

An eye always on the future, the first President of the Inter-professional Body insists on the need to keep our strategies consistent and not change every two years. We must be constant, regardless of the climate. And let's not give our highly-sought consumers the opportunity to turn to other wines.

Ph. C.



Retrouvez toutes les informations sur www.floc-de-gascogne.fr

Texte Philippe Campa

« De belles pages à écrire »

Directeur des Côtes de Gascogne depuis plus de vingt ans, Alain Desprats croit en un avenir encore plus riche... et en une gamme de vins plus large.

Il est aux commandes opérationnelles des Côtes de Gascogne depuis janvier 1998. Autant dire qu'Alain Desprats connaît la maison et tous ceux qui la composent. Chacun s'est exprimé pour raconter l'aventure des quarante années écoulées, glisse-t-il, et c'est très bien ainsi. Pour moi, la réussite des Côtes de Gascogne est le rapprochement de deux visions, celles de la coopération et des vigneron indépendants, de deux stratégies et, finalement, de deux cépages. Il y avait ceux qui croyaient dans le colombar, ceux qui défendaient l'ugni blanc, l'assemblage des deux a connu le succès que nous savons.

Une réussite assise sur quatre décennies, certes, mais qui n'exclue pas de regarder vers l'avenir. C'est ce que fait le directeur du Gascogne : les vigneron n'ont pas tous conscience du potentiel énorme du vignoble pour la production de vins blancs de grande qualité. Nous ne sommes qu'au début d'une magnifique histoire. Car après avoir fait un vin « sympa », nous sommes capables de compléter la gamme avec des vins issus des cépages manseng et sauvignon (qui lui aussi doit être considéré comme un cépage autochtone).

Nous possédons des cépages qui nous donnent l'ambition de produire des vins pour la table, pour accompagner les mets les plus fins, pourquoi pas des vins de garde, précise Alain Desprats. Car nous avons la chance d'avoir une diversité de cépages, de terroirs et des conditions climatiques (soleil, fraîcheur, humidité). C'est un atout rare en France mais aussi dans le monde. Toutes les conditions sont réunies pour des vins de très grande qualité et pour gagner encore en notoriété.

Ce potentiel énorme et ces belles perspectives d'évolution, constituent, pour Alain Desprats, la deuxième génération de Côtes de Gascogne. Grâce aux cépages comme les manseng et le sauvignon nous sommes capables de réaliser des vins plus gras, plus structurés, avec plus de longueur. Ils seront un formidable complément à nos colombar /ugni blanc qui ont fait et font toujours le succès des Côtes de Gascogne.

Les chiffres-clés des Côtes de Gascogne

3, comme le nombre de départements (Gers, Landes et Lot-et-Garonne) que recouvre la zone de production

12 000, c'est en hectares la surface du vignoble consacrée à la production de Côtes de Gascogne

1 000, le nombre de producteurs (200 vigneron indépendants, 800 adhérents apporteurs aux six caves coopératives, fournisseurs d'une dizaine de négociants-vinificateurs)

750 000 hectolitres agréés chaque année

100 millions de bouteilles vendues par an dont 60 millions de bouteilles conditionnées dans la zone de production

85 % de la production concerne le vin blanc (dont 70% de vin blanc sec)

60 % de la production est exportée vers

100 pays, 40% de la production est commercialisée en France

30 millions des bouteilles vendues en France le sont à travers le réseau traditionnel (cavistes, cafés, restaurants, hôtels) et 10 millions en grande distribution



L'équipe Côtes de Gascogne :
Hélène Moreau, Amandine Lalanne, Jean-Pierre Drieux, Alain Desprats, Olivier Dabadie, Annie Claisse, Régine Florio

ELUSA
CAPITALE ANTIQUE
VILLA DE SEVIAC | DOMUS DE CIEUTAT | MUSÉE DU TRÉSOR

Découvrez la nouvelle Villa de Séviac

Une riche saison culturelle pour tous !

Plongez dans le quotidien d'une cité gallo-romaine

3 SITES D'EXCEPTION

- La Villa de Séviac Montréal-du-Gers
- La Domus de Cieutat Centre d'Interprétation
- Le Musée archéologique Le Trésor d'Éauze

GERS EN GASCOGNE

www.elusa.fr

Beautiful pages still to be written

Alain Desprats, who has been the Director of Côtes de Gascogne for over twenty years, believes in an even richer future... and an ever-wider range.

He has been Head of operations at Côtes de Gascogne since January 1998. Suffice to say that Alain Desprats knows the house and its people. *Everyone has had their say when it came to telling the story of the past forty years, he adds, and that is how it should be. For me, Côtes de Gascogne's success is down to two visions being brought together, that of the cooperation between people and the vision of independent winegrowers, two strategies and, ultimately, two grape varieties. On one hand, there were those who believed in Colombar and on the other, those who defended Ugni Blanc. As we all know, the blend of the two varieties has been very successful.*

A success admittedly built on the past four decades, and does not stop from projecting the designation in the future. And this is what the Director of Côtes de Gascogne strives to do: *winemakers are not all aware of the vineyard's huge potential when it comes to producing high-quality white wine. We are just at the beginning of a wonderful story. After having produced "pleasing" wines, we are now in a position to supplement the range with wines made from Manseng and Sauvignon (which must also be considered as a native variety).*

We have all the varieties we need to achieve our ambition to produce gastronomic wines, which will be served with the finest delicacies. And why not long-keeping wines too ("vin de garde" in French), adds Alain Desprats. We are lucky to have a diversity of varieties, terroirs and weather conditions (sun, freshness, humidity). This diversity is a rare asset in France, but also in the rest of the world. All the conditions are met to produce high-quality wines and increase their popularity.

According to Alain Desprats, *this tremendous potential and these bright prospects will make the fortune of the second generation of Côtes de Gascogne wines. Thanks to varieties such as Manseng and Sauvignon, we are capable of making full-bodied wines which are more structured and with longer finish. They will be a great addition to our Colombar /Ugni Blanc which have made and continue to make the success of Côtes de Gascogne.*

Ph. C.

Key figures Côtes de Gascogne

3, as in the number of counties (Gers, Landes et Lot-et-Garonne) covered by the production area

12,000 as in the number of hectares of vineyard dedicated to the production of Côtes de Gascogne

1,000: the number of producers (200 independent winegrowers, 800 members bringing their production to 6 cooperative cellars, supplying a dozen of wine-merchants and wine makers)

750,000 hectolitres Côtes de Gascogne certified every year

100 million bottles sold every year 60 million of which are packaged in the production area

85 % of the production is dedicated to white wine (70% of it is dry white wine)

60 % of the production is exported to

100 countries, 40% of the production is sold in France

30 million bottles sold in France through traditional networks (independent wine shops, cafés, restaurants, hotels) and 10 million in supermarkets

Propos recueillis par Philippe Campa

« Le Gascogne est une marque sur laquelle il faut capitaliser »

*La situation des Côtes de Gascogne, la stratégie, les ambitions d'Amérique...
Rencontre avec Jean-Pierre Drieux et Olivier Dabadie
les présidents du syndicat et de l'interprofession.*

Gascogne Côté Gers : Si vous deviez qualifier les Côtes de Gascogne, que diriez-vous ?

Olivier Dabadie Je dirais qu'il s'agit de la dénomination la plus dynamique du Sud-Ouest. Ailleurs, les leaders sont les AOP (Appellation d'Origine Protégée), ici c'est l'IGP (Identification Géographique Protégée) Côtes de Gascogne.

Jean-Pierre Drieux J'ajouterais que durant trente ans nous avons restructuré notre vignoble, désormais constitué de vignes jeunes et adaptées à la production d'aujourd'hui. Le vignoble est là, des jeunes sont là, dynamiques et prêts à prendre la relève.

Quant aux différents vins que vous produisez, comment en parlez-vous ?

O. D. Les mots qui viennent immédiatement sont fraîcheur, tonicité, aromatique, vivacité. Il est important de rappeler aussi que nos cépages endémiques sont uniques au monde.

J.-P. D. Palette aromatique et promesse aromatique. J'ai également envie de pointer la fraîcheur et la légèreté des blancs et des rosés, des vins faciles à boire.

O. D. Il est à noter que depuis quelques années le cépage gros manseng prend de plus en plus de place dans notre vignoble. Parce que le moelleux est le vin du moment. On produit aujourd'hui

100 000 hectolitres de vin moelleux sur les 750 000 hl des vins Côtes de Gascogne (le gros manseng représente 20 % des surfaces en raisins blancs du vignoble, 50 % pour le colombar, 20 % pour le sauvignon, 10 % pour les autres cépages).

Comment expliquez-vous cette progression fulgurante ?

J.-P. D. Le moelleux est devenu le vin de 18h-19h. Celui que l'on boit en apéro. Il est rafraîchissant et plaît aux jeunes, aux femmes. Et il complète parfaitement la gamme des blancs secs.

O. D. Ce succès est assez paradoxal lorsque l'on constate que les vins liquoreux vont mal. Nos moelleux sont sur la fraîcheur et n'ont pas d'exubérance de sucre. Je pense que les consommateurs chinois peuvent venir vers nos vins à travers ces moelleux, des vins qui par ailleurs ont un excellent rapport qualité/prix.

Dans un marché des vins mondialisés, comment se porte le Côtes de Gascogne ?

O. D. Plutôt bien. Avec une forte présence (60%) à l'exportation. L'export est une valeur sûre qui croît. Et si le marché français se rétrécit, nos vins y progressent. Une récente étude montre que 98 % des cavistes ont au moins un Côtes de Gascogne à proposer.



Jean-Pierre Drieux et Olivier Dabadie, présidents du syndicat et de l'interprofession

J.-P. D. Nous continuons à prendre des parts de marché en France. Dans le même temps, toujours plus de vigneron se mettent à la vente en bouteilles. Et à mon avis nous devons mettre l'accent sur le gros manseng.

O. D. D'autres indicateurs montrent que les vins rouges et rosés se développent très bien. Les derniers résultats du concours mondial des vins de Bruxelles sont sans appel. Nos vins blancs ramènent les plus belles médailles et nos rosés ont tous été primés.

Cette belle santé n'écarte pas pour autant une stratégie ambitieuse...

J.-P. D. Oui, mais en premier lieu il est important de ne pas s'emballer et de maintenir la qualité de nos vins. Le Gascogne est une marque qui parle, ici où à l'étranger. Il est important de la marteler, de capitaliser sur ce nom.

O. D. Aujourd'hui on gagne parce que nos vins ont ce goût. Donc pas question de se loupier. Nous devons aussi continuer à construire la place et le poids des Côtes de Gascogne au sein des vins du Sud-Ouest. Nous devons défendre cet univers.

J.-P. D. En effet nous ne devons pas nous laisser phagocyter par les vins du Languedoc-Roussillon ou du Bordelais. Notre spécificité doit être défendue.

O. D. Nous défendons une autre approche. De Paris, la tentation de nous mettre tous dans le même sac est grande. Mais cette vision simpliste ne tient pas compte de nos particularités. Or, nous avons un imaginaire à défendre, une philosophie, des valeurs et un mode de vie, une gastronomie et une convivialité dans lesquels le Côtes de Gascogne a un rôle prépondérant.

Quelles sont les priorités pour les Côtes de Gascogne dans les mois et années à venir ?

J.-P. D. Nous mettons en place un important plan agro-écologique. L'ambition est de croiser nos cépages endémiques avec des cépages résistants qui nous permettront une approche plus écologique.

O. D. Et ainsi de conserver les talents des deux parents, l'aromatique et la résistance. Nous avons devant nous une quinzaine d'années de travail que nous allons mener en partenariat avec l'IFV (Institut Français du Vin) et l'INRA (Institut National de la Recherche Agronomique).

J.-P. D. Une thèse est également en cours pour étudier l'effet du cuivre afin d'identifier à quel moment il a un effet limitant sur le potentiel aromatique de nos vins. Derrière tous ces travaux l'idée est de réduire l'impact de nos pratiques culturales sur l'environnement, pour une viticulture plus durable.

O. D. Nous devons communiquer pour dire que nous avons progressé dans ce domaine. Chaque vigneron met en place des pratiques vertueuses mais nous ne prenons pas assez la peine de le dire.

J.-P. D. Les enjeux de demain sont clairs : produire propre et bon.

Économiquement, quelle politique imaginez-vous mettre en place ?

O. D. Tout d'abord il est nécessaire de maintenir l'échange entre les entreprises, que tout le monde se parle. Car ce n'est qu'ensemble que l'on peut gagner. Ensuite, l'évolution des produits peut être une réponse au marché. Mais désormais nous devons aller écrire une partie de notre histoire aux États-Unis, on doit aller draguer la presse spécialisée américaine. Si dix, quinze entreprises se développent sur ce continent c'est bon pour le Gascogne en général. On doit également être attentifs aux pays de l'Est où germe un nouveau marché.

J.-P. D. Car nos vins possèdent un rapport qualité/prix très compétitifs sur ces marchés. Nous devons jouer sur la jeunesse de nos vins et conserver le dynamisme qui est le nôtre. Nous sommes partis sans préjugé, avec la liberté que confère une IGP. À nous de jouer avec ces atouts.

O. D. (sourires) Il est vrai que nous sommes pratiquement tous plus vieux que le Côtes de Gascogne... Au regard des vins du monde nous ne sommes pas arrivés !

Jeune, mais il fait des envieux ce Côtes de Gascogne ?

O. D. Des envieux, je ne sais pas. Disons que beaucoup regardent ce que l'on fait, ils se demandent pourquoi ça marche.

J.-P. D. Certains essaient sans doute de copier notre modèle... En réalité d'autres réussissent très bien ailleurs, et c'est très bien comme cela.

Que faut-il souhaiter aux Côtes de Gascogne en cette quarantième année ?

J.-P. D. D'être encore plus présent et encore plus sérieux pour intéresser les gastronomes, les amateurs de grands vins. Afin de ne plus être considérés comme des vins « technologiques » mais comme des vins de terroirs. Et ainsi d'entrer sur les grandes Tables. Nous sommes un adolescent qui doit devenir adulte.

O. D. Faire rayonner les Côtes de Gascogne encore plus loin. Aujourd'hui ça marche bien, alors continuons sur cette belle dynamique et créons des vocations en viticulture. C'est le seul moyen de garder une vitalité agricole. Nous devons gagner localement et faire des Gersois des ambassadeurs de nos vins. Car les Côtes de Gascogne pèsent dans l'économie départementale et régionale.

J.-P. D. Sans oublier la carte de l'œnotourisme...

Que peut représenter l'œnotourisme dans le développement du Côtes de Gascogne ?

O. D. La carte œnotouristique est importante, à telle enseigne que nous sommes en train de créer avec le Floc de Gascogne, l'Armagnac, la Restructuration et les Vignerons Indépendants, une Maison qui sera une vitrine de notre vignoble et qui doit nous permettre de gagner en image.

J.-P. D. Dans le même esprit nous préparons les premières journées Portes ouvertes en Côtes de Gascogne, les 27 et 28 juin 2020. Deux jours de mariage entre vignes et art que nous déclinerons en musique, théâtre, danse, etc. Avec une grande soirée inaugurale à Auch, la Capitale de la Gascogne...

Le Gers, Pays du Foie Gras traditionnel



14 médailles au Concours Général Agricole de Paris



Composez vous-même vos Escapades Gourmandes.

La Route du Foie Gras du Gers d'un seul clic !

www.routedufoiegrasdugers-igp.org



@GersFoieGras

www.facebook.com/GersFoieGras



Union des professionnels de l'IGP canard à foie gras du Sud-Ouest - Gers

L'OIE FERMIERE DU GERS



Issue de sautiches locales (Oie grise du Gers ou de Toulouse), l'Oie fermière est élevée en petits troupeaux qui bénéficient d'une grande liberté, grâce à l'accès à de vastes parcours herbeux. Elle est nourrie exclusivement à base de végétaux et engraisée au maïs blanc en grain entier, selon la tradition gersoise. Le foie gras d'Oie fermière du Gers se caractérise par sa couleur blanc rosé, par sa finesse et son fondant en bouche.



Le Figuigers®



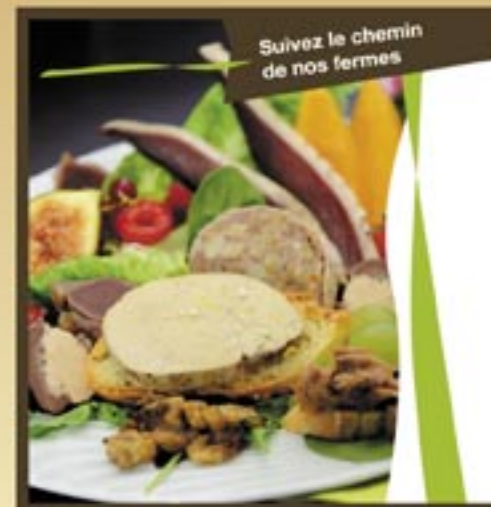
Pour vos repas de fêtes, un Figuigers !

un canard élevé en plein air, engraisé aux figues et au maïs et farci de son foie gras.

Un vrai délice !

Le vrai Figuigers est identifié par son sticker collé sur l'emballage. Il est vendu prêt à cuire au four et réglera 8 à 10 convives.

Pour commander, choisissez votre fournisseur sur le site internet Rubrique "Actualités" www.foie-gras-gers.com



J'avais mon boulanger, mon caviste... maintenant j'ai aussi mon producteur de foie gras fermier



ASSOCIATION GERMOISE POUR LA PROMOTION DU FOIE GRAS & DE L'AVICULTURE www.foie-gras-gers.com

Chambre d'Agriculture - BP 70 161 32003 AUCH Cedex



“Gascony is a brand on which we must capitalise”

*Côtes de Gascogne: its situation, strategy, American ambitions...
Conversation with Jean-Pierre Drieux and Olivier Dabadie,
Presidents of the Union and the Inter-professional Body.*

Gascogne Côté Gers / If you were to describe Côtes de Gascogne, what would you say?

Olivier Dabadie I would say that it is the most dynamic denomination in Southwest France. Everywhere else is led by the AOPs (Appellation d'Origine Protégée - Protected Designation of Origin). Here, we have the Côtes de Gascogne IGP (Identification Géographique Protégée - Protected Geographical Indication). **Jean-Pierre Drieux** I might add that it took us thirty years to restructure our vineyard, now made of young vines which are tailored to today's production. The vineyard is ready and available, and we are lucky to have young and dynamic people ready to take over.

As to the different wines that you produce, what do you have to say about them?

O. D. The words which spring to mind are freshness, tonicity, aroma, sharpness. It is also important to point out that our native grape varieties are unique in the world.

J.-P. D. Aromatic palette and aromatic promise. I also want to underline the lightness of our whites and rosés, which are easy wines to drink.

O. D. Also, for the past few years, the Gros Manseng variety has been taking up an increasingly important place in our vineyard. Because sweet white wine is the wine of the moment. Today, out of the 750,000 hectolitres of Côtes de Gascogne wine produced, 100,000

hectolitres are sweet wines (Gros Manseng represents 20% of the vineyard, Colombar 50%, Sauvignon 20%, and the other varieties 10%).

How do you explain this dramatic increase?

J.-P. D. Sweet white wine has become an “after works” drink. The one that we drink as an aperitif. It is refreshing and appeals to young people, to women. And it perfectly complements the range of dry white wines.

O. D. This success is rather paradoxical when we know that syrupy wines are not doing so well. Our sweet whites are focused on freshness and are not exuberant when it comes to sugar. I think that Chinese consumers can come to grasp our wines through these sweet whites, wines that, in addition, are good value for money.

In a global wine market, where does the Côte de Gascogne stand?

O. D. In a rather good place. With a strong export presence (60%). Export is solid and expanding. And while the French market is decreasing, our wines are growing. A recent study shows that 98% of wine merchants have at least one Côtes de Gascogne on offer.

J.-P. D. We continue to gain market shares in France. At the same time, more and more winemakers have started selling bottled wine. And in my opinion, we need to focus on Gros Manseng.

O. D. Other indicators show that red and rosé wines are developing very well. The latest results of the United Nations of Fine Wines are indisputable. Our white wines brought home the best medals and our rosés were all rewarded.

This healthy situation does not rule out an ambitious strategy...

J.-P. D. Yes, we have to be careful, not get too carried away and to maintain the quality of our wines. Côtes de Gascogne is a brand that draws attention, here and abroad. It is worth hammering the brand over and over again, and capitalizing on the name.

O. D. We are now in a position to win, because our wines have this flavour. But we can't afford to get it wrong. We must therefore continue to build Côtes de Gascogne's place as well as give it all its weight within the wines of Southwest France. We have to defend our world.

J.-P. D. Very true, we cannot let wines from the Languedoc-Roussillon or the Bordeaux regions take over our specificity which must be defended.

O. D. We have another approach that we must fend for. From Paris, the temptation to lump us all together is great. But this simplistic vision does not take each of our specificities into account. However, we have great things to defend such as our philosophy, fantasy, values, lifestyle, gastronomic delights and fun in which our Côtes de Gascogne play a prominent role.



Jean-Pierre Drieux and Olivier Dabadie, Presidents of the Union and the Inter-professional Body.

What are the priorities for Côtes de Gascogne in the upcoming months and years?

J.-P. D. We are implementing an ambitious agro-environmental plan. The objective is to cross our native grape varieties with other resistant varieties which will help us reinforce our eco-friendly approach.

O. D. And, consequently, retain the *talent* of both parents: their aromatic and resistance properties. Fifteen years of hard work with the French Wine Institute and the National Institute for Agricultural Research lay ahead of us.

J.-P. D. A researcher is currently studying the effects of copper used in wine making. The aim is to identify at what point in time copper has a negative effect on the aromatic potential of our wines. The idea behind all this research work is to reduce the impact cultural practice has on our environment so as to make it more sustainable.

O. D. We must communicate and let people know what progress we have made on the subject. All our winemakers are implementing virtuous practices but we're not making the effort to spread the word.

J.-P. D. Tomorrow's challenges are clear: clean and quality production.

What economic policies are you thinking of implementing?

O. D. First of all, we have to maintain the exchanges between companies so everyone speaks to one another. Because killing each

other off is not going to help us win. Then, developing the products could be a response to the market. But now we must strive to grow our sales in the United States, and to do so we need to seduce the specialised American press. If ten or fifteen companies grow on the North American continent, it's all good for Côtes de Gascogne. We must also pay attention to Eastern European countries that are entering the market.

J.-P. D. Because our wines' great value for money is highly competitive for these markets. We must emphasize our wines' youth and maintain our momentum. We started without prejudice, with the freedom that the IGP gives us. We have to play our cards right.

O. D. (smiles) It is true that we are, for the most part!, older than the Côtes de Gascogne ... And if we looked at new world wines, the road ahead of us is long!

Young yes, but is the Côtes de Gascogne enviable?

O. D. Envable, I don't know. But, let's just say that a lot of people observe what we do and wonder why it works.

J.-P. D. I imagine some try to copy our model... In reality, others succeed elsewhere, which is great.

What should we wish the Côtes de Gascogne for its fortieth?

J.-P. D. To be increasingly present and consid-

ered as a serious player so as to draw the attention of gourmets and wine aficionados, and to no longer be regarded as a “technology” wine but as a *terroir* wine. And finally, push open the doors of the world's greatest restaurants. We are a teenager who needs to grow up.

O. D. To give a greater exposure to our Côtes de Gascogne. Today things are going well, so let's continue and create vocations around viticulture. It is the only way to maintain agricultural vitality. We must win on a local level and make people from the Gers the ambassadors of our wines. Because our Côtes de Gascogne wines weigh in the local and regional economy.

J.-P. D. Let's not forget wine tourism...

What place can wine tourism have in the development of Côtes de Gascogne?

O. D. The wine tourism aspect is important to such an extent that we are creating, with Floc de Gascogne and Armagnac, a *Maison* to showcase our viticulture and enhance our image.

J.-P. D. In the same spirit, we are preparing the first “Côtes de Gascogne Open Days” next June (27 and 28/06). For two days vineyards and art will come together with a focus on music, theatre, dance, etc. With a great inaugural event in Auch, the capital of Gascony...

Ph. C.

Côtes de Gascogne

Fraîchement Sud-Ouest

Du côté des vins Côtes de Gascogne

Situés au cœur du vignoble du Sud-Ouest, les vins Côtes de Gascogne reconnus IGP (Indication Géographique Protégée), affirment leur caractère unique.

La Gascogne bénéficie d'un climat privilégié ou se conjugue des journées ensoleillées et des nuits fraîches permettant aux vins de s'exprimer pleinement : les blancs (85% de la production) sont issus de l'assemblage des cépages Colombard, Gros Manseng, Sauvignon et Ugni-Blanc qui offrent des vins vifs et originaux à la personnalité toute particulière. Les Côtes de Gascogne jouent sur l'intensité aromatique évoquant des notes fruitées (agrumes, fruits exotiques) et/ou florales (buis, fleurs blanches) emplies de fraîcheur.

IGP - Indication Géographique Protégée - est un signe officiel européen d'identification de la qualité et de l'origine qui permet de mettre en valeur un territoire particulier et ses cépages.

vins-cotes-gascogne.fr



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ. A CONSOMMER AVEC MODÉRATION

© Michel Carossio

Forty years of passion

At the end of the 70s, most of them were kids. Excited at the idea of continuing a family adventure in the Gascon vineyard. Aged 20 and carefree, they started restructuring their vineyards when others had chosen to uproot the vines. Forty years ago, some were not yet born. Or were still learning how to walk in their parents' wine cellars. Dozens of winemakers and families have written the first forty years in the book of the Côtes de Gascogne. Bringing their diversity, wealth, uniqueness, complementarity, they compose some of its beautiful chapters.

We have chosen to meet these forty players to tell the tale of the forty years of the Côtes de Gascogne wine, through these forty lives. It is a wine that sings the praises of this magnificent terroir. It is also a witness of a territory the very mention of which is enough to illuminate the memory and legend of its musketeer hero.

Opening their doors to us, these men and women share their passion for Gascony, showing a great deal of sensitivity and emotion.

QUARANTE ANNÉES DE PASSIONS

À la fin des années 70, beaucoup d'entre eux n'étaient que des gamins. Exaltés à l'idée de poursuivre une aventure familiale sur ce vignoble gascon. Avec l'insouciance de leurs 20 ans, ils se sont lancés dans la restructuration de leurs vignes quand d'autres préféraient arracher.

Il y a quarante ans, d'autres n'étaient pas encore nés. Ou apprenaient à marcher dans les chais. Des dizaines de vigneron, de familles, ont écrit les quarante premières années des Côtes de Gascogne. Dans toute leur diversité, leur richesse, leur singularité, leur complémentarité, ils livrent quelques mots de ces belles pages.

Nous avons choisi d'aller à la rencontre de quarante acteurs pour raconter, à travers leurs vies, les quarante ans de ce Gascogne. Un vin qui chante ce terroir magnifique, un vin témoin d'un territoire dont la seule évocation illumine la mémoire et la légende panachée de son héros.

En nous ouvrant leurs portes, ces femmes et ces hommes nous livrent avec beaucoup de sensibilité, d'émotion souvent, leur passion toute gasconne.

© DR Côtes de Gascogne

LE DOMAINE D'ARTON
à Lectoure

Une aventure dans l'aventure

L'histoire du domaine s'apparente à un conte de fées. Lorsque Patrick de Montal et son épouse Victoire découvrent ces terres sur le plateau lectourois et décident de s'y installer, Arton reprend vie. Et c'est tout le terroir qui s'éveille, après une longue période de sommeil.

À l'époque, ils travaillent à Paris, mais Victoire et Patrick de Montal sont Gersois. Lui, originaire de Roquelauze ; elle, née de Montesquiou à Marsan. Dans leurs veines, coulent la bravoure et le courage gascons.

Leur coup de cœur pour ce domaine marquera le départ d'une nouvelle vie qui s'imposera comme une évidence. *Les ravages du phylloxera à la fin du 19^e siècle, et la guerre qui a suivi, avaient engendré une dépression sociale totale, et le territoire du Haut-Armagnac n'avait même plus la mémoire de la vigne*, explique le viticulteur. *Lorsque nous nous sommes installés ici, la vigne était en déshérence. Le désir de faire revivre ce terroir, qui portait en lui des vestiges de l'époque romaine, et même de la préhistoire, résonnait profondément dans mon esprit.*

Ils font partie des pionniers qui y croient, et relèvent les manches pour replanter quarante hectares de vignes sur leurs terres. Nous sommes dans les années 80. L'histoire du domaine devient alors *une aventure dans l'aventure, à travers cette renaissance du Haut-Armagnac, débutée en même temps que la naissance des vins des Côtes de Gascogne.*

Patrick de Montal travaille avec acharnement à redonner ses lettres de noblesse et toute son expression aromatique au vignoble. Il engrange les récompenses, dont le suprême Prix d'Excellence au Concours agricole dans la catégorie eaux-de-vie en 2017. Prodigieux pour cette appellation Haut-Armagnac qui semblait vouée à l'oubli.

Cet artisan de l'excellence élève également ses vins au sens propre du terme, en harmonie avec son maître de chai Fabrice Saramon, en les amenant constamment à progresser.

J'aime que le vin me ressemble, qu'il soit à mon goût, frais, fruité, qu'il ait de la longueur, sans être trop alcoolisé. Je le fais avec générosité, et le partage qu'il engendre est pour moi la plus belle des récompenses.

Bien loin de leur vie parisienne trépidante, laissée sans regret il y a quarante ans, ils vivent heureux avec leurs enfants devenus grands, dont un fils bien décidé à poursuivre ce que son père appelle, avec tendresse, son *parcours du cœur*.

Marielle Fourcade

Le domaine en chiffres
Surface : 80 hectares (dont 40 de vignes)
Année de création : 1980
Nombre de bouteilles : 250 000/an
Ventes : 50% France – 50% export
Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, armagnac



Patrick de Montal

An adventure within the adventure

The story of the domain is quite a fairy tale. When Patrick de Montal and his wife Victoire discovered the land called "Arton" on the Lectoure plateau, they decided that was where they were going to settle. The domain came back to life and with it, the terroir that awoke after a long period of sleep.

At the time they were working in Paris, but Victoire and Patrick de Montal are from the Gers. His is from Roquelauze; she belongs to the Montesquiou Family, born Marsan. In their veins, flow the bravery and courage of the people from Gascony. The day they fell in love with the domain was clearly the start of a new life. *The devastation caused by phylloxera at the end of the 19th century and the war that followed led to total social breakdown. The Haut-Armagnac region had even forgotten its wine-making History, explains the winegrower. When we first arrived, the vines were in total disarray. The desire to revive this terroir – that bore Roman and even prehistorical remains – was deeply anchored in my mind.*

They were one of the pioneers who believed in their land. They rolled up their sleeves to replant forty hectares of vines. This was in the 80s. The story of the domain then became *an adventure within the adventure: the revival of the Haut-Armagnac at the same time as the birth of the Côtes de Gascogne.*

Patrick de Montal worked hard to restore the vineyard's prestige and aromatic expression. His wines and spirits started winning awards, including the 2017 Excellence Award at the Paris Agricultural Show in the eaux-de-vie category. An extraordinary achievement for the Haut-Armagnac designation which seemed doomed to fade away.

This architect of excellency literally grows his wines, in harmony with his cellar master

Fabrice Saramon, constantly encouraging their progress.

I like my wines to resemble me, to offer my favourite flavours. I want them fresh, fruity, with a long finish but without being too alcoholic. Everything I do, I do with generosity. And sharing my work is my best reward.

Far from their hectic Parisian life – left behind with no regret forty years ago – they lead a happy life with their grown-up children. And one of their sons has even decided to continue what his father calls, rather affectionately, his *journey of the heart*.

DOMAINE DES CASSAGNOLES
à Gondrin

Le goût du mono-cépage

Quand en 2010 Laure Baumann reprend l'exploitation familiale, essentiellement dédiée à la production de vin blanc, elle entreprend une longue phase de restructuration, destinée avant tout à rééquilibrer les cépages entre Colombard et Gros Manseng.

Drôle d'idée pour cette assistante de direction de décider de tout lâcher pour reprendre l'activité initiée par ses parents en 1974. La viticultrice explique : *Lorsque la question de la reprise du domaine a été abordée, mes deux frères n'ont pas souhaité y répondre favorablement. De mon côté, j'avais toujours en tête l'idée de revenir un jour dans le Gers, et j'avais envie de continuer le travail entrepris par mes parents. Je suis donc venue m'installer en tant que salariée auprès de mon père pour apprendre la technique, en 2002.*

Âgée à l'époque de 31 ans, la jeune femme apprend progressivement le travail de la vigne grâce à la transmission du savoir-faire paternel, mais aussi aux livres qui lui procurent une ouverture d'esprit plus large. Elle en profite pour mettre en place, dès le début, des projets qui lui tiennent à cœur.

Lorsque son père prend sa retraite, elle recentre le vignoble autour du domaine, en vendant des parcelles qu'elle juge trop éloignées, harmonise les cépages, et rééquilibre les ventes à l'export – qui s'élèvent alors à 70% – jusqu'à atteindre les 50% en France. Une sage déci-

sion qui lui permettra de mettre l'exploitation à l'abri d'éventuelles fluctuations des marchés internationaux.

Dans la continuité du travail raisonné déjà pratiqué avant son retour au domaine, sensible elle-même au respect de la nature et soucieuse de la santé de ses employés, elle élimine toutes substances cancérigènes, mutagènes et reprotoxiques. Le domaine obtient la certification Haute Valeur Environnementale en 2016.

Grande amatrice de mono-cépages, une particularité du domaine – précurseur en la matière – avec les cuvées 100% colombard, ou gros manseng vinifiée en sec, elle entreprend il y a deux ans d'innover en se tournant vers les vins rouges, issus de cabernet sauvignon, merlot, tannat... Même si la part réservée aux cépages blancs reste à 90% majoritaire.

Et si elle admet devoir faire face parfois à des moments compliqués, l'obligeant sans cesse à changer de casquette, elle réussit à tout gérer, et prend plaisir à voir son père profiter aujourd'hui de longues périodes de vacances.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 60 hectares
Année de création : 1974
Nombre de bouteilles : 500 000/an
Ventes : 50% France - 50% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, Flocc de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Laure Baumann

A taste for monovarietal wines

When Laure Baumann took over the family business in 2010, it only made white wine. She embarked on a long business restructuration in order to re-balance the grape varieties between Colombard and Gros Manseng.

How odd it was for this personal assistant to give up her career and take the family business started by her parents in 1974. The wine-producer explains: *When the question of who should be running the domain was raised, my two brothers were not interested. As for me, it had always been in the back in mind that I would return to the Gers at some point, and I wanted to pursue the work started by my parents. This is the reason why I moved here, to begin with as my father's employee to learn the techniques required for the business, back in 2002.*

The then 31-years old young woman learnt step-by-step how to care for the vines and the vineyards from her father who taught her everything he knew, and from books who opened her mind to other techniques as well. From the start she launched and managed projects that meant a lot to her.

When her father retired, she re-centred the vineyard on the land surrounding the domain, by selling plots of land that she deemed too far from the centre of production. She also harmonised grape varieties and re-balanced the sales on the export market from 70% to 50%. Her aim was to sell half of the production in France. This was a wise decision as this allows her to protect the business from possible international market fluctuations.

Following her father's decision to practice "reasoned farming", her integrated wine production shows she cares for nature and her employees' health as she eliminated all carcinogenic, mutagenic and reprotoxic substances. The domain was certified as "High Environmental Value" in 2016.

Laure loves single-grape variety wines, which is one of the key characteristic of the domain – a pioneer in that domain – and develops

vintages that are 100% Colombard or Gros Manseng, dry matured. Two years ago, she decided to innovate by turning her attention to red wines, made from Cabernet Sauvignon, Merlot, Tannat... Even if 90% of the vineyard is still made of white grape varieties.

Although she admits that there are some complicated times where she has to constantly change roles within the business, she manages all by herself. She also takes a lot of pleasure watching her father enjoying his long holidays.

CHÂTEAU DE CASSAIGNE
à Cassaigne

Le laboratoire à ciel ouvert

Dans ce château historiquement tourné vers l'armagnac, Cédric Garzuel expérimente avec jubilation le potentiel des vins Côtes de Gascogne. Et plus particulièrement les rouges, surprenants.

Cédric Garzuel, originaire de Picardie, vit passionnément l'aventure qui le lie au groupe Plaimont. En 2006, quatre ans après son arrivée, il se voit confier la direction de la cave coopérative de Condom, et la responsabilité du Château de Cassaigne, ancienne résidence des évêques de Condom. Pour l'ingénieur agronome et œnologue de 46 ans, c'est une véritable mine qui ne demande qu'à être exploitée.

La Gascogne est une région en plein mouvement, et l'IGP Côtes de Gascogne est très jeune, il y a des choses à prouver. Cela laisse le champ libre à toutes les expérimentations et les innovations. Nous découvrons de nouveaux cépages autochtones, et l'appellation est en pleine progression, y compris à l'étranger explique-t-il.

Sa toute dernière pépite : la parcelle réservée au manseng noir, disparu des vignobles gascons depuis cinquante ans. Il revit aujourd'hui sur le domaine, grâce aux quelques pieds de vignes arrachés mais soigneusement préservés au conservatoire ampélographique de Plaimont. Pour la première fois cette année, il va pouvoir s'intégrer à l'assemblage des Grands vins rouges du domaine, et y ajouter sa touche épicée et poivrée.

Nous avons suivi le comportement de ce cépage, originaire du Piémont pyrénéen, sur les parcelles les mieux adaptées, en fonction de la cartographie du site. Les vins sont très colorés, peu tanniques, souples, aromatiques, légers et fruités. Il y avait une réelle demande de la clientèle, à laquelle il fallait répondre.

Car, en plus de valoriser le potentiel extraordinaire du terroir si particulier à

Cassaigne, Cédric Garzuel s'implique avec autant d'enthousiasme dans la partie commerciale. Je suis un peu le maillon entre les clients et les viticulteurs.

La biodiversité fait tout naturellement partie de l'aventure du château. Les cinq familles de vigneron qui y travaillent utilisent les techniques les plus respectueuses de l'environnement. Couverts végétaux pour bannir les engrais chimiques, confusion sexuelle sur les papillons destructeurs, désherbage mécanique... La récolte 2019 sera d'ailleurs certifiée Haute Valeur Environnementale, niveau 3.

J'ai beaucoup d'espoir sur ce château, conclut dans un large sourire le maître de chai. Cassaigne doit être le reflet de ce qui se fait de mieux, et nous continuerons d'en tirer le meilleur.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 30 hectares
Année de création : 2003
Nombre de bouteilles : 66 000/an
Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, armagnac
Ventes : 60% France - 40% Export



© Sébastien Lapeyrière

Cédric Garzuel

Open-air laboratory

Cédric Garzuel, born in the Picardie region in the North of France, is living the adventure that links him to the Plaimont Group to the full. In 2006, four years after his arrival, he was asked to run the cooperative wine cellar based in Condom and manage Château de Cassaigne, the former residence of the local bishops. This was a real treasure awaiting to be discovered and developed by the 46-year old agricultural engineer.

Gascony is a region full of life and opportunities, and the "Côtes de Gascogne" IGP (wine certified label) is very young, still trying to prove itself. This gives us opportunities for experimentation and innovation. We discover new local grape varieties, and the designation is doing really well, including abroad, he explains.

His latest gem is a small vineyard reserved to Manseng Noir, a grape variety that completely disappeared from the Gascon vineyards for over 50 years. This Manseng Noir is now alive again thanks to a few vines pulled out and preserved by the Plaimont wine and grape conservatory. For the first time this year, the Manseng Noir will be added to a blend of the domain's Great Reds and colour it with its spicy and peppery notes.

We have studied how this grape variety – originally from the Piémont area in the Pyrenees Mountains – would grow on the best-suited plots, which we identified on various maps of the site. The wines are very colourful, not very tannic, quite smooth, aromatic, light and fruity. Our clients were asking for this kind of red wine and we had to meet their request.

In addition to enhancing the extraordinary potential of this land, so particular to Cassaigne, Cédric Garzuel is involved in running the commercial side of the business, showing the same enthusiasm here again. It is as if I am the link between clients and wine-producers.

The story of the château also refers to biodiversity. The five families of wine-producers who work here all use the most respectful techniques for the environment. Vegetal ground covers are used to ban chemical fertilisers, sexual confusion of destructive butterflies, mechanical weeding... The 2019 harvest will be certified as having achieved "High Environmental Value, Level 3".

I have a lot of hope for the château, the cellar master concludes with a smile. Cassaigne must reflect the best of what can be done, and we will continue to get the best out of it.

In this historic castle, whose past is linked to Armagnac, Cédric Garzuel loves experimenting with the potential of Côtes de Gascogne wines. And the surprising red wines.

DOMAINE DE CAUDE
à Montréal-du-Gers

Vins, amour et fantaisies

Ils se sont rencontrés alors qu'ils préparaient leur BEP agricole à l'école de Barbaste. Quelques années plus tard, Lydie, originaire de Buzet, et Jérôme Bédouret se sont unis pour le meilleur. Et pas uniquement dans le domaine conjugal.

Lorsqu'ils s'installent au début des années 1990 sur la propriété, appartenant à la famille de Jérôme depuis quatre générations, leur objectif est d'élaborer avant tout des vins de qualité. Ils investissent alors dans un système de vinification et agrandissent le chai, pour pouvoir se lancer dans la vente en bouteilles.

En parallèle, ils souhaitent étoffer leur gamme de blancs, avec l'idée insolite d'introduire du chardonnay – traditionnellement réservé aux terres de Bourgogne – dans leurs cépages. *Nous étions persuadés que le climat et nos terres sablonneuses par endroits lui étaient favorables. L'autorisation a été difficile à obtenir, mais nous avons été patients* sourit Lydie. Heureuse initiative qui leur permettra d'être les premiers dans la région à l'expérimenter, aux côtés de leurs vignobles aux sols argilo-calcaires d'ugni blanc, colombar et gros manseng. Mais leur plus grande fierté reste sans conteste leur sauvignon, planté à cette même époque avec, en plus, du petit

manseng. Car la cuvée 2018 *Sauvignon Domaine de Caude* leur vaudra de se classer parmi les meilleurs vins blancs au monde, en décrochant cette année une médaille d'or au palmarès du Concours mondial du sauvignon.

C'est la régularité aromatique de ce cépage qui fait la force de notre domaine, explique Lydie. Très typé en fleurs blanches et buis, agréable en bouche, ce vin blanc sec est aussi le plus vendu en bouteille.

Les années 2000 seront marquées par la plantation de cépages rouges – merlot, cabernet sauvignon et syrah – toujours dans cette perspective d'élargir leur gamme. En 2019, deux hectares de marselan s'y ajouteront. Rouge, rosé, blanc, tous sont reconnus et récompensés dans les grands concours.

Infatigable, notre couple de vigneron vient de sortir une nouvelle cuvée *L'Euphorie*, un blanc sec très floral issu d'un assemblage de quatre cépages représentatifs de l'identité Côtes de Gascogne. En attendant prochainement *L'Euphorie* rouge.

La continuité est déjà au programme de ce domaine, puisque leur fils Corentin, âgé de vingt-deux ans, envisage son installation imminente après un séjour professionnel de six mois en Nouvelle-Zélande. Avec pour nouvel objectif de travailler la vigne en biodynamie.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 55 hectares
Création : années 1900
Nombre de bouteilles : 160 000/an
Vente : 100% France
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne



© Sébastien Lapeyrière

Lydie et Corentin Bédouret

Wine, love and fantasy

They met whilst studying at the Agricultural School in Barbaste. A few years later, Lydie, born in Buzet, and Jérôme Bédouret were married for the better. And not just in the territory of marriage.

When they settled on the family farm in the early 90's, a farm that had belonged to Jérôme's family for 4 generations, their aim was to produce high quality wines. They invested in a wine-producing system and increased the size of the wine cellar, in order to start selling bottled wine.

At the same time, they wanted to increase the diversity of the range of white wines on offer. They had the rather unusual idea to add Chardonnay, which is traditional reserved to Burgundy vineyards, to their grape varieties. *We were convinced that the climate and sandy soils were favou-*

nable to Chardonnay. It took a while to obtain the official authorisation to do so but we were patient, Lydie smiles. It turned out to be a very good idea and they were the first ones in the region to try such an experiment. Their clay and limestone vineyard also grows Ugni Blanc, Colombar and Gros Manseng.

They are most proud of their Sauvignon, planted at the same time as the Chardonnay, and in combination with Petit-Manseng. The 2018 "*Sauvignon Domaine de Caude*" vintage was ranked one of the best white wines in the world, winning a Gold Medal at the "2019 Sauvignon World Contest".

It's the domain's aromatic regularity that makes it so strong, Lydie explains. With strong aromas of white flowers and boxwood scents, pleasant on the palate, this dry white wine is our best-seller.

In the years 2000, the married wine-producers planted red grape varieties - Merlot, Cabernet Sauvignon and Shiraz – with a view to expand their range. In 2019, they planted Marselan on 2 hectares. All their reds, rosés and white wines are recognized and rewarded in the biggest contests.

With boundless energy, our married wine-producers have launched a new vintage called "*L'Euphorie*": a dry white wine with strong floral notes resulting from the blend of four grape varieties typical of Côtes de Gascogne. The red version "*L'Euphorie*" will soon follow.

The baton is ready to be transmitted to their son, Corentin, aged 22, who is planning his imminent installation after his 6-month work experience in New Zealand. Corentin's objective is to work in accordance with biodynamic principles.

CAVES ET VIGNOBLES DU GERS à Éauze

CVG : un OVNI dans les Côtes de Gascogne

Caves et Vignobles du Gers ne recule pas devant l'innovation. Ainsi, le terroir gascon s'exporte dans le monde entier, y compris désormais dans des canettes.

Une créatrice de vins qui ne met pas en bouteilles et ne recule pas devant l'innovation, au service d'une demande internationale : la coopérative Caves et Vignobles du Gers (CVG) apparaît comme un ovni dans le monde viticole. Son directeur commercial, Éric Lanxade, fort d'une carrière de trente années dans le vin à Bordeaux puis dans le Gers, cherche toujours un nouveau concept pour mieux promouvoir le terroir gersois. Caves et Vignobles du Gers vend du vin en vrac, dans des citernes, qui est mis en bouteilles sur le lieu de consommation. Une méthode d'exportation qui a pour avantage de diminuer l'empreinte carbone liée au trajet car un container de vrac équivaut à trois containers de bouteilles, précise Éric Lanxade. 80% de la production est exportée vers l'hémisphère nord, de la Californie au Japon en passant par la Chine. Nous pouvons être partout où il y a des ports, des trains et des chaînes d'emballage, continue Éric Lanxade. L'offre

de CVG est issue de cépages mondiaux comme le chardonnay et le sauvignon, et de trois cépages autochtones : le colombard, le gros manseng et l'ugni blanc. La coopérative travaille exclusivement en B-to-B et n'a pas vocation à être connue du public. À l'écoute de la demande internationale, elle accompagne ses clients (des entreprises qui mettent en bouteilles) à créer une marque autour de l'art de vivre du Sud-Ouest. Nous proposons le vin qu'ils souhaitent, grâce notamment à l'assemblage, et nous les aidons à communiquer sur leur marque. Pour cela, la coopérative propose des images inspirantes des Pyrénées, de l'Océan Atlantique et de paysages vallonnées. Nous insistons sur le climat gascon, ce climat frais si propice à la production de grands vins blancs aromatiques sur le modèle de la Nouvelle Zélande ou de l'Afrique du Sud. Tout récemment, CVG s'est lancée dans une aventure insolite, la prospection des nouvelles tendances de consommation et notamment le conditionnement du vin

en canettes aluminium. La canette nous permet de pénétrer dans des univers généralement interdits au verre comme les rassemblements festifs. De plus, l'aluminium utilisé est recyclable à l'infini ! CVG exporte des vins en Californie qui seront conditionnés en canette et incite ses clients français et européens à observer de près cette tendance.

Les vins IGP Côtes de Gascogne de CVG sont régulièrement primés aux différents concours internationaux, notamment le Mondial du sauvignon pour continuellement s'évaluer sur le marché international.

Elise Dupont

Caves et Vignobles du Gers en chiffres
Production : 450 000 hectolitres dont 200 000 hl en IGP Côtes de Gascogne
Ventes : 20% France - Export 80 %
Gamme : blanc et rosé Côtes de Gascogne



© Frédéric Alvaro

Éric Lanxade

CVG: an oddity in the Côtes de Gascogne

Caves et Vignobles du Gers (Gers wine cellars and vineyards) doesn't shy away from innovation. As a result, the Gascon terroir is exported worldwide, now even in cans.

Due to the fact that this wine merchant does not bottle its wines itself and does not shy away from any innovative ideas in order to meet worldwide demand, the "Caves et Vignobles du Gers" (CVG) cooperative is described as an oddity in the traditional wine world. Éric Lanxade, the Head of Sales at CVG has more than thirty years of experience in the wine industry in Bordeaux and then in the Gers. He is constantly searching for new concepts to better promote the Gers terroir and local wines. CVG sells wine in bulk and tanks. This wine is then bottled at the place of consumption. An eco-friendly exporting method with a reduced carbon footprint due to the fact a container of bulk wine has the same environmental impact as three containers of bottles, explains Éric Lanxade. 80% of the production is exported to the Northern hemisphere, from California to Japan via China. We can be wherever there

are ports, trains and bottling lines, continues Eric Lanxade. CVG's offer is made from global grape varieties such as Chardonnay and Sauvignon, as well as three native grape varieties: Colombard, Gros Manseng and Ugni Blanc. The Cooperative works exclusively on a B-to-B basis and does not intend to be known to the general public. Attentive to the global demand, the Cooperative helps its clients (companies performing bottling operations) develop a brand revolving around the art de vivre in Southwest France. We offer the wine that business are after, through blending for instance, and we help them communicate on their brand. To this end, the Cooperative puts forward beautiful images of the Pyrenees, the Atlantic Ocean and the hilly Gascon landscapes. We put Gascony's climate forward, this cool climate so conducive to the production of great aromatic white wines,

a bit like New Zealand or South Africa. Very recently, CVG started an unusual venture consisting of exploring new consumer trends, and packaging its wine in aluminium cans. Cans open the door to a whole new world of events in which glass containers are generally prohibited, such as festive gatherings, concerts and festivals. In addition, this aluminium is infinitely recyclable! CVG exports wines to California which will then be packaged in cans. It encourages its French and European customers to keep a close eye on this new trend. CVG's IGP Côtes de Gascogne wines are regularly rewarded in various international competitions, and in particular at the Mondial du sauvignon, which secures a good spot in the world market.

DOMAINE CHIROULET
à Larroque sur l'Osse

L'audace du rouge

Pour parvenir à la renommée du Domaine Chiroulet, il a fallu la générosité de Dame Nature d'abord, la détermination bienveillante des hommes ensuite. Et des initiatives judicieuses.

Est-ce le « Chiroula », ce vent océanique venu tout droit des Pyrénées voisines siffler aux oreilles du domaine qui lui insuffle autant de passion ? Ou l'opiniâtreté de la famille Fezas, installée ici depuis quatre générations ? Sans doute les deux. Car, né en 1893 d'une distillation d'armagnac, Chiroulet a tout connu. La prospérité, le phylloxéra, la Grande Guerre, l'Occupation, la crise des vins de table... Chacun cherchant à y faire face, comme Michel, l'un des initiateurs du Floc de Gascogne, qui plantera à la fin des années 70 les premiers cépages rouges. Ce qui fera dire à son fils Philippe, aujourd'hui à la tête du domaine : *Je suis né rouge !* À vingt ans, Philippe Fezas entreprend simultanément des études d'ingénieur agricole et un diplôme national d'œnologie à Toulouse. Puis effectue un stage vinification à Concannon Vineyard en Californie. *Mais c'est Bordeaux qui a su révéler ma passion pour l'élevage en barriques, qui constitue le fil conducteur entre mon grand-père, mon père et moi.*

En 1994, conseiller technique à la tonnellerie Seguin Moreau à Cognac, il exerce auprès des plus grands domaines de France. Mais, les week-ends, c'est Chiroulet. Le véritable déclic aura lieu le jour de son mariage, en 1995, avec la naissance de la cuvée « Coup de cœur », pourpre bien sûr, réservée à l'événement. *J'ai alors réalisé qu'un grand terroir dormait sous nos pieds, confie le vigneron. Avec pareil patrimoine local, et le travail de mes aïeux, il fallait forcément que je produise du vin.* « Terroir gascon » deviendra ainsi la cuvée emblématique du domaine, acquérant très vite un succès international grâce au Guide Parker, puis sur le plan national. Installé depuis 2000 à Chiroulet (tout en conservant son poste chez Seguin Moreau), Philippe travaille avec acharnement à traduire à travers ses vins l'expression d'un terroir argilo-calcaire, sous influence des deux courants d'air frais. Étude géologique des sols déterminant pour les cépages, suivi des arthropodes

auxiliaires, certification HVE 3, choix méticuleux du bois pour révéler la quintessence du domaine, rien n'est laissé au hasard... *J'ai même adapté la taille de mes cuves à chaque parcelle afin qu'elle vienne s'y blottir, et offrir des vins représentatifs de notre «petite Toscane»,* conclut-il en souriant.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 50 hectares
Année de création : 1893
Nombre de bouteilles : 600 000/an
Ventes : 65 % en France – 35 % à l'export
Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac

© Sébastien Lapeyrière



Philippe Fezas

Red audacity

To achieve the fame reached by Domaine Chiroulet, Mother Nature gave a helping hand, and then the men's caring determination did the rest. And some sound initiatives.

Is it the «Chiroula», a wind blown from the Pyrenees that infused the wine domain with passion? Or is it the perseverance of the Fezas family, settled here for 4 generations? A bit of both undoubtedly. Born in 1893 from an Armagnac distillation, the domain of Chiroulet has lived to the full. Prosperity, phylloxera, the Great War, France's Occupation, the economic crisis of ordinary table wines... Each wine grower tried to deal with these events in their own way. Like Michel, one of the Floc de Gascogne pioneers, who planted the first red grape varieties at the end of the 70's. Prompting his son Philippe, the current Head of the domain, to say: *I was born red!* At the age of twenty, Philippe Fezas enrolled into two simultaneous courses: agricultural engineering and a national diploma in oenology in Toulouse. He then went to California for vinification work experience at Concannon Vineyard. *But Bordeaux made me discover a passion for maturing wines in barrels, which is the common thread between my grand-father, my father and I.* In 1994, then employed as a technical consultant to the Seguin Moreau cooperage set in Cognac, he was working with France's largest estates. But his weekends were for Chiroulet.

The tipping point was on his wedding day, in 1995, for which a vintage called «Coup de cœur» (crush in French) was especially made. *I then realised that a great terroir was lying asleep under our feet, the winegrower explains. With such local wealth, and with my ancestors' work, I was meant to produce wine.* «Terroir gascon» became the domain's iconic vintage, very quickly becoming an international success thanks to the Parker Guide, and later in France. Living in Chiroulet since 2000 (whilst also working for Seguin Moreau), Philippe works relentlessly to express the clay-limestone soil into his wines, a soil benefiting from the influence of two different winds sweeping the land. Several tools and strategies are used to enhance the wine's quality: geological soil studies assessing the suitability of grape varieties, auxiliary arthropods follow-up, High Environmental Value certification (HVE 3), and careful choice of wood in order to reveal the domain's quintessence. Nothing is left to chance... *I have even adjusted the size of my vats to each plot. So that the vats fit the size of the plots nicely and we offer wines that are representative of our "little Tuscany",* he concludes with a smile.

DOMAINE DE DANIS
à Castelnau d'Auzan

Victoire et Pierre écrivent Danis

Sur le domaine familial de Castelnau d'Auzan,
la sœur et le frère exaltent les cépages de la Tenarèze.

À deux pas des Landes, à peine plus du Lot-et-Garonne, les vignes de Pierre et Victoire Piquemal flirtent avec les bruyères roses et la forêt de pins que tutoie un bosquet de chênes.

C'est sur ce Domaine de Danis qu'a débuté leur histoire voilà plus de trente ans. La famille Piquemal résidait à Auch en raison de la situation professionnelle de Victor, le père. Mais tous les mercredis, week-ends compris, c'était direction Danis, propriété familiale maternelle depuis quatre siècles.

C'est là qu'à 6 ans, Vincent pour l'état civil, Pierre pour la famille et les amis, plante sa première vigne. *Il y mettait tout son cœur*, raconte Victoire, sa sœur cadette. 15 ha de vigne qu'il achètera en 1989 alors encore élève ingénieur pour les porter jusqu'à 40 ha aujourd'hui.

Vignerons. Un rêve d'enfant devenu réalité. Ce « purpanais » y ajoutera avec quelque discernement une formation d'œnologue. Parallèlement, à Bordeaux, pour Victoire

ce sera une École de Commerce Européenne, l'INSEEC, avec en ligne de mire la partie commerciale et gestion de la propriété. Une belle complémentarité de compétences pour une jolie complicité fraternelle jamais démentie, empreinte d'un attachement viscéral à ce domaine. Sans aucun doute le secret de leur présence dans ce monde viticole, étoffée d'un enthousiasme et d'une lucidité à toute épreuve.

Une présence en forme de destins croisés, pour répondre aux caprices de la vie. Aujourd'hui c'est Victoire, la discrète, que l'on retrouve au chai et sur les camions, les bottes aux pieds et la tête dans les vignes, terrain de jeu où elle avoue pleinement s'épanouir. À Pierre les responsabilités viticoles, Président des Vignerons indépendants, et le monde de l'expertise agricole. *Sans jamais lâcher Danis*, disent-ils en chœur !

Si le terroir du domaine impose une production exclusivement de vins blancs, les cépages classiques de la dénomination,

ugni blanc, colombard et sauvignon s'y expriment avec élégance pour des vins frais, fruités et aromatiques. Sur ces sols de sables fauves, le gros manseng, vendangé tardivement offre un vin moelleux puissant et rond d'une belle couleur miel. *Friand*, sourit Victoire.

Un pour deux et deux pour un. Un frère et une sœur unis pour une histoire. Une famille.

Résolument et pragmatiquement, Pierre et Victoire s'inscrivent dans cette génération de vigneronnés tournés vers l'avenir auquel ils croient, pour continuer d'écrire l'histoire du Gascogne, de cette dénomination, au cœur d'une région à laquelle ils dédient un attachement certain ourdi de fidélité et de passion.

Une passion toute armagnacaise !, objective Victoire.

Marie-Pascale Boucher

© Marie-Pascale Boucher



Victoire et Pierre Piquemal

Victoire and Pierre write the story of Danis

Brother and sister exalt the grape varieties of the Tenarèze in their Castelnau d'Auzan family domain.

A stone throw away from the Landes area, not far from the Lot-et-Garonne region, Pierre and Victoire Piquemal's vines flirt with pink heathers, pine forests and oak wood. It is here, on the Domaine de Danis, that their story started about thirty years ago. At the time, the Piquemal family was living in Auch where Victor, their father, worked. But every Wednesday and every weekend were spent at Danis, the property owned by the family for more than four centuries.

This is where a 6-year old called Vincent (the name of his birth certificate) and nicknamed Pierre by family and friends, planted his first vine. *He put all his heart into it*, his younger sister Victoire recalls. Pierre went on to buy 15 hectares of vineyard in 1989 whilst still studying to become an agricultural engineer, and has increased the size of the vineyard to 40 hectares today.

Becoming a winemaker! A childhood dream turned into reality. The Purpan graduate (note: Purpan is an engineer school in Toulouse)

also studied oenology. Whilst Victoire studied business at the INSEEC, a European Business School in Bordeaux to focus on the commercial and management side of the business. Their skills are complementary. Combined with their genuine brotherly companionship, they show their deep devotion to the family domain.

It could be the secret behind their presence in the wine world, combined with enthusiasm and understated clear-sightedness.

Their presence also results from a criss-cross of fates and destinies, in response to the whims of life. Today, Victoire can be found by the wine cellar and the trucks, wearing Wellington boots and heading for the vineyard, the playground where she is the happiest.

Pierre is responsible for the wine making side of the business. He is also the Chairman of Vignerons Indépendants (Independent Winegrowers) and an expert in agricultural matters. *Without ever abandoning Danis!* They say in unison.

If the type of soil imposes to grow white wines

only, the classic grape varieties, Ugni Blanc, Colombar and Sauvignon are nevertheless showing here all their elegance and result in fresh, fruity wines full of aromas. In these tawny sandy soils, Gros Manseng harvested later than other varieties offers a smooth, round wine with plenty of flavour and a beautiful honey colour. *A delicacy*, says Victoire with a smile.

One for two and two for one. A brother and his sister bound together by a shared story - the story of their family.

Pierre and Victoire are winegrowers who are resolutely and pragmatically turned to the future, in order to continue writing the story of Gascony, and developing the wine designation they have created. They are deeply committed to continue the story of a region to which they are deeply attached, loyal and passionate about.

In Victoire's words: *a passion worthy of Armagnac country!*

LE DOMAINE D'EMBIDOURE
à Réjaumont

Des filles en or

Depuis 2006, les sœurs Ménégazzo ont repris l'exploitation familiale avec maestria. Leur production a quadruplé en dix ans, mettant un terme aux railleries d'un monde professionnel majoritairement masculin, grâce à des vins élevés à leur image, où se mêlent caractère et finesse.

Elles sont deux sœurs, non pas jumelles mais parfaitement complémentaires.

Il y a Sandrine, œnologue formée à Bordeaux, qui après quelques stages dans la région revient en tant que salariée aux côtés de son père. Sa première vinification aura lieu en 1999. La sagesse de celle qui sait.

Il y a Nathalie, basketteuse de haut niveau, évoluant au sein de l'équipe du BAC Mirande, dans les glorieuses années 90. Lors de la transmission du patrimoine en juillet 2006, cette comptable de formation rejoint sa sœur sur le domaine, pour en assurer la partie commerciale. L'énergie de la battante.

Ces deux vigneronnes dans l'âme, qui ont grandi au contact de la passion paternelle, ont vite fait de se retrousser les manches. La surface d'exploitation viticole passe de 22 à 36 hectares, la production de 25 000 à 100 000 bouteilles par an. Et la liste des récompenses rafénées lors des concours nationaux s'allonge de façon vertigineuse. En dix ans, leur floc blanc notamment, remportera neuf fois la médaille d'or au Concours agricole de Paris.

Leurs bouteilles entrent dans la cour des grands et s'invitent chez les restaurateurs des Tables du Gers. Les amateurs n'ont plus qu'à pousser les portes de leur domaine pour y découvrir alors toute la gamme, y compris leur armagnac, production peu commune dans cette région du Haut-Armagnac.

La confiance mutuelle que les sœurs s'accordent se retrouve jusque dans le choix des assemblages. C'est Sandrine qui décide, explique Nathalie. Si les essais sont concluants, le produit est lancé. Des choix méticuleux et judicieux, puisque « La cuvée des Filles » est devenue aujourd'hui la coqueluche de leurs clients. Et la grande fierté des vigneronnes indépendantes.

Nos vins ne sont pas des vins standard, enchaîne Nathalie. Ce sont des vins de personnalité. On nous dit souvent que l'on sent qu'ils sont faits par des filles. Ils ont de la puissance, du corps, mais aussi de la rondeur et la souplesse.

Un engouement du public que l'on retrouve jusque dans leur livre d'or, affichant des dédicaces de célébrités et des félicitations parfaitement appropriées : « Bravo les filles ! ».

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 36 hectares
Année de création : 1955
Nombre de bouteilles : 100 000/an
Ventes : 95% France - 5% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, floc de Gascogne, armagnac

© Sébastien Lapeyrière



Nathalie et Sandrine Ménégazzo

Golden girls

The Ménégazzo sisters masterfully took over the family business in 2006. Their production has been multiplied by four over the past decade, which put an end to banter of a predominantly male profession. They have achieved success thanks to wines which reflect their personality, a mix between character and elegance.

Two sisters: not twins but perfectly complementary.

Meet Sandrine who is an oenologist trained in Bordeaux. After several work experiences in the Bordeaux region, she came home as her father's employee. She did her first vinification in 1999, with the wisdom of her youth. Meet Nathalie who is a high-level basketball player, member of the famous Basket Astarac Club Mirande Team in the successful 90s. When in July 2006 she inherited the domain with her sister, the accountant by training decided to partner with her sister. Nathalie took over the commercial side of the business. Admire the energy of the ones who fight. The two winegrowers, who shared with their father's passion from an early age, rolled

their sleeves up and quickly got to work. The vineyard grew from 22 to 36 hectares, and the production increased from 25,000 to 100,000 bottles a year. And the list of rewards scooped at national competitions grew accordingly. In ten years, their white Floc won gold at the Paris Agricultural Fair.

Their bottles have started playing in another league, and have made their way in 'Tables du Gers'-certified restaurants. Aficionados can now open the doors of their domain to discover their entire range, including their Armagnac, which is an uncommon type of production in this region of Haut-Armagnac.

The mutual trust the sisters share is reflected goes all way to their choices of blends. Sandrine decides, explains Nathalie. If the tests are

successful, the product is launched. Meticulous and wise choices as their "La cuvée des Filles" has become their clients' darling. And the pride of these independent winegrowers. Our wines are not standard, continues Nathalie. They are personality wines. We are often told that it can be felt that they have been crafted by women. They are powerful, full-bodied while being well-rounded and supple. A popularity that can be traced all the way to their guest book signed by celebrities and containing perfectly appropriate congratulations: "Well done girls!"

LE DOMAINE ENTRAS
à Ayguetinte

Du bio, sinon rien

C'était la condition sine qua non posée en 2015 par Michel Maestrojuan, au moment de poursuivre l'aventure familiale débutée trois générations plus tôt. Quatre ans plus tard, l'objectif qu'il s'était fixé est bel et bien au rendez-vous.

On pourrait supposer que Michel, fils et petit-fils de viticulteurs, avait découvert sa passion pour le vin en grandissant au milieu des vignes du domaine, en Ténarèze. Mais il précise : *J'ai eu le déclic avec les copains, lors des soirées dégustation que nous organisons avec le club œnologie de l'école Sciences Agro de Bordeaux. C'est là que j'ai pris conscience de l'ouverture très large offerte par la diversité des vins, issus d'autres régions.*

Une ouverture au monde qui l'incitera à partir vers de nouvelles contrées, en 2011, après ses études d'œnologie à Montpellier, suivies de quelques années aux laboratoires Dubernet à Narbonne puis à l'Institut Français de la Vigne et du Vin. Durant six mois, il parcourra la Chine, les États-Unis, le Mexique, l'Argentine et le Chili, pour mieux en découvrir les vins.

En 2013, il ouvre sa propre société à Auch, Vinha Conseils. Mais en 2015, la disparition accidentelle de son oncle – qui travaille aux côtés de son père depuis que tous deux sont adolescents – bouleverse la vie au domaine.

Michel, venu d'abord donner un coup de main, décide par la suite de s'installer sur l'exploitation. *Mais au lieu de perpétuer les pratiques en vigueur, je voulais m'investir dans quelque chose de totalement différent par rapport à ce qui avait été fait jusque là.*

Profondément attaché à la biodynamie, il envisage alors une conversion totale des terres en bio. Non sans quelques frictions, liées aux divergences familiales de sa conception du travail. Mais il tient bon. *C'était ça, ou je partais*, déclare d'une voix posée le jeune viticulteur de 37 ans.

La transition vers l'agriculture biologique se met ainsi en place, autour d'un chantier colossal qui aboutit en 2017 à la demande de certification AB. Aujourd'hui, la totalité des terres est convertie. Les premiers vins blancs bio « Bordeneuve » – du nom de la propriété voisine de ses grands-parents – verront le jour l'année prochaine. En attendant 2021 pour déguster la gamme complète des vins, 2024 pour les Flocs, puis 2026 pour l'Armagnac.

Le temps de laisser du temps... au temps.

M.F.

Le domaine en chiffres

Surface : 30 hectares (bio)

Année de création : 1964

Nombre de bouteilles : 90 000/an

Ventes : 80% France - 20% export

Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Michel Maestrojuan

Organic, or else!

It was the condition imposed by Michel Maestrojuan back in 2015 when he was about to take over the running of the family business, which had started three generations ago. Four years later, the target has been met.

It would be easy to think that Michel, son and grand-son of wine-producers, discovered his passion for wine during his childhood, spent in the Ténarèze vineyards. He explains however that the moment I saw the light was with friends, during the tasting events we organised with our oenology club at Agricultural Sciences School in Bordeaux. This is where I realised the large scope of wines growing in other regions.

Led by the desire to explore the world, Michel completed his studies in oenology in Montpellier then spent a few years working for Duber-

net Laboratory in Narbonne, and the French Institute of Wine and Vine in Narbonne. In 2011 he started travelling to China, the USA, Mexico, Argentina and Chile, where he discovered their wines.

In 2013 he opened a shop in Auch called "Vinha Conseils". Then suddenly in 2015 the abrupt death of his uncle – who had been working alongside his father since they were teenagers – completely changed things. Michel who first came to give a hand running the business then decided to move back to the farm. Instead of perpetuating the farming and wine-making practices on the domain, I wanted to get involved in something completely different from what had been done until then.

Deeply interested in biodynamics, Michel considered converting all the land to organic farming. This did not go smoothly, due to the

family's different views on how work should be done. But he hanged on. It was that or nothing, says the young 37-year old wine-producer calmly.

The transition to organic farming was decided and put in motion though a monumental project which led to the domain requesting the organic label in 2017. Today, all of the land is organically farmed. The first organic white wines "Bordeneuve" – named after the neighbouring property owned by his grandparents – will be launched next year. We will have to wait until 2021 to taste the complete range of organic wines from the domain, and 2024 for Flocs and 2026 for Armagnacs.

Giving the time to take its time.

DOMAINE DE FORTUNET
à Lanne-Soubiran

« Les consommateurs veulent des vins aromatiques »

À Lanne-Soubiran, Vincent Debets croit en l'avenir des vins de Gascogne. Il parie, aussi, sur le rosé.

« Fortunet », ça veut dire chance ! Lorsque Vincent Debets reçoit ses visiteurs dans sa salle de réception-dégustation attenante au chai du Domaine de Fortunet, il sait les mettre en confiance. Une chance donc, celle de se trouver sur un domaine exclusivement dédié aux Côtes de Gascogne, construit à la faveur d'une belle complicité intergénérationnelle et à présent certifié Haute Valeur Environnementale niveau 3.

Après ses études d'œnologie à Libourne, Vincent a travaillé durant 10 ans avec ses parents. Au départ le domaine comptait 20 hectares de vignes il en compte aujourd'hui 100. Vincent Debets a fait le choix de produire du Côtes de Gascogne et ce choix s'est révélé payant. Le vigneron explique : *Cette dénomination est jeune, dynamique, c'était plus facile pour moi de progresser avec cette dénomination -là. En Gascogne les fonciers se vendent encore à des prix raisonnables, on a une belle image et un bon rapport qualité-prix, c'est ce qui m'a permis de me développer. Ce que je constate c'est*

que les consommateurs veulent des vins aromatiques, avec des prix convenables, ils ne gardent pas forcément les bouteilles dix ans dans la cave avant de les ouvrir. Ils ont des petits appartements, ils ne peuvent pas stocker. Les consommateurs d'aujourd'hui sont à la recherche de certains profils aromatiques sur le fruit. Aujourd'hui on veut croquer du raisin quand on boit du vin.

Vincent Debets constate également que les rosés progressent de plus en plus et que les moelleux se développent aussi. La Gascogne est reconnue par ses blancs secs et l'est de plus en plus par ses moelleux.

À la tête d'une équipe de sept personnes à temps plein sur l'année, le maître des vignes use de huit cépages différents pour satisfaire les palais les plus exigeants. 80 % de la production est écoulee en France et 20 % à l'export dans les pays anglo-saxons, un peu aux États-Unis et en Chine.

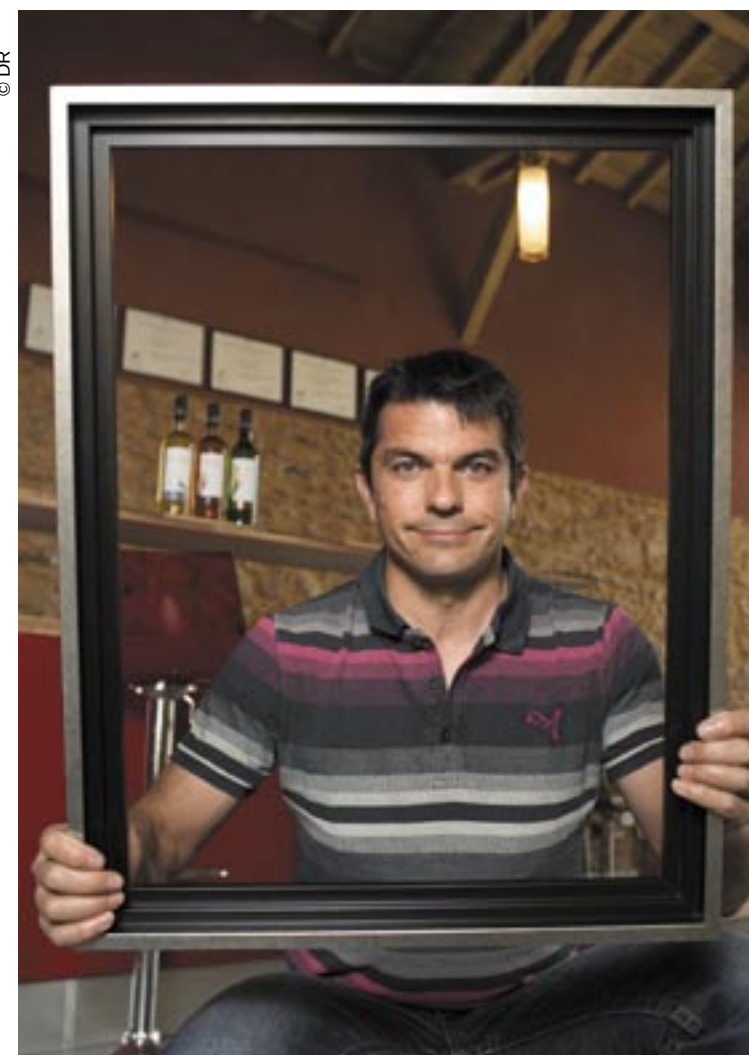
Entre deux sillons de sauvignon et de colombar, de merlot et de cabernet-sauvignon (entre autres), sous le soleil

de Lanne-Soubiran, Vincent voit l'avenir en rose et plus précisément en rosé. *On a un climat pas trop chaud, sous influence océanique et on arrive à faire de belles choses en blanc ; je suis persuadé qu'en rosé on fera de belles choses aussi. Le Côtes de Gascogne a un bel avenir, il est dans l'air du temps avec des profils aromatiques qui correspondent au marché d'aujourd'hui et des prix intéressants, conclut l'heureux vigneron.*

Sabine Darré

Le domaine en chiffres
Surface : 100 hectares
Année de création : 1997
Nombre de bouteilles : 150 000/an
Ventes : 90% France – 10% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne

© DR



Vincent Debets

“Consumers want aromatic wines”

In Lanne-Soubiran, Vincent Debets believes in the future of Gascony wines. He is also betting on rosé.

“Fortunet” means luck! Vincent Debets knows how to win the trust of the visitors who come to the reception-tasting room close to the domain's cellar. How lucky they are to find themselves in a domain exclusively dedicated to the Côtes de Gascogne. A domain which was built on intergenerational solidarity and now HVE-3 certified (HVE: Haute Valeur Environnementale - High Environmental Value).

After having studied oenology in Libourne, Vincent worked with his parents for 10 years. At the outset, the domain had 20 hectares of vineyards. Today it boasts 100. Vincent Debets chose to produce Côtes de Gascogne and his choice has borne fruit. The winemaker explains: *This denomination is young and dynamic, which made it easier for us to progress. In Gascony, land is still sold at reasonable prices, we have a good image and offer good value for money: this helped me grow my business. What I see is that consumers want to drink aromatic wines, at decent prices. They don't necessarily keep bottles for ten years before enjoying them. They have small apartments, and don't have room to store wine. Today's consumers are seeking certain type of wine profile: aromatic with fruity notes. Today one wants to bite in the grapes when drinking wine.*

Vincent Debets also notes that the rosés are increasingly progressing, along with sweet white wines. Gascony is known for its dry white wines but its sweet whites are slowly making a name for themselves.

At the head of a team of seven people working full-time all year round, the Master of the vines works with eight different grape varieties to satisfy the most demanding palates. 80 % of the production is sold in France and 20% is exported to English-speaking countries and China.

Between two furrows of Sauvignon and Colombar, Merlot and Cabernet-Sauvignon (amongst others) and under the sun of Lanne-Soubiran, Vincent's futures is rosé...or should we say rosé. *Our climate is not too hot and it benefits from an oceanic influence. We can produce quality whites and I am convinced we will produce beautiful rosés. Côtes de Gascogne has a bright future. Its aromatic profile meets the demands of today's market which makes it a fashionable wine with interesting prices,* concludes our happy winemaker.

DOMAINE GUILHON D'AZE
à Larée

Riche terroir et faveurs océaniques en bouteille

Propriété de la famille Tastet depuis plus d'un siècle, le domaine Guilhon d'Aze se situe aux confins du Gers et des Landes, à quelques minutes de la cité thermale de Barbotan-les-Thermes. À sa tête, Denis, troisième génération de vignerons, y déploie généreusement ses vignes.

Nôtre petit-fils et fils d'agriculteurs en plein Bas-Armagnac, c'est déjà hériter des gènes des aïeux sur des terres hautement réputées comme servant d'écrin au vignoble. En grandissant, la passion s'affirme.

Quand, dans les années 90, Denis est sur le point d'achever ses études pour s'installer au domaine familial, les dix hectares alors consacrés à la polyculture laissent place aux ceps de Sauvignon, Colombar, Cabernet et Merlot pour débiter l'aventure des Vins de Gascogne. « Nous avons commencé à planter davantage de vignes avant mon installation, avec en parallèle la construction d'un chai pour pouvoir vinifier la totalité de la récolte sur place. Mon père produisait essentiellement de l'armagnac et du floc, tout en fournissant du vrac à la coopérative. De mon côté, j'avais la volonté de développer la vente directe de vin en bouteille », explique le vigneron, aujourd'hui à la tête d'un domaine de soixante-cinq hectares.

Sur ce terroir de « sables fauves », à la fois sablo-limoneux et acide, les nobles cépages

traditionnels s'y épanouissent, sur de douces pentes ensoleillées, bénéficiant de l'influence océanique que vient tempérer la forêt landaise. D'autant qu'ici, on laisse la nature faire son travail, en agriculture raisonnée, qui vaut au domaine d'être classé en HVE niveau 3.

Ce que Denis préfère ? La vinification et le contact avec la clientèle. « Depuis trente ans, nous axons notre réseau commercial sur la vente lors de salons, de marchés... L'été, du 15 juin au 15 septembre, nous sommes présents sur vingt-cinq marchés par semaine de la côte landaise, c'est énorme ! Nous avons également trois boutiques en commun avec d'autres producteurs, à Dax et Barbotan, en plus de l'accueil à la ferme ».

Si la production trouve un écho favorable dans une douzaine de pays à l'étranger, le vigneron ne cherche pas à proposer des vins linéaires et similaires d'une année sur l'autre. Tout en étant vifs, légers et fruités, ils doivent rester des vins de plaisir très appréciés, Ô combien validés par le maître des lieux.

M.F.



© Sébastien Lapeyrière

Denis Tastet

Rich flavours of terroir and ocean in a bottle

Guilhon d'Aze domain has been in the Tastet family for more than a century. It is on the border of the Gers and the Landes, a few minutes away from the thermal city of Barbotan-les-Thermes. The owner, Denis, third generation winegrower, generously cultivates his vines for the pleasure of wine lovers.

Being the grand-son and son of farmers in the Bas-Armagnac area means that he inherited winegrowing genes. Such genes flow in this highly renowned land and beautiful backdrop for his vineyard. He developed a passion for the vineyard as he was growing up.

In the 90s, still studying for his degree, Denis was ready to take over the family domain. At the time, there were only ten hectares, all dedicated to polyculture. Soon they made way to Sauvignon, Colombar, Cabernet and Merlot vines, and the domain's products joined the Vins de Gascogne label.

"We started planting more vines before I was due to come back to the domain. We also built a cellar in order to vinify the entire harvest at the farm. My father mainly produced Armagnac

and Floc, and also produced bulk wine for the local cooperative. I wanted to bottle wine for direct sale to customers", explains the winegrower who today owns sixty-five hectares.

On this "tawny coloured sandy" terroir, made of loamy sandy and acidic soils, noble grapes grow on the sunny slopes. The vineyard benefits from the influence of the Ocean, tempered by the neighbouring forest of the Landes. Here, nature is left to run its own course. The domain has adopted a sustainable development approach, and is now High Environmental Value Level 3 certified.

What does Denis love most about his work? The vinification process and being in contact with customers. *"For the past thirty years, we have been focusing on sales at fairs and markets... In summertime, from mid-June to*

mid-September, we cover 25 markets a week on the Landes coast, which is huge! We also run three shops with other producers, in Dax and Barbotan, in addition to opening our farm to the public."

The production is well-received in a dozen foreign countries. The winegrower is not looking to offer the same wines year after year. His wines are lively, light and fruity and must remain pleasurable. They are highly appreciated by all as attested by the master of the house.

DOMAINE GUILLAMAN
à Gondrin

L'exigence de la perfection

Inutile de demander à Dominique Ferret s'il pense que la cuvée de l'année sera bonne. « Un bon vigneron doit faire du bon vin, quelle que soit la saison », répond le viticulteur. Car pour cet autodidacte passionné et rigoureux, la priorité reste la vigne et l'entière satisfaction de sa clientèle.

Représentant la sixième génération d'une famille vouée à une même passion, Dominique, orphelin, doit abandonner à 15 ans et demi ses études au lycée agricole, pour assurer la succession de son grand-père Albert. À son décès, il n'a encore que 17 ans lorsqu'il se retrouve, avec sa grand-mère, à la tête d'une exploitation en polyculture de quatorze hectares.

En 2000, il entreprend de restructurer son vignoble, et de planter des cépages plus qualitatifs, à l'image du colombar. Il rencontre Stéphanie, qui deviendra son épouse et le secondera à partir de 2004, pour toute la partie commerciale et administrative du domaine.

Leur présence sur les foires à l'étranger, de 2004 à 2007, leur vaudra de décrocher de beaux contrats, notamment en Europe du Nord et aux USA. En parallèle, le départ en retraite de voisins leur permettra d'agrandir la propriété, qui passe de 20 à 120 hectares, dont 80 % consacrés aux cépages blancs.

« Les Pierres Blanches », assemblage où le colombar domine, très aromatiques et aux notes de fruits exotiques, devient le produit phare du domaine, plébiscité par une clientèle venue pour moitié de l'étranger. 650 000 bouteilles partent tous les ans aux quatre coins du monde.

« Les Hauts de Guillaman », puissant rouge haut de gamme vieilli en fût de chêne, aux accents vanillés, a quant à lui la particularité d'être le seul en Gascogne produit uniquement avec du merlot. Toujours en quête de perfection, Do-

minique – décrit par son entourage professionnel comme un « passionné méticuleux » – travaille pendant quatre ans à obtenir le label Haute Valeur Environnementale de niveau 3, décerné en 2017. Dans la foulée, rigueur oblige, il s'engage à présenter un vin sans résidu de pesticides.

Objectif qui sera atteint cette année pour « Les Pierres Blanches », sans que le viticulteur n'en tire pour autant une excessive fierté. Déjà trop occupé à réfléchir à une perpétuelle amélioration de son vignoble, notamment en envisageant la plantation annuelle de cinquante arbres et cinq cents mètres de haies d'essences locales, pour surpasser ses engagements en biodiversité. M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 120 hectares
Année de création : depuis six générations
Nombre de bouteilles : 1 000 000/an
Ventes : 35% France – 65% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne



Stéphanie et Dominique Ferret



Dominique Ferret

The demand for perfection

There is no point asking Dominique Ferret if he thinks this year's vintage will be a good one. « A good wine-grower must make good wine, whatever the season », answers the wine-producer. For the passionate and rigorous self-taught wine-grower, the only priority is the vines and the complete satisfaction of his clients.

Now the sixth generation of a family passionately committed, Dominique lost his parents very young. He had to leave agricultural school at 15 in order to take over the running of the business from his grand-father Albert. When Albert passed away, Dominique was only 17 and found himself alone with his grand-mother having to manage a 14-hectare farm growing a wide range of crops. In 2000, he decided to restructure his vineyard and plant grape varieties of better quality, like

the Colombar. He met Stéphanie, who then became his wife, and who co-manages the wine domain with him, running the commercial and administrative side of the business.

Their participation in international trade fairs from 2004 to 2007 enabled them to win big contracts, in particular in Northern Europe and the USA. In addition, their neighbours' retirement allowed them to increase the size of their property, growing from 20 to 120 hectares, 80% of which are planted with white grape varieties. "Les Pierres Blanches" – blend where the Colombar prevails with lots of aroma and touches of exotic fruits – became the key product sold by the domain to a large clientele, half of it abroad. 650,000 bottles leave the domain and travel around the world.

"Les Hauts de Guillaman", a high-end red wine with strong flavours, matured in oak barrels, with hints of vanilla, is the only product made

exclusively from merlot in Gascony. Always seeking to achieve perfection, Dominique – who is often described by those who know him well as a "meticulous enthusiast" – spent four years working on obtaining the "High Environmental Value Level 3" label, which he did in 2017. In the wake of the label, and driven as always by his desire to achieve rigour and perfection, he undertook to offer a wine grown without pesticide residue.

This will be achieved with the "Les Pierres Blanches" vintage this year. But do not expect the wine-grower to rest on his laurels. He is already busy thinking about how to improve his vineyard. A project is to plant 50 new trees and 500 metres of hedges made of local plants and trees every year, in order to go beyond his own commitments to biodiversity.

DOMAINE HORGELUS
à Montréal-du-Gers

Yoan, taille patron

C'est très jeune et presque seul que Yoan Le Menn a bâti la réussite du Domaine Horgelus, devenant l'une des figures de proue des Côtes de Gascogne.

Bien sûr, avant lui, il y eut ses grands-parents maternels. Et leurs 10 hectares de vignes, plantées sur le hameau d'Arquizan, dont l'intégralité de la production « s'exportait » d'un saut de puce de 4 kilomètres, jusqu'à s'évaporer dans l'alambic de Jean-Pierre Gimet...

Bien sûr, après eux, il y eut son père. Et les hectares qu'il adjoignit à la propriété pour, à l'orée des années 90, soustraire à l'alambic voisin la moitié de sa dot et la vendre au négoce sous, déjà, l'IGP Côtes de Gascogne.

Mais le Domaine Horgelus, Yoan Le Menn l'a fait tout seul. Et, disons-le, à travers lui, Yoan s'est fait tout seul.

Il n'a pas 20 ans lorsque, pas encore diplômé d'œnologie à Bordeaux, son père lui confie les « clés du camion ». *Il s'est dit fort justement que plus tôt je commencerais, plus tôt j'accumulerais de l'expérience en parallèle à mes études.* Fort justement, certes, mais plutôt brutalement, puisque pas question pour Le Menn père de la jouer « conduite accompagnée ». *Dans son esprit, nous ne devions pas nous monter sur les pieds dans les prises de décisions et la conduite du domaine : il*

ne fallait qu'un seul pilote, et lui avait pris sa retraite...

Alors, même si – et encore aujourd'hui – Joseph Le Menn n'était pas loin, Yoan a pris la barre seul. C'est-à-dire, a dû se multiplier, sautant des bottes en caoutchouc au costard-cravate, soudant ce soir une pièce sur le tracteur, embarquant demain matin pour la Scandinavie y serrer la main d'un importateur gourmand des blancs frais et fruités de Gascogne... Et n'oubliant pas, surtout, d'acquérir un savoir-faire dans les assemblages à base de sauvignon que certains de ses confrères concèdent, à demi-mots, jalouser aujourd'hui.

De toute façon, c'était pour moi une évidence, une envie depuis l'enfance que d'embrasser toutes les facettes du métier de vigneron.

Aussi, quand Yoan Le Menn termine ses études deux ans plus tard, diplôme d'œnologie en poche, son Horgelus a déjà bien entamé son décollage. Avec l'export comme plan de vol. *À l'époque, c'était sans doute plus facile car le Gascogne n'y était pas bien représenté, ou du moins, pas assez sur certains marchés. Alors, en proposant au bon moment, un*

bon produit, et bien positionné au plan tarifaire, nous ne pouvions qu'y acquérir notre place.

Et ce sans se lancer dans une guerre fratricide avec les concurrents gascons. *Je n'ai jamais eu de "concurrents" ; uniquement des confrères, voire chez certains d'entre-eux des amis, dont j'ai pu m'inspirer parfois en observant ce que chacun offrait de meilleur à mon sens. Car c'est l'une des forces de cette dénomination Côtes de Gascogne. Chacun y a sa place sur le marché. En tous les cas, j'ai toujours eu la réelle conviction que les vins d'Horgelus avaient la leur.*

Christophe Dupouy

Le domaine en chiffres
Surface : 90 hectares en propre
Année de création : bouteilles depuis 2006
Nombre de bouteilles : 1 500 000 / an
Ventes : 25 % France - 75 % export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, armagnac

© Sébastien Lapeyrière



Yoan Le Menn

Yoan, a young boss

He was very young and almost alone when Yoan Le Menn built the success of Domaine Horgelus, becoming one of the leading figures of Côtes de Gascogne.

Before him there were of course his maternal grand-parents, and their 10 hectares of vines planted in the small hamlet of Arquizan. All the wine produced there was "exported" locally some 4 kilometres away to be distilled in Jean-Pierre Gimet's copper alembic...

Then Yoan's father took over and added more hectares of land to the family farm. In the 90's, the father managed to sell half of his production of grapes to the IGP Côtes de Gascogne (certified wine designation) rather send all the harvest off to distillation.

But there is no doubt about the fact that Domaine Horgelus was built by one man only, Yoann Le Menn, who built his personality and life in the process.

He was not even 20 when his father trusted him with the keys to the business, when he had not even completed his oenology studies in Bordeaux. *He thought that the sooner I*

started, the more experience I would gain, in addition to studying for my degree. A strong decision indeed, a tad brutal perhaps, as Le Menn Senior had no intention to provide his son who was still learning how to drive the domain, with any paternal help. *In his mind, it was crucial to have only one captain at the helm and as he had retired...*

Even if today Joseph Le Menn is never far away, Yoan is the only one in charge. He had to divide himself between jobs: jumping from Wellington boots to an elegant corporate suit. He could also be welding a part on a tractor before flying to Scandinavia, to meet a wine importer who loves his fruity and fresh white wines... Without forgetting to learn how to blend Sauvignon - a talent some of his competitors confess envying. *It was obvious to me that I would become winegrower – it had been a passion since childhood – I wanted to carry out all the different aspects of the profession.*

So, when Yoan Le Menn completed his studies two years later, his oenology degree fresh in his pocket, his wine Horgelus had already taken off. The flight plan was the export market. *In these days, it was relatively easy as Gascogne wines were not well marketed, in particular on some of the export markets. So, when I started offering a good product, with good value-for-money, we found our place on the market quite easily.*

Without ever having to start a war on price with his competitors from Gascony. *I have never had any "competitors"; only colleagues, even friends in some cases, in whom I have found a source of inspiration by observing what each has best to offer. This is in my view one of the strengths of the Côtes de Gascogne wine designation. Everyone has his/her place on the market. In any case, I have always believed that Horgelus wines had their place here.*

DOMAINE DE JOÿ
à Panjas

Joÿ parie sur l'export

Depuis quatre générations les Gessler, à Panjas, font fructifier un domaine aujourd'hui en pleine maturité.

Paul Gessler, André Gessler, Roland et Olivier Gessler, puis Vanessa et Kévin Gessler : depuis le début du siècle, le domaine de Joÿ à Panjas est le théâtre de vie d'une famille suisse tombée amoureuse du pays de l'Armagnac en Gascogne. Les terres gersoises des Gessler sont passées progressivement de la polyculture à la culture de la vigne pour produire des Côtes de Gascogne généreux et fins ainsi qu'une gamme très sélective de Bas-Armagnac souples et fruités.

Issue de la « grappe » 4^e génération, Vanessa Gessler indique : *De 20 hectares nous sommes passés à 170 hectares. Les Côtes de Gascogne ont connu une forte progression dans les années 90 en matière de notoriété. On produit 1 million de bouteilles par an dont 30 000 d'armagnac. Nous sommes engagés dans une démarche qualitative et nous souhaitons nous développer à l'export.* Actuellement, 85 % de la production part en France en réseau traditionnel et le reste à l'export dans l'Union européenne, aux États-Unis et au Japon. Une commerciale vient d'être embauchée pour développer la filière export.

Vanessa Gessler et son frère Kévin sont à l'image de la génération de vigneronns naissante. Aux compétences techniques purement liées à la production, les deux jeunes gens adjoignent des savoir-faire bien ancrés dans leur

époque : communication et marketing pour Vanessa, et sensibilité commerciale pour Kévin. Le flambeau est repris avec virtuosité et avec une idée bien précise de la direction à prendre : *« Il y a de plus en plus de producteurs de Côtes de Gascogne, il faut que chacun trouve sa place. Nous devons donc trouver le moyen de nous démarquer pour tirer notre épingle du jeu. On essaie de faire des vins qui nous qualifient et qui qualifient le domaine. On veut des vins fruités faciles à boire. On fait deux essais par an. Là on a sorti une cuvée élevée en fut de chêne avec 12 grammes de sucre résiduel, c'est vrai qu'on ne voit pas forcément ça ailleurs en Gascogne. On essaie de parfaire notre identité, mais il ne faut pas trop dévier, il faut garder l'esprit Côtes de Gascogne et trouver le bon rapport qualité-prix,* lance Vanessa, enthousiaste.

Joÿ, véritable nom d'origine du domaine, est un patronyme qui épouse parfaitement l'ère contemporaine. Classé Haute Valeur Environnementale depuis mars 2019, optant pour une communication soignée relookée par Djyulia Brodskaya, une artiste russe basée en Angleterre, fort d'une équipe de 15 permanents, dont un maître de chai et un responsable de ligne, le domaine de Joÿ assume sa modernité conquérante.

S.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 170 hectares
Année de création : 1930
Nombre de bouteilles : 1 000 000/an
Ventes : 85% France - 15% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, Flocc de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Olivier, Vanessa et Kevin Gessler

Joy is betting on exports

For 4 generations, the Gessler family based in Panjas has been working on growing a successful business now in full bloom.

Paul Gessler, André Gessler, Roland and Olivier Gessler, then Vanessa and Kévin Gessler: from the beginning of the 20th century, Panjas is the centre stage of the life of a Swiss family who fell in love with Armagnac country in Gascony. The land owned by the family in the Gers was used first for a combination of cereals and was gradually converted into a vineyard. They now produce generous and fine Côtes de Gascogne, as well as a very selective range of supple and fruity Bas-Armagnacs.

4th generation, Vanessa Gessler explains: *we grew from 20 to 170 hectares. The Côtes de Gascogne wines became really well known in the 90's. We produce 1 million bottles per year, including 30,000 bottles of Armagnac. We*

are committed to constantly improve quality and we want to grow the export market. For now, 85 % of the production is sold in France through traditional networks and the rest is exported to Europe, the USA and Japan. A sales manager has just been hired to develop our export sales.

Vanessa Gessler and her brother Kévin are reflective of a new generation of winegrowers. They combine technical skills with know-how, well-tuned with their times: Vanessa is in charge of communications and marketing, and Kevin of the commercial strategy. They carry the torch handed over by the previous generation with flair and they have a very precise idea of where they are going. *« There are more and more Côtes de Gascogne producers, everyone needs to find their place. We must try to find a unique way to sell our products so we can come out as winners. We try to make wines that show the quality of the domain and of our*

approach. We want fruity wines that are easy to drink. We run tests twice a year. We have just released a new cuvée matured in oak barrels with 12 grams of residual sugar which is quite unusual for Gascogne wines. We are trying to define our own identity, without losing sight of who we are. We want to keep with the Côtes de Gascogne spirit whilst looking for the correct price offering value for money, adds an enthusiast Vanessa.

Joÿ, which is the real name of the domain, is a name fit for the modern era. Having been awarded the High Environmental Value label in March 2019, the domain de Joÿ adopted a very sleek communication style designed by Djyulia Brodskaya, a Russian artist based in England. The domain employs 15 permanent workers including a cellar master and a line manager, thus showing its desire to conquer the world.

DOMAINE LAGAJAN
à Éauze

L'accueil comme carte de visite

C'est presque exclusivement en mains propres que la famille Georgacaracos a choisi de proposer ses vins, au travers des milliers de rencontres qu'elle noue chaque année en son domaine de Lagajan.

Ne cherchez pas dans les rayons, vous n'en trouverez jamais aucune. Pas une seule bouteille en grande surface ! Et pas une seule bouteille à l'export non plus, d'ailleurs. Dimitri Georgacaracos donne le ton : au domaine de Lagajan, la vente directe est érigée au rang de credo. Avec sa sœur Katia, comme avant eux leurs parents Gisèle et Constantin – qui veillent toujours en vestales sur la propriété familiale transmise de fille en fille depuis le XVIII^e –, ils n'ont de cesse d'accueillir, et d'accueillir encore ceux qui deviendront les meilleurs ambassadeurs de leurs Côtes de Gascogne. La personne qui vient ici ne vient pas chercher une bouteille de vin, argumente Dimitri. Ce qu'elle vient chercher, c'est la tête du vigneron qui l'a élaboré, c'est l'histoire qu'il va lui raconter, c'est la somme de toutes les explications du pourquoi et du comment du Côtes de Gascogne. Si bien que le jour où ce client va ouvrir sa bouteille de Lagajan avec ses amis, il se

la sera appropriée et se montrera aussi convaincant que nous pouvons l'être. Et pour encore mieux inculquer leur histoire, les « Georga » (comme les surnomment affectueusement les clients-amis qui peinent à remettre dans l'ordre les syllabes de leur patronyme grec) peuvent compter sur leur musée. Depuis près d'un demi-siècle, Constantin y distille sa passion des outils agricoles anciens, utilisés par ses devanciers à Lagajan. Ma mère et lui sont une aide précieuse, reconnaît Dimitri. Car privilégier ainsi l'accueil à la propriété pour promouvoir nos vins, flocs et armagnacs, s'avère extrêmement chronophage, et serait très compliqué sans eux. Il faut dire que pas moins de 5 000 visiteurs viennent chaque année à la rencontre des Georgacaracos. Sans compter les salons partout en France qui occupent régulièrement les week-ends de Katia. Pour autant, Dimitri ne regrette en rien le virage entrepris à l'orée des années 90, lorsque je me suis posé la question du choix entre notre production laitière, qui

constituait alors une source de revenus mensuelle assurée, et la production viticole. Or, le marché demandait des vins de plus en plus qualitatifs. Et grâce aux investissements que nous avons entrepris, aux efforts sur le vignoble, nos vins des Côtes de Gascogne offrent un rapport qualité-prix imbattable. Alors l'avenir, je l'ai vu avec eux. La suite de l'histoire ne m'a pas donné tort. Et la famille Georgacaracos entend bien lui donner raison un bon bout de temps encore.

Ch.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 45 hectares
Année de création : XVIII ^e siècle - bouteilles depuis 1992
Production : 35 000 bouteilles / an + vrac
Ventes : 100% France
Gamme : blanc, rouge, rosé Côte de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac



© Frédéric Alvaro

La famille Georgacaracos

Their trademark? The way they welcome visitors

It is almost exclusively in person and face-to-face that the Georgacaracos family has chosen to promote its wines. They do so thanks to the thousands of visits taking place every year on the Lagajan domain.

Do not try to find their wines in supermarkets, you won't. Not a single bottle in supermarkets! And not a single bottle on the export market either, by the way. Dimitri Georgacaracos sets the tone: on the Domaine de Lagajan, direct selling has become somewhat of a motto. With his sister Katia, as before them their parents Gisèle and Constantin. Their parents who continue to watch over the family property passed on from mother to daughter since the 18th century. They constantly welcome and host again and again, hosts who in turn become the best ambassadors of their Côtes de Gascogne. The person who comes is not here for a bottle of wine, argues Dimitri. What he or she is looking for is to meet the winemaker, to hear the tales that will be told and to understand the how and the why of the Côtes de Gascogne. So that the day our client opens a bottle of Lagajan with his friends, he will have made it his and will be as convincing as us when talking about it. For their story to be told even better, the "Georgas" (affectionate nickname given by their client-friends who find the Greek name difficult to pronounce) can rely on their museum. For close to half a century,

Constantin has been distilling his passion for ancient farm tools, the same ones used by his ancestors in Lagajan. My mother and father provide invaluable help, acknowledges Dimitri. Because encouraging visits of the property to promote our wines, Flocs and Armagnacs is very time consuming, and would be very complicated without them. It must be said that no less than 5,000 visitors meet the Georgacaracos every year. And that does not include the fairs all around France that keep Katia's weekends very busy. But yet, Dimitri does not regret the turn taken at the start of the 90s, when I asked myself if I should choose between producing milk, which at the time was a steady source of income, or producing wine. However, the market was looking for wines of increasingly high quality. And thanks to the investments and efforts we made in the vineyard, our Côtes de Gascogne wines offer unparalleled value for money. So, I imagined what the future would look like with them. The rest of the story showed I was not wrong. And the Georgacaracos family intends prove him right for some time yet.

DOMAINE LAGUILLE
à Éauze

Laguille côté fille

Ce beau domaine reconnaissable de loin sur la route de Saint-Amand par ses chênes verts centenaires est le fruit d'une belle rencontre. Rencontre au cœur de la Gascogne. Rencontre devenue un Côtes de Gascogne.

Rencontre de Colette, première femme vigneronne de l'appellation installée sur les 14 ha de « Laguille », revenue de la fac de droit par amour pour l'Armagnac et ses vignes, et de Guy Vignoli jeune exploitant fort de 6 ha à Saubouires, à quelques kilomètres de là.

Une femme convaincue et terriblement indépendante – *un peu trop pour l'époque*, dit-elle dans un sourire – et d'un homme de tempérament au caractère d'entrepreneur, font de leur rencontre ce qui allait devenir le domaine de Laguille. Comme beaucoup de propriétés, maïs - élevage - vignes formaient le trio vivrier des années 80, avant de se dédier in fine exclusivement à la vigne.

Le coup d'envoi était donné.

1987, création de la société. 1989, création du chai de vinification, plantation et restructuration du vignoble sur 30 ha, le pari du Côtes de Gascogne dans le viseur.

1988 et 1992, les arrivées de Nathalie et Laurence, les filles de Guy et Colette – l'art de la rencontre est aussi poésie...

2011, la gageure des énergies nouvelles avec l'installation de panneaux photovoltaïques sur des bâtiments en bois. Aujourd'hui le domaine produit plus d'énergie qu'il n'en consomme.

Quelque 30 ans plus tard, 65 ha de vigne et une gamme de vins complète, pour que telle de l'aquarelle sur la palette d'un peintre, Laguille peigne la Gascogne. En arômes frais, croquants, fleuris et fruités, plus minérales quand s'exprime le sauvignon. Rosé le temps d'un caprice ou Rouge pour le plaisir. Puissance et rondeur, finesse et élégance sur des notes vanillées ou expression d'ananas pour les manseng.

Une passion pour cette appellation et son produit qui a poussé Guy et Colette Vignoli à sans cesse innover, investir et s'investir en pariant avec confiance sur la

qualité et l'excellence, alliance assumée entre valeurs traditionnelles et technologies modernes.

Belle aventure que le Gascogne ! assure Colette. Cette rencontre entre un terroir et la vigne. Entre un savoir-faire et l'innovation. Travail et passion.

« La Rencontre » a trouvé sa bouteille en 2014 avec une cuvée pensée comme une dédicace. Celle du partage de ce qu'une région porte en elle de meilleur, servie avec conviction par le vigneron. Rencontre savoureuse et subtile, féminine et mutine entre le sauvignon et le gros manseng. Avec une prétention : faire place à l'inattendu, celui de l'Autre et de sa rencontre ! Une philosophie fruitée à partager en toute convivialité. Un Laguille côté fille !

M-P.B.

© Michel Carossio



Guy, Colette, Nathalie et Laurence Vignoli

Laguille with a feminine touch

This beautiful domain, easily recognisable in the landscape from the Saint-Amand road thanks to its green centenary oaks, is the fruit of a beautiful encounter. A meeting in the heart of Gascony which resulted in Côtes de Gascogne wines.

This is the story of Colette, first woman winegrower of the Côtes de Gascogne label, and working on 14 hectares located in Laguille, who came back from her law university drawn by the appeal of Armagnac and its vineyard, and Guy Vignoli, a young winegrower working on a 6-hectare domain in Saubouires, a few kilometres away.

A woman with strong convictions and extremely independent – *a bit too much for that period of time*, she says smiling, and a man made for entrepreneurship, turned their encounter in what would become the Domaine de Laguille.

Like many farm properties in the 80's, the business revolved around the trio of maze, cattle and vineyard, before being converted to vineyard entirely.

This kicked started the Domain as we know it. In 1987, the business is set up. In 1989, the wine cellar for vinification is built and the vineyard is thoroughly restructured over 30 hectares, with a view on the Côtes de Gascogne

label. In 1982 and 1992, two daughters are born: Nathalie and Laurence, when art meets poetry ...

In 2011, the challenge was to embark in renewable energies, with the installation of photovoltaic solar panels on wooden buildings. Today the domain generates more energy than it uses.

Thirty years after their first meeting, a 65-hectare vineyard and a complete range of wines are the achievements of the couple. Laguille paints Gascony as would watercolours on a painter's palette. With fresh and crisp aromas, flower- and fruit-packed wines, with exotic notes in some and mineral notes in the Sauvignon. Rosé on a whim or red for pleasure. Plenty of flavours and roundness, elegance and finesse for vanilla touches or pineapple notes for Manseng.

A passion for this wine label and its wines drove Guy and Colette Vignoli to constantly innovate, invest and throw themselves in their

business with confidence in the quality and excellence of their products, achieved through a combination of respect of traditional values and modern technologies.

What a beautiful adventure offered by Gascony! Colette assures us. A meeting between a terroir and vineyard. Between know-how and innovation. Work and passion.

« La Rencontre » was bottled in 2014 with a cuvée designed and thought like a special thanks. A dedication to sharing the best the area offers, made possible by winegrowers. A subtle and savoury encounter combining femininity and rebellion of the Sauvignon and Gros Manseng. With the ambition to open a door to the unexpected: meeting Others! A fruity philosophy to be shared with friends. A Laguille with a feminine touch!

DOMAINE DE LA HAILLE
à Montréal du Gers

Se souvenir des bonnes choses

Installé depuis 1999 sur l'exploitation familiale, dont l'aventure a débuté soixante-deux ans auparavant, Jean-Luc Lapeyre élève des vins de terroir et de garde, destinés à marquer les esprits.

Dès son plus jeune âge, il sait déjà qu'il sera vigneron, comme son père et son grand-père. Après ses études à Bordeaux, il part à la découverte de régions françaises réputées pour la qualité de leurs appellations.

De retour au domaine, il lance sa première cuvée en bouteille en 2002. La compréhension des traditions respectées ici m'a permis, en les adaptant, de conserver toute la personnalité du terroir et le goût de la Gascogne.

Sur les foires et salons auxquels il participe, les dégustations de nectars en provenance d'autres régions l'interpellent. C'est alors que je suis vraiment tombé amoureux du vin, confie-t-il en souriant. Et comme j'aime bien expérimenter, dès que j'en goûte un venu d'ailleurs qui me plaît, je me demande toujours si je ne pourrais pas exprimer autant de saveur avec mon propre terroir. Si mes sols sont favorables, pourquoi ne pas tenter ?

Car son ambition est d'élever des vins qui laisseront une empreinte dans les mémoires. *Un bon vin est celui que l'on déguste au cours d'un repas, dont on se souviendra longtemps. J'aime que les miens fassent réfléchir. Je ne veux pas qu'ils soient simplement bons, puis qu'on les oublie parce qu'ils ne sont pas assez gastronomiques.*

Sans chercher à faire de gros volumes, sur son domaine classé HVE (Haute valeur environnementale), l'homme s'applique à sortir des sentiers battus en évitant la légèreté fruitée de vins trop faciles à boire. Toute la richesse de la Gascogne est au contraire soigneusement préservée ici, à travers des vins de garde pouvant se conserver jusqu'à dix ans.

Comme par exemple la Cuvée Les Anges, où chardonnay, sauvignon et gros manseng, élevés pendant trois ans, révèlent, plus que les notes d'agrumes, la minéralité du domaine. Ou encore la Cuvée de l'Hédoniste, assemblage de gros et

petit manseng vendangés en surmaturité, d'une belle persistance.

L'année prochaine, Jean-Luc présentera un nouveau blanc 100% gascon, dans la cuvée L'Authentique. Issu uniquement de barriques neuves, dans l'esprit des grands Bourgogne, il s'agira d'un vin de très longue garde. Un rouge est également prévu en 2021.

Pour, à n'en pas douter, marquer la mémoire.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 45 hectares
Année de création : 1937
Nombre de bouteilles : 45 000/an
Ventes : 95% France – 5% export
Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, Flocc de Gascogne, armagnac

© Frédéric Alvaro



Jean-Luc Lapeyre

Souvenir of lovely memories

For as long as he can remember, he has always wanted to be a wine-grower, like his father and his grand-father. After having completed his studies in Bordeaux he embarked on a journey across the French regions which are famous for their wines and labels.

Jean-Luc Lapeyre has been living in and for his wine domain since 1999. The family business started 62 years ago, the place where Jean-Luc produces terroir wines, designed to be kept and make a lasting mark.

When he returned home, he launched his first bottled vintage in 2002. Understanding and adapting the local traditions we respect here enabled me to retain the personality and the taste of Gascony in my wines.

In trade fairs and professional exhibitions where he took his products, he was surprised by some of the nectars that came from other areas of France. This is how I really fell in love with wine, he tells us with a smile. As I like experimenting, when I find a flavour I really like, I always ask myself if and how my own wines could produce as much flavour and taste. And if my soils are suitable, why not give it a go?

His ambition is to make wines which mark memories. A good wine is a wine enjoyed with a meal, a wine that you will remember for a long time. I like my wines to make you think. I do not want them to just be good, because they will be forgotten if they are not good enough.

Without wanting to produce large volumes on his wine domain "High Environmental Value" certified, the wine-grower tries hard to leave the beaten tracks avoiding the fruity lightness of wines drunk too easily. The richness of Gascony is carefully preserved here by way of wines that will mature and can be kept up to 10 years.

A good example is "Cuvée Les Anges", a vintage where chardonnay, sauvignon and gros manseng – kept in barrels for 3 years – reflect the domain's minerality more than its fruity notes. Let us not forget "Cuvée de l'Hédoniste", which is a blend of gros and petit manseng harvested late in the season, which offers a beautiful lasting taste.

Next year Jean-Luc will launch a new white wine, 100% from Gascony, a vintage he calls "L'Authentique". Matured exclusively in new barrels, as it is done for great Burgundy wines, it will be a wine to keep for a long time. A red wine will follow in 2021.

To make a lasting impression.

DOMAINE DE LA HIGUÈRE
à Mirepoix

Pilier de la première heure

David Esquiro porte l'héritage d'une famille qui, bien que la plus excentrée du cœur de la zone de production, a toujours su ouvrir des voies en Côtes de Gascogne. Et cultiver ses particularismes.

Le Côtes de Gascogne, David Esquiro n'est pas seulement né dedans ; il est né avec. Mieux, le même jour. Et du même papa ! Ce 14 mars 1974, pendant que le petit David venait au monde, étaient enfin reconnus le syndicat des vins de la région de Fleurance porté en grande partie par papa Paul, et la possibilité d'y produire des vins « côtes du Gers ». Cette dénomination qui allait très vite se muer en vins des Côtes de Gascogne (lire par ailleurs, « Les Tontons précurseurs »).

Sans le savoir, David Esquiro s'inscrivait ainsi dans une histoire. Une histoire qui venait rajouter à celle, forte, d'un domaine familial dont il devenait la septième génération de viticulteurs à La Higuère. Lesquels ont toujours ouvert des voies. Cette fameuse année 74, mon père et mon oncle ont été les premiers, avec Alain Brumont, à mettre du vin en bouteilles dans le Gers. Et ils ont acquis la première chaîne d'embouteillage du département. En témoignent les coupures jaunies des quelques Sud Ouest qu'il étale sur la table, et qui se mêlent aux registres de l'époque : les chiffres de ventes de cette première année-là sont faramineux. 40 000 bouteilles d'une dénomination qui n'existait pas encore ! En précurseurs, les Esquiro ont aussi installé la première sta-

tion météo privée du Gers, et donné dans l'agriculture raisonnée bien avant l'heure. Il s'agissait de juger de l'opportunité de traiter ou pas selon les prévisions. Si le but premier n'était donc qu'économique, en n'utilisant les traitements qu'à bon escient et donc de manière réduite, les considérations de santé et environnementales ont bien vite éclos. Aujourd'hui, David poursuit cette lancée au travers de la conversion bio entamée depuis 2018. Et toujours en précurseur, le Domaine de La Higuère vient de décrocher sa certification végan, parmi les 60 premiers en France.

Sur les épaules de l'ancien pilier pro, repose un sacré héritage familial. Mais ce n'est plus un poids. Car David le sait, il sera sans doute celui des Esquiro qui va écrire la dernière page de cette saga familiale viticole née à La Higuère en 1784. Alors, avec son épouse Karine, ils partagent cet héritage à leur manière. Une manière de... précurseur. Avec le *woofing*, nous avons la chance de transmettre notre savoir, nos techniques, nos valeurs, à des jeunes venus de toute la planète, passionnés et désireux d'apprendre au travers d'une approche alternative à notre société individualiste. Contre le gîte et le couvert, ils donnent un coup de main et apprennent, nous apprennent. Un

véritable échange. En ce moment j'ai un chirurgien italien. Un Israélien spécialiste du cryptage. Une Japonaise, un Sénégalais, une Française...

Bien sûr, l'administration ne partage pas... le partage. En un an, j'en suis à ma troisième inspection du travail. Au mieux, on suspecte du travail dissimulé. Au pire, de l'esclavage moderne ! Et quand en retour, mon Italien chirurgien m'invitera au bloc, serai-je considéré comme un travailleur au noir ?

Atypique dans le paysage du Côtes de Gascogne (jusqu'à peu, il n'avait pas un seul cépage blanc), David Esquiro l'est assurément. Excentré sur la carte (le plus à l'est), évidemment. Extraterrestre, peut-être. Mais extra tout court, car terriblement attachant.

Ch.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 150 hectares dont 27 ha en vignes
Année de création : 1784 - bouteilles depuis 1974
Nombre de bouteilles : 150 000 / an
Ventes : 80% France - 20% export
Gamme : rouge, rosé...et désormais un peu de blanc Côtes de Gascogne

© Sébastien Lapeyrière



David Esquiro

A historic pillar

David Esquiro bears the legacy of a family who has always opened up new avenues for the Côtes de Gascogne. He achieved this despite being the furthest away from the heart of the vineyard, and still managed to cultivate his specificities.

Côtes de Gascogne: David Esquiro was not only born to it... he was born with it. Better still, on the same day. And to the same dad! On 14 March 1974, as baby David was arriving into this world, the union for the wines of Fleurance county was finally officially recognised, along with the right to produce "Côtes du Gers" wines. All this largely under the influence of Paul, David's dad. The name quickly became "Côtes de Gascogne" (Refer to "Partners in wine").

Without knowing, David Esquiro was now part of a story. The story of a family domain in La Higuère where he was to be the seventh generation of winegrowers and pioneers. This infamous year of 74, my father and my uncle were the first, with Alain Brumont, to bottle wine in the Gers. They were the first to have purchased a bottling line in the region, according to the discoloured clippings of the Sud Ouest newspaper adorning the table, mingling with past registers: the sales figures of that first year were staggering. 40,000 bottles of a denomination which did not yet exist!!! As

pioneers, the Esquiros were also the first to set up a private weather station and practice sustainable farming, well ahead of times. The idea was to assess whether we should spray based on weather forecasts or not. The initial objective was to save money – to only use chemical products wisely and, therefore, to a limited extent – health and environmental considerations quickly took over. Today, David has been managing the transition to organic farming started in 2018. And, always the pioneer, the Domaine de La Higuère has just been awarded its vegan certification, amongst the first 60 in France.

A formidable family legacy rests on the shoulders of the former professional rugby pro. But it is no longer a burden. David will no doubt be the last of the Esquiros to write a page in the book of the family saga which started as early as 1784 in La Higuère. With his wife Karine, they share this legacy with others in their own way: as forerunners. Thanks to *woofing*, we have the opportunity to share our knowledge, our techniques, our values with young people from all over the planet. These young people

are passionate and eager to learn and offer an alternative to our individualistic society. In exchange for bed and board, they help out on the farm and learn, and we learn from them too. A genuine exchange. At the moment, an Italian surgeon is with us. An Israeli encryption specialist. And guests from Japan, Senegal, France...

Of course, the French Employment and Labour Authorities do not share...their idea of sharing. In the same year, I have had three work inspectors pay us a visit. At best, they suspect we don't declare our workers. Worst case, they suspect modern slavery! And when in return, my Italian surgeon invites me back to his hospital, will I be regarded as an undeclared worker?

Up to until recently, David Esquiro grew only one white grape variety. He certainly is atypical in the Côtes de Gascogne landscape. Off-centre on the map (as far east as possible), of course. Alien, perhaps. And terribly endearing.

LE DOMAINE DE LA TUILERIE
à Roquelaure

Carpe diem

Depuis trois générations, les Pellefigue se transmettent de père en fils l'amour de la vigne, avec tout le respect et l'admiration qu'elle suscite. Sur leur domaine, le raisin est invité à prendre tout son temps pour arriver à maturité, et offrir le meilleur de lui-même.

Bien sûr, on peut considérer que l'exploitation familiale a quasiment triplé depuis 1950, date à laquelle Robert Pellefigue plante ses premiers ceps sur trois hectares. Entre vaches et céréales, comme la plupart des agriculteurs gersois.

Mais lorsque Joël, son fils, reprend l'activité en 1978, exit l'élevage bovin. Car lui, ce qui le passionne, c'est plutôt la vigne. L'amour du travail bien fait lui permettra de progresser petit à petit, jusqu'à étendre son domaine aujourd'hui sur dix hectares. Un écrin, comparé à certaines exploitations.

Ici, soigneusement blottis sous un microclimat, entre Preignan, Castillon-Massas et Peyrusse-Massas, poussent et mûrissent en toute sérénité des cépages de merlot, cabernet sauvignon, cabernet franc, syrah et marselan. Ce qui implique beaucoup de soins au quotidien. Mais plus de désherbage depuis dix ans, et un minimum de traitements : Joël pratique ce que l'on appelle la viticulture « raisonnée ».

À l'entrée de gamme rouge, rosé et blanc, *Tuileries*, née en 1997, viendront s'ajouter les vins d'élevage en barriques. *J'ai eu la chance de bénéficier de bons conseils, et d'être entouré de bonnes personnes*, confie le viticulteur. Comme Francis Miquel, maître sommelier devenu tonnelier, qui le guidera dans ses assemblages à partir de 2006. *La Romane, l'Am-*

phore, La cuvée des Romains et Oppidum naîtront alors de l'étrange alchimie qui s'opère dans le secret des chais.

Des noms attribués en raison des vestiges de la ville gallo-romaine bâtie sur le plateau de la Sioutat, qui dominait alors le Domaine de la Tuilerie. Une amphore en parfait état a d'ailleurs été retrouvée sur les terres de la famille Pellefigue.

Depuis 2016, Maxime, 28 ans, fils de Joël, a rejoint son père, après un BTS en viticulture et une expérience professionnelle dans les très renommés saint-émilion-grand-cru, et au Château de Pommard.

Les deux hommes parlent d'une même voix lorsqu'il s'agit d'évoquer leur travail. La passion reste leur moteur, et offrir le meilleur d'eux-mêmes leur ambition. Leur leitmotiv ? Ne rien précipiter, avoir du plaisir à vinifier un joli raisin, et savoir les amateurs heureux de le déguster.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 10 hectares
Année de création : 1950
Nombre de bouteilles : 40 000
Ventes : 100% France (dont 80% Gers)

© Sébastien Lapeyrière



Joël et Maxime Pellefigue

Carpe diem

For three generations, the Pellefigue family has passed its love for vineyards from father to son. They share the respect and admiration they have for the vines. On their wine estate, grapes are invited to take their time before maturing and giving what they have best to offer.

Of course, it would be easy to focus only on the fact that the wine domain has trebled in size since 1950, the year when Robert Pellefigue planted his first vine stocks over three hectares of land. Like most farms from Gascony, their vineyards were planted amongst meadows where cows grazed and fields of cereals.

When his son Joël took over the business in 1978, he brought the cattle business to an end. Joël was more interested in developing the wine making side of the farm. Little by little, through sheer hard work, he managed to increase the size of the vineyard to over ten hectares. It is relatively small in size compared to other businesses, like a jewel in its box.

Here, the vines grow carefully protected by a micro-climate located between Preignan, Castillon-Massas and Peyrusse-Massas. The domain relies on grape varieties such as

Merlot, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Syrah and Marselan. They require a lot of daily care. But the vineyards have not been weeded for ten years and receive only the minimum of treatments. This is what Joël calls "reasoned viticulture" as in integrated wine making.

"Tuilerie" was created in 1997 and opens the door to the range of reds, whites and rosés. The domain also offers barrel-matured wines. *I was lucky to receive good advice and help from good people*, the wine maker tells us. Francis Miquel is one of them, a maître sommelier turned cooper and who assisted Joël in blending wines from 2006. *"La Romane", "l'Amphore", "La cuvée des Romains" and "Oppidum" emerged from the strange alchemy secretly taking place in the wine cellars.*

These wine names were chosen in tribute to the remains of a Gallo-roman villa built on the hill of La Sioutat, which used to rise above the

wine domain itself. The Pellefigues even found a roman amphora (vase) in perfect condition on their land.

Since 2016, Maxime who is 28-years old, has been working alongside his father Joël after having completed a technical degree in viticulture and acquired professional experience at some of the very famous Saint-Émilion-Grand-Cru domains and at the "Château de Pommard".

The two men speak with one voice when we discuss their work. They are driven by their passion and their ambition is to give the best of themselves. Their mantra is simple: not rushing, taking pleasure in maturing a beautiful grape and knowing that wine lovers enjoy tasting their wines.

DOMAINE DE LAXÉ
à Fourcès

Le soleil d'Oran se lève à Fourcès

Éric et Rémy Estrade croient dans un positionnement haut de gamme des Côtes de Gascogne. Un positionnement qu'au sein de leur Domaine de Laxé, ils ne conçoivent désormais qu'au travers du bio.

« Soleil d'Oranie » : avec son dernier haut de gamme rouge, le Domaine de Laxé revendique sans détour ses racines pieds-noirs. Et rend ainsi un hommage aux ancêtres, en particulier au grand-père Désiré, venu replanter une vie de l'autre côté de la Méditerranée, à Fourcès, en 1962...

Rémy Estrade, le petit-fils qui gère aujourd'hui le domaine avec son frère Éric, le reconnaît : nous assumons cette période sans honte, car nos aïeux n'étaient pas les monstres que les livres d'Histoire se sont parfois plu à décrire ; mais, même via une bouteille de vin, l'exercice n'est pas toujours évident...

Pas plus évident que de positionner ainsi un Côtes de Gascogne rouge haut de gamme à plus de 10 € la bouteille. Aujourd'hui, nous capitalisons sur la griffe du Domaine de Laxé, et nous souhaitons le valoriser en montrant que nous savons faire des vins légitimes à ce niveau de prix. Je sais bien que vu de loin et pour caricaturer, le Côtes de Gascogne, ce sont des blancs qualitatifs mais économiques. Je ne suis pas d'accord. Nous,

nous visons un cœur de gamme à 7 - 8 €, ce qui ne s'avère pas cher en regard de la qualité et du niveau atteint aujourd'hui par nos Côtes de Gascogne. Mais cela aussi, il faut l'assumer, ne pas avoir peur de sortir de l'ordinaire, de monter en gamme et de tirer vers le haut la dénomination.

La montée en gamme du Domaine de Laxé, Rémy Estrade la voit aussi à travers la conversion bio, sur cinq ans, qu'il a entreprise en 2018. Un choix opéré autant par conviction que dicté par les orientations du marché. Au départ, il y avait la volonté de s'engager dans une viticulture responsable et durable. Et puis pour l'heure, il y a une pénurie de vrais vins bio face à la demande du marché. Sans compter que désormais, le suivi technique sur le bio a donné un sacré coup de vieux à l'image qui lui collait aux bottes, celle du poète aux vignes échelonnées et qui ne vendangeait qu'un an sur deux. Aujourd'hui, grâce aux huiles essentielles, mes vignes bio sont aussi jolies que celles du confrère. Lequel, même labellisé Haute Valeur Environnementale, utilise toujours des produits chimiques : c'est selon moi difficile à argumenter...

Rémy Estrade n'est en revanche jamais à court d'arguments lorsqu'il s'agit de mettre en exergue les spécificités du terroir de Laxé, là où la Ténarèze tutoie le Lot-et-Garonne et offre des rouges insolites. C'est l'une des forces du Côtes de Gascogne, celle de posséder une image forte, pas émiettée, mais où pourtant chaque domaine « est » son propre terroir à lui tout seul. Gage que le travail accompli avec la bouteille depuis 17 ans sur le « terroir de Laxé » est le bon, aujourd'hui les opérateurs viennent nous voir sans que nous ayons à les solliciter.

Le soleil ne brille pas qu'en Oranie.

Ch.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 90 hectares
Année de création : 1962 – bouteilles depuis 2003
Nombre de bouteilles : 500 000 / an
Ventes : 70% France - 30% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne



© Frédéric Alvaro

Rémy Estrade

An Algerian sun rises over Fourcès

Eric and Rémy Estrade believe in a high-end market position for Côtes de Gascogne. And the only way to do so at the Domaine de Laxé is to grow organic wines.

“Soleil d'Oranie”: the latest product of the range is an upscale red wine designed as an ode to Domaine de Laxé's North-African roots. It is a tribute to the ancestors of today's winegrowers, and in particular Désiré, the grand-father who came from the other side of the Mediterranean and planted a new life in Gascony in 1962...

Rémy Estrade, his grandson, now manages the domain with his brother Eric. Rémy agrees: we have no shame to be proud of this part of History, because our ancestors were not the monsters that History books sometimes liked to picture. But it's not always easy to be proud, especially when we are only making and selling wine...

It is as difficult as positioning a high-end red Côtes de Gascogne at 10€ a bottle. Today we invest in the Domaine de Laxé brand, whose values we want to put forward. We can show that we are legitimate in making wines at that price. I know full well that, seen from far, Côtes

de Gascogne are caricatured as good-quality but cheap wines, sold by a few big players of the sector. I disagree. We are aiming at a core range of 7 to 8€ for our Côtes de Gascogne. This is not expensive with regard to the quality and level we have achieved. But it is not easy. We must not be afraid of stepping outside existing boundaries, of going upmarket and raising the level of the designation.

For Rémy Estrade, moving Domaine de Laxé up market also requires a transition to organic farming techniques. The transition started in 2018 and is due to take 5 years. This was a choice from an inner conviction and supported by current market trends. At the outset, the idea was to stop poisoning ourselves, our land and our wines. But also, as we stand, there is a shortage given the market's current demand for organic wines. What's more, the technological advancement used for organic farming has transformed the image of organic farmers. The image of the hippy winemaker who only

harvested every other year is gone. Today, thanks to essential oils, my organic vines are as prim and proper as my neighbour's. My neighbour who, despite having obtained a High Environmental Value certification, continues to spray chemicals: hard to understand why...

Rémy Estrade is however never short of arguments when it comes to highlighting the specificities of the Laxé terroir. This is where Ténarèze and Lot-et-Garonne counties meet one another and offer unusual reds. One of the strengths of Côtes de Gascogne is a strong image, which is not a patchwork of different areas. It is where each domain is its own terroir by its own right. This is proof that the work carried out for the past 17 years on the “terroir de Laxé” has been successful, as today people come to us without us having had to contact them.

The sun does not shine only in North Africa.

LES FRÈRES LAFFITTE
à Ayzieu

Frangins vigneron, pour de vrai

Venus à la bouteille sur le tard, les Frères Laffitte capitalisent sur un subtil équilibre entre dépoussiérage des codes et tradition viticole héritée du Moyen-âge. Et davantage encore sur le tandem indissociable qu'ils forment.

Eux, sur leur marinière, ils ne cherchent plus leur trait d'union. Il y a bien longtemps que les deux frangins d'Ayzieu l'ont trouvé, entre les rangs de vignes de la propriété familiale d'Ayzieu qu'ils n'ont jamais vraiment quittée. Sébastien et moi, nous n'aurions jamais pu nous lancer dans l'aventure l'un sans l'autre. Cette aventure dont parle Christophe Laffitte, c'est celle, tout naturellement, des « Frères Laffitte », la bannière sous laquelle ils ont décidé de mettre leur Côtes de Gascogne en bouteilles. Depuis 2016 seulement. Pourtant au lieu-dit Guillombeyrie, le vin ne coule pas depuis hier. Il y coule depuis... toujours !, argue fièrement l'aîné. Nous possédons des traces du paiement de l'impôt, ici-même par des ascendants des Laffitte, datées des années 1100 ! Et ils étaient déjà vigneron ! Autant dire que lorsqu'ils revendiquent une histoire familiale, Christophe et Sébastien n'usurpent pas la formule. Or l'histoire avait un goût d'inachevé. Nous nous étions bien sûr inscrits dans cette lignée viticole, à la suite de notre père qui produisait pour la coopération. Sébastien à la conduite du vignoble, moi à la vinification. Notre cœur de métier consistait alors à fournir du vin à plusieurs grands

domaines embouteilleurs des Côtes de Gascogne. Sauf qu'au fil du temps, cela nous a frustrés de ne pas apporter la touche finale en commercialisant nous-mêmes. Une étape certes compliquée, mais qui t'offre la reconnaissance de ton savoir-faire.

Un pari risqué, surtout. Car en 2016, les frères Laffitte ne sont plus attendus. C'est vrai qu'a priori, le terrain du Gascogne en bouteilles s'avère déjà bien occupé; en tous les cas, il n'y a plus la même place que dans les années 90... Et pourtant nous progressons, doublant presque chaque année le nombre de cols. Preuve de l'attrait global du Côtes de Gascogne. Et du bien fondé de leur vision. D'abord, nous allons là où le Gascogne est moins présent, comme la Corée du Sud, la Norvège. Pas la peine de se lancer dans une confrontation néfaste à tout le monde. Ensuite, nous axons notre communication sur la volonté de dépoussiérer les codes sans sombrer dans l'excentricité.

Et c'est là que les Laffitte capitalisent sur leur tandem fraternel, en promenant leurs inamovibles marinières toujours côte-à-côte, que ce soit sur les salons, lors des manifestations estivales, ou chez les clients. Nous nous sommes bien vite aperçu combien il était important que

l'on nous voit ensemble, « en vrai ». Car beaucoup nous demandaient si les frères Laffitte existaient vraiment (!), si nous étions vraiment frères, s'il s'agissait de nos propres vignes, etc. Bref, si « Les Frères Laffitte » n'étaient pas juste un vulgaire concept commercial.

Un scepticisme que Christophe Laffitte comprend. Tant de fausses histoires ont été servies aux consommateurs qu'ils sont devenus méfiants. Nous avons par exemple beaucoup de Chinois clients du domaine ; ils nous disent avoir tellement été floués avec des « traditions familiales » montées de toutes pièces, qu'ils sont devenus friands de vraies racines. Et les nôtres, elles s'enfoncent avec celles de nos vignes sur près d'un millénaire !

Ch.D.

Le domaine en chiffres

Surface : 140 hectares

Année de création : vin depuis Moyen-âge - bouteilles depuis 2016

Nombre de bouteilles : 400 000 / an

Ventes : 40% France - 60% export

Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, armagnac



© Frédéric Alvaro

Christophe et Sébastien Laffitte

Brotherly winegrowing

Taking to the bottle quite late – so to speak! – the Laffitte brothers leverage the subtle balance between rejuvenating old codes and relying on wine traditions inherited from the Middle Ages.

They both wear Breton tee-shirts – as if an item of clothing could show their bond and attachment. A long time ago, the brothers forged their bond in the vineyard of the Ayzieu family property that they never really left. Sébastien and I, we could never have started this (ad)venture without one another. Christophe Laffitte refers to the “Frères Laffitte” brand, whose banner adorns their Côtes de Gascogne wine bottles since 2016. Yet, in the small hamlet of Guillombeyrie, wine is nothing new. Wine has been flowing since... always! the elder brother proudly says. We have found old documents mentioning the taxes paid by our ancestors as early as 1100! And they already were winegrowers! Suffice to say that when they claim family History, Christophe and Sébastien are hardly exaggerating. However, the story had a sense of unfinished business. Of course, we came from a long line of winegrowers, having taken over from our father who used to produce for the cooperation. Sébastien runs the vineyard, and I am in charge of the vinification. Our core busi-

ness was, at the time, providing wine in bulk to major domains that used to bottle Côtes de Gascogne. Except that over time, we started feeling frustrated of not adding our personal touch, which we could only do if we were selling wine in bottles ourselves. It is a step in the process that is certainly complicated but brings recognition. And more importantly, it is a risky gamble. In 2016, no one was expecting the Laffitte brothers. It is true that bottled Gascogne wines appears to be a rather busy marketplace; on any accounts it no longer has the place it had in the 90s... And yet we are growing, doubling each year the number of bottles. This is the evidence of the global interest generated by Côtes de Gascogne, as well as the soundness of the ideas and vision. First of all, we are going to places where Gascogne wines aren't so present, such as South Korea and Norway. There is no point starting a confrontation with every other producer. Then, we have been focusing our communication strategy on making new wine with old traditions, without going

too far. This is where the Laffittes have capitalised on their brotherly bond, walking side-by-side wearing their Breton tee-shirts... in professional fairs, summer events or when visiting clients. We quickly realised how important it was for people to see us together, “for real”. Because many wondered if the Laffitte brothers really existed (!), if we were really brothers, if the vines were really ours, etc. In short, if “Les Frères Laffitte” was not just a simple marketing concept. A scepticism that Christophe Laffitte understands well. Consumers have been fed with so many fake stories that they have become suspicious. For example, the domain has a lot of Chinese customers; they tell us they have been cheated so many times with fake “family traditions” in the Bordeaux region that they are keen for true family roots. And ours sink deep into that of our vines, as deep as a millennium!

LES HAUTS DE MONTROUGE à Nogaro

« Le Côtes de Gascogne doit innover »

La coopérative Les Hauts de Montrouge, à Nogaro, s'est lancée dans les Côtes de Gascogne dans les années 2000. Pour son président, les vins de Gascogne devront encore innover.

La coopération à Nogaro est née en 1963. Avec la Cave des Producteurs Réunis (CPR) qui consacrait la totalité de ses vins à la distillation. *Et lorsque ce fut vraiment compliqué pour l'armagnac*, explique Patrick Farbos l'actuel président, *les coopérateurs ont compris qu'il fallait passer à autre chose.* Ainsi, en 2000, la CPR a débuté d'importants travaux d'investissement (unité de pressurage, chai isotherme) et nous nous sommes attaqués à la restructuration de notre vignoble. Une dizaine d'années a été nécessaire pour absorber de tels investissements et pour que l'on puisse vivre de notre travail, ajoute Patrick Farbos. En 2011, nouveau virage avec une certaine idée d'indépendance économique pour la CPR qui confie la commercialisation de ses vins à Grands Chais de France. Avec à la clé l'assurance et la sécurité de vendre nos vins, glisse le président Farbos. *D'ailleurs aujourd'hui nous sommes le plus important producteur de vin blanc pour Grands Chais de France.* Devenu Les Hauts de Montrouge en 2017, la cave coopérative de Nogaro grandit sur le chemin des vins de Gascogne. Elle ne consacre que

5 000 hectolitres par an à la distillation. *Nous avons encore beaucoup de travail à effectuer*, poursuit le président, *mais nos 60 adhérents (sur nos 1 200 hectares de vignes en production) ont compris le sens de notre démarche. Avec comme règle d'or la qualité de nos vins pour conserver la place conquise sur le marché mondial.* Pour Patrick Farbos, qui tient à rendre hommage à Yves Grassa (Ndlr, domaine du Tariquet) pour avoir ouvert la voie des Côtes de Gascogne, l'avenir des vins produits dans la région passera par la question de la commercialisation. *Nous avons planté beaucoup de vignes mais désormais il faut vendre nos vins. Or, dans tous les pays du monde on fait du bon vin. Bien sûr que nous devons conserver un niveau d'exigence qualitative*, poursuit-il, *mais nous devons nous battre sur le prix de nos vins.* Un autre angle d'attaque doit, selon lui, être aussi envisagé : celui de l'innovation. *Comme nous l'avons fait depuis quarante ans, il va falloir surprendre, innover, en proposant une gamme de vins plus large.*

Philippe Campa

© Sébastien Lapeyrière



Patrick Farbos

“Côtes de Gascogne must be innovative”

The Cooperative was created in Nogaro in 1963. It was born at the same time as the Cave des Producteurs Réunis (CPR), that used to devote all its wine to distillation for Armagnac. *When things became very complicated for Armagnac*, explains Patrick Farbos the current President, *the members of the Cooperative understood that it was time to move on.*

Les Hauts de Montrouge is a wine cooperative in Nogaro that started producing Côtes de Gascogne in the 2000s.

For its President, Côtes de Gascogne wines must continue to be innovative.

In 2000, the CPR started heavily investing in equipment such as a wine press and an insulated wine cellar, and we tackled the restructuring of our vineyard. It took a dozen years to absorb these investments and for us to live from our work, adds Patrick Farbos. In 2011, the CPR redirected its strategy to achieve commercial independence, hence handing the marketing of its wines over to Grands Chais de France. *We were guaranteed that all our wines were going to be sold*, adds President Farbos. *Having said that, today we are the biggest producer of white wine for Grands Chais de France.*

After changing its name to Les Hauts de Montrouge in 2017, the Nogro wine cooperative continues its

development in line with the strategy adopted for Gascogne wines. Only 5,000 hectolitres a year are for distillation. *We still have a lot of work to do*, continues the President, *but our 60 members (out of the 1,200 hectares of vineyards currently being cultivated) understand our approach. Without ever forgetting our golden rule: wine quality remains paramount, in order not to lose the place we have carved on the world market.*

Patrick Farbos wants to pay tribute to Yves Grassa (Editor's note: Domaine de Tariquet) for having paved the way to the Côtes de Gascogne. According to him, the future of the wines produced in the region relies on good marketing. *We planted a lot of vines, but we must now sell our wines. However, every country in the world produces good wine. We must of course maintain a high level of quality requirements, but we have to be competitive when it comes to prices.* Another course of action must also be considered. Patrick Farbos continues: *a strategy based on innovation. As we have been doing for the past forty years, we have to surprise and be innovative by offering a wider range of wines.*

DOMAINE LES REMPARTS
à Condom

Sur un R gascon

À l'écoute de son terroir, la famille Marcellin offre depuis trois générations des vins résolument gascons.

Grazimis, charmant petit hameau où la Tenarèze s'étire en pente douce vers le sud-ouest.

Un terroir d'exception, chaud, pierreux, intense.

Au nord-est de Condom, cœur de cette Tenarèze entre *peyrusquets* et *terreforts*, Gazaupouy.

Deux lieux. Forts et fiers. Joli berceau pour un domaine et une grande famille.

Une histoire vieille de trois générations, que Louis Marcellin a commencé d'écrire en cultivant sur 120 ha pruniers, céréales et vignes. Un classique pour cette situation géographique à deux pas d'Agen et centre de ce qui allait devenir le Côtes de Gascogne. Catherine, fille de la maison, prendra la suite dans les années 1970 développant cette polyculture tout en caressant un rêve fait d'armagnac et de vins. Un rêve qui à partir de l'an 2000 allait prendre petit à petit avec force courage, travail et pugnacité, une réalité, un vignoble, et un nom : le domaine Les Remparts.

45 ha de terres sablo-argileuses, type boubènes, d'argiles et de calcaires pour les 40% des cépages blancs, classiques de la dénomination et 60% en rouge.

C'est en 2011 que sortira la première bouteille avec la complicité de Silas, fils de Catherine très tôt bercé par les odeurs des vendanges et de la musique du chai. Un BTS œnologique à Blanquefort, une belle expérience au Pays Basque et une solide envie de poursuivre et d'entreprendre, Silas prend les rênes du domaine plein d'idées en tête, de pragmatisme et de bon sens.

Il sera bientôt rejoint par Hélène son épouse. C'est désormais ensemble qu'ils vont imaginer l'avenir, qu'ils définissent en trois mots : Fidélité, au projet initié par Catherine en marchant dans les pas de l'histoire familiale. Respect, en s'inscrivant dans une démarche de qualité écoresponsable durable. « Autoportant », en atteignant une autonomie suffisante et réaliste.

La variété des cépages de la propriété permet à Silas d'exprimer tout son talent

de vigneron, à l'écoute de son terroir. Allié à des techniques de vinification respectueuses de la vendange et à celles transmises, ce savoir-faire trouve sa traduction dans des vins blancs réguliers et fins, vifs et aromatiques, fruités et gourmands, aux nez riches ronds et structurés.

Les rouges ont un nez de velours, une belle densité en bouche, une légère pointe d'acidité qui contre balance des tanins puissants.

À venir une surprise, un 100% malbec conduit et choyé comme l'arrivée d'un nouveau-né et un projet d'œnotourisme à cheval. Comme une envie de partager des joies simples et des plaisirs fruités. Bel équilibre de jeunesse, de maîtrise et d'expérience.

Tout en sourire et simplicité.

Les Remparts Comme un R de Réussite !

M-P.B.

© Marie-Pascale Boucher



Hélène et Silas Marcellin

Playing a Gascon tune

The Marcellin family has been offering typical Gascon wines for three generations in tune with the terroir.

Grazimis is a charming little hamlet where the Tenarèze river stretches slowly on a South-West facing slope. It is an exceptional terroir, known for its warm, stony and intense soil. Located North-West of Condom, Gazaupouy lies in the heart of the Tenarèze area, between *peyrusquets* and *terreforts*.

Two sites. Both strong and proud. What a lovely birthplace for a domain and a big family.

The story of this family started three generations ago when Louis Marcellin was cultivating 120 hectares of plum trees, cereals and vineyards. He was doing like everyone else in this area close to Agen and at the heart of what would be later called Côtes de Gascogne. Catherine, his daughter, took over in the 70's. She developed the diversity of cereals grown on the estate whilst dreaming of making Armagnac and wines. Her dream became true in 2000 thanks to her courage, hard work and pugnacity which turning her vision into reality: the Domaine Les Remparts.

45 hectares of tawny clayey soils, called 'boubènes', with other soils made of clay and limestone make for 40% of the dry white grape varieties (the main one used on the Domain) and 60% for the reds.

The first wine was bottled in 2011 by Catherine's son, Silas, who spent his childhood smelling the perfumes of the harvest and listening to the music from the wine cellar. After having studied winegrowing techniques in Blanquefort, and work experience in the Basque County, Silas showed a strong desire and will to take over the business, bringing his ideas, pragmatism and common sense. His wife Helene soon joined him to co-manage the business. It is together that they now define their future – in three words: loyalty to Catherine's family project; respect for the environment; and autonomy by working towards commercial independence.

The wide range of grape varieties grown on the domain enables Silas to show all his skills as a winegrower, in other words a man who listens

to his area and soils. Combining vinification techniques respectful of the harvested grapes to family know-how, his skills are reflected in his white wines which are fine and consistent, light and aromatic, fruity and tasty, with round and structured smells.

The reds have a velvety smell, a nice thickness in the mouth, and a slightly acidic note which counterbalances their rich tannic features.

There is still a surprise to come: a 100% Malbec that has been looked after and cared for like a new born baby, as well as the project to offer equestrian wine tourism. The domain wants to share simple pleasures and fruity delights with everyone.

A nice balance between youth, mastery and experience shared with us with smiles and simplicity.

Les Remparts With an R for Result!

DOMAINE DE MAGNAUT
à Fourcès

À Magnaut, l'art est la manière

Le domaine de Magnaut, familial, original et authentique en Côtes de Gascogne, tire sa force et son originalité de quatre lieux dont les noms résonnent comme les sonnailles d'un troupeau : Broustet, Barail, Boulin et Magnaut.

Quatre propriétés pour un domaine. Quatre terroirs distincts et complémentaires. Une mosaïque de sols qui vient dessiner des vins nuancés et typiques. Ce sont des terrains sur sable, pour forger des vins souples et légers, des terrains sur bouldernes et argilo-calcaires donnant des vins alliant structure, puissance et fruité, des terrains sur calcaires qui apportent aux vins minéralité et fraîcheur, dont la complexité aromatique s'enrichit avec le temps. Puisant leur énergie et leur gourmandise dans ces terroirs, les onze cépages du domaine ont un terrain de jeu unique conférant aux vins l'équilibre et la finesse. Pour les principaux, en blanc, le colombarde offre la légèreté, des arômes floraux et fruités pour une cuvée 100% colombarde. Les petits et gros manseng donnent de la structure et des notes de fruits mûrs et de miel, tout en souplesse et onctuosité, auxquelles vous invitent les cuvées l'Équilibre de Manseng ou Duo. Un charmant « trois cépages » compose l'Éden Gascon. Pour les rouges, la gamme est la classique de l'appellation avec des tannat et merlot bien servis par une géologie d'exception. Résultat : bons raisins ne sauraient mentir, une couleur framboise pour une bouche ronde, épicée

et généreuse. Puissance contenue et longue persistance. Le souci d'une viticulture durable et raisonnée, le soin apporté aux sols et à la vigne signent une vendange de qualité qui rend possible cette alchimie : fraîcheur et légèreté, puissance aromatique et structure. Jean-Marie Terraube, le maître des lieux, dispose ainsi d'une palette qualitative et gustative exceptionnelle pour concevoir ses cuvées. Plaisir et maîtrise dont il ne se prive pas dans leur élaboration et qu'il partage pour l'assemblage avec Cécile son épouse et l'équipe des filles du domaine : Muriel et Floriane, les indispensables du chai, et Angélique dévouée à la communication et l'animation. C'est là une autre originalité de Magnaut sous forme d'atout : féminité et gaieté ! Que l'on retrouve aussi dans le Floc du domaine, complément d'objet direct du Côtes de Gascogne, régulièrement récompensé et reconnu par des jurys féminins. Gaieté et enthousiasme dans la formidable envie de communiquer, de faire découvrir et vivre des expériences pour donner à comprendre et rencontrer. Aussi, toute l'année, tout se fête à Magnaut. L'été, depuis les petits déjeuners dans les vignes aux balades pédagogiques commentées, on apprend à Magnaut. On

goûte avec des chefs cuisiniers des créations originales qui s'associent au plus juste avec les vins du domaine lors des Jeudis Gourmands. On s'initie à la dégustation lors des mardis œnologiques. On visite chai et expos. Ou plutôt expositions dans le chai. On se fait surprendre sur les sentiers de l'Art et Vin par des artistes entre les rangs de vigne voire courtiser par un immense prince grenouille rouge sang qui nous invite à réfléchir, à sa manière, au réchauffement climatique. L'automne, fête des vendanges, on danse lors de l'Effet Mer de Magnaut et en décembre on distille autour de l'Alambic Party. Quand le vin devient fête et la fête partage, Magnaut a l'art et la manière !

M-P.B.



© DR



© DR

Cécile et Jean-Marie Terraube

Magnaut: where art meets science

Domaine de Magnaut, run by a family, is an original and authentic Côtes de Gascogne designation. It finds its strength and originality in the striking names of its four vineyards: Broustet, Barail, Boulin and Magnaut.

Four estates for one wine domain. Four distinct terroirs that supplement one other. A mosaic of soils that creates a pattern of wines made of nuances, offering wines that are supple and light, grown on sandy clay soils and clay-lime soils. These soils foster the structure, the array of flavours and the fruity aromas. Some of the clay soils offer minerality and freshness to their wines, whose complex aromas increase overtime. Finding their energy and appetite in these terroirs and soils, the eleven grape varieties grown on the Domain offer a unique combination of balance and finesse. The main ones are the Colombarde, which brings lightness, floral and fruity aromas in the 100% Colombarde cuvée. The Petit and Gros Manseng give structure and aromas of ripe fruits and honey, while bringing suppleness and smoothness, which you can taste in the cuvées "l'Équilibre de Manseng" or "Duo". "L'Éden Gascon" is a charming "three-variety" blend. The reds are offered in the classic range of Côtes de Gascogne designation, made of Tannat and Merlot well enhanced by the exceptional geology of the soils. The result is

in line with the French say that *good grapes do not lie*: a raspberry colour for a round, spicy and generous finish in the mouth. Restrained power and a long finish in the mouth.

The Domain's motto is: caring for sound and sustainable and wine making, and caring after the soils and the vineyards in order to guarantee a good harvest. The result produced by the domain's alchemy is a combination of freshness and lightness, aromatic power and structure. Jean-Marie Terraube, wine cellar master of the domain, can work with an exceptional range of aromas and flavours which he uses to design his cuvées. He blends the grapes with pleasure and mastery, both skills that he shares with his wife Cécile and the team of women working on the domain: Muriel and Floriane, essential to the wine cellar, and Angélique who dedicates her time to communication and event management. This is another of Magnaut's original characteristics: femininity and cheerfulness! Found in the Floc produced by the Domain – an essential side kick to the Côtes de Gascogne wines – which regularly receives awards from femi-

nine juries. The cheerfulness and enthusiasm they convey show their desire to share their experience of wines with others. As a result, Magnaut celebrates all year long. In summertime, Magnaut offers opportunities to learn about wines, with breakfasts in the vineyards and educational outings with a guide. There are wine tastings every Tuesday. Chefs design original dishes that marry well with the domain's wines on Gourmet Thursdays. The domain is open to visitors who can visit the wine cellars and see art exhibitions, which are in fact exhibitions in the wine cellar. One can be pleasantly surprised when walking Art and Wine paths where artists have set up their work in the vineyard. A huge red frog (or a charming prince?) can be found in the garden. Is he a reminder of the impact of climate change on wildlife? In the autumn, the harvest is celebrated with a ball "l'Effet Mer de Magnaut" (a play on 'éphémère', French for short-lived). In December, the Alambic Party celebrates distillation. Magnaut knows how to combine the art and science of wine and celebration!

DOMAINE DE L'HERRÉ
à Manciet

Le sauvignon en son palais

Il l'aime, il l'adore, et le clame très fort. Pascal Debon, à la tête du Domaine de l'Herré, ne tarit pas d'éloges sur le sauvignon de Gascogne, qu'il considère comme un véritable créateur d'émotions au potentiel extraordinaire.

En 2010, alors qu'il cherche à s'implanter, après trente ans de carrière dans la téléphonie, cet amateur de bon vin visite plusieurs régions viticoles. Ses pérégrinations finissent par le mener un beau jour en Gascogne, où sa rencontre avec le vin blanc sauvignon, la beauté des paysages et la gentillesse des Gersois produisent sur lui un véritable choc.

Il rachète alors le Domaine de l'Herré à Manciet, en plein Bas-Armagnac, qui devient ainsi sa première aventure viticole. À l'époque, les vignes sont essentiellement plantées en colombar ; la vente s'y fait uniquement en vrac. Déjà persuadé des formidables atouts du sauvignon et du gros manseng, Pascal Debon privilégie ces deux cépages pour ses terres. Il investit dans la construction d'un chai, puis de pressoirs à azote pour pousser à l'extrême la qualité de ses vins, et s'imposer ainsi sur le marché. Dans une démarche écologique et environnementale, il installe une station d'épuration, et obtient le label HVE en 2017. Mais l'histoire de la vigne dépend aussi de l'implication d'hommes et de femmes qui la connaissent et la chérissent. Et Pascal Debon

sait pertinemment qu'il doit s'entourer des bonnes personnes. Jean-Bernard Job, l'ancien propriétaire, continuera donc de veiller sur un vignoble qu'il connaît parfaitement. Quant au chai, il est confié de main de maître à Christine Faure.

Le sauvignon de Gascogne est l'un des meilleurs au monde ; il peut rivaliser largement avec ceux de Nouvelle-Zélande, de par sa fraîcheur pleine, son acidité subtile et sa rondeur, affirme sans hésitation celui qui se bat pour une reconnaissance du territoire. Et l'Histoire lui donnera raison, puisqu'en 2015, le Domaine de l'Herré obtient la médaille d'or au Concours mondial du sauvignon, devançant plus de neuf cents concurrents.

La première année, lorsque nous avons rejoint la filière des vins Côtes de Gascogne, nous avons produit cinquante mille bouteilles. Aujourd'hui, le chiffre s'élève à deux millions cinq cents mille. Je veux continuer à implanter le sauvignon et en faire une référence. Parce que je crois fermement à ce cépage, à son terroir, et au travail que nous fournissons, conclut avec conviction l'heureux propriétaire.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 98 hectares
Année de création : 1974
Nombre de bouteilles : 2,5 millions
Vente : Environ 60% France - 40% export
Gamme : Blanc Côtes de Gascogne

© DR



Pascal Debon

King Sauvignon in his palace

He likes it, he adores it and shouts his love for it. Pascal Debon, who manages the Domaine de l'Herré, praises Sauvignon wine made in Gascony for its ability to create amazing emotions and its huge potential.

He likes it, he adores it and shouts his love for it. Pascal Debon, who manages the Domaine de l'Herré, praises Sauvignon wine made in Gascony for its ability to create amazing emotions and its huge potential.

In 2010, Daniel was looking for some land to set up his wine business. The former telecoms manager and forever wine-lover travelled to several wine areas in France. His travels took him to Gascony. It was a real shock when he discovered the locally produced Sauvignon, the beauty of landscapes and the kindness of the locals.

He bought the Domaine de l'Herré in Manciet, at the heart of Bas-Armagnac territory, which became his first wine growing venture. Back then, the vineyards mostly grew Colombar, and wine was sold in bulk. Already convinced of the huge potential of Sauvignon and Gros

Manseng, Pascal Debon chose to grow these two grape varieties in his vineyard.

Pascal invested in a new wine cellar and nitrogen presses which guarantee to achieve the highest wine quality, helping to secure a good position on the wine market. In order to produce wine in compliance with high ecological and environmental standards, he also installed a water treatment plant. The domain achieved High Environmental Value ("HVE" label) in 2017.

Growing vines and making good wine is not only about investments, tools and equipment. It also depends on the dedication of the men and women who work and care for the vineyard. Pascal Debon was well aware that he needed to hire the best people to work with him. Jean-Bernard Job, the former owner, carried on working and caring for the vineyard he knew so well. Christine Faure was tasked with looking

after the wine cellar.

Sauvignon from Gascony is one of the best in the world; it easily competes with the Sauvignon from New Zealand, offering full freshness, subtle acidity and roundness to the mouth according to the man who relentlessly fights for the area to be recognised as wine-growing territory. History will tell, and did tell, as the Domaine de l'Herré wine won Gold at the International Sauvignon Contest in 2015, first of 900 other competitors.

The first year, when we joined the Côtes de Gascogne wine group, we produced 50,000 bottles. Today we produce 2.5 million. I want to continue developing Sauvignon so that it becomes a quality benchmark. I strongly believe in this grape variety, in the local area where it grows and in the work we do, the happy and resolute domain owner concludes.

DOMAINE DE MALARTIC
à Sarragachies

L'harmonie du trio

Au Domaine de Malartic, cinq générations de la famille Périssé se succèdent depuis 1901, afin de perpétuer la tradition viticole gasconne, et valoriser leur superbe patrimoine qui surplombe la vallée de l'Adour, face aux Pyrénées.

Au commencement était l'armagnac. Puis vint le Floc, et enfin le vin des Côtes de Gascogne, cent ans après la création du domaine. En 1997, Sébastien, l'aîné des trois garçons, souhaite y travailler auprès de ses parents, Dany et Bernard. Quelques années plus tard, ils lui en confient la clé, tout en continuant à assurer avec enthousiasme l'accueil de la clientèle. Sébastien a toujours su qu'il serait agriculteur, plus précisément viticulteur. D'abord œnologue-conseil pour les Vignerons Indépendants pendant deux ans, il partira six mois en Afrique du Sud pour enrichir son expérience, avant de s'investir aux côtés de son père. C'est seulement après son installation, nécessitant la restructuration du vignoble et la réhabilitation du chai, que la première cuvée de Vin de Pays de Côtes de Gascogne est récoltée, en 2001.

Hélène, son épouse, le rejoint dès lors. Deux ans plus tard, ce sera au tour de

Laurent, son frère, d'apporter son expertise viticole et prendre part à l'aventure. Ces trois Gersois sont fiers de promouvoir leur région grâce à des vins à leur image. Avec leurs arômes au caractère explosif, leur saveur franche et fruitée, rejoindre la filière des Côtes de Gascogne sonnait comme une évidence.

Le « triumvirat » fonctionne à merveille. Si Sébastien et Laurent décident en commun des stratégies de production et protection du domaine – qui bénéficie du label HVE – Hélène en gère la partie commerciale. Mais les grandes décisions sont prises collégalement, à l'unisson.

Chacun s'accorde à dire qu'ils produisent des vins de plaisir. *Leurs parfums sont la première approche, le premier contact avec le dégustateur. C'est ce que nous préférons sur nos vins. Pour cela, la période de vendanges est la plus intense, la plus excitante et la plus importante: visiter tous les jours les parcelles quand la maturité approche, goûter les raisins,*

décider le programme du lendemain pour la récolte ou le travail du chai... C'est tout cela qui nous plaît pendant ces deux mois de travail intense pour réaliser nos Côtes de Gascogne.

Des liens familiaux aussi forts que l'attachement au terroir, une authenticité respectée et récompensée, une dénomination réputée, de quoi conforter largement les consommateurs dans leur choix.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 68 ha de vignes + 80 ha grande culture
Année de création : 1901
Nombre de bouteilles/an : en conditionné, l'équivalent de 300 000 bouteilles
Vente : France : 90% - Export : 10 %
Gamme : rouge, blanc, rosé Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Hélène, Sébastien et Laurent Périssé

A trio working in harmony

Five generations of the Périssé family have succeeded one another as head of the Domaine de Malartic since 1901, with a shared desire to perpetuate Gascony's wine marking traditions. They also have ensured the preservation of the area's superb natural heritage, overlooking the Adour River and facing the Pyrenees Mountains.

First there was Armagnac. Then Floc, and finally Côtes de Gascogne wines, a hundred years after the estate was created. In 1997 Sébastien, the eldest of three boys, expressed the wish to work with his parents, Dany and Bertrand. A few years later the parents handed the domain over to him whilst continuing to welcome customers to the domain. Sébastien had always known that he would be a farmer, and more precisely a winegrower. He started as an oenologist consultant for the Vignerons Indépendants, a local group of independent winegrowers, for 2 years. Then he spent 6 months in South Africa, learning and developing his skills set, before moving back home to work with his father. It is only after he settled at the domain, restructured the vineyard and renovated the wine cellar that he launched his first cuvée, the "Vin de Pays de Cotes de Gascogne" in 2001.

His wife Hélène joined the business at that same time. Two years later it was his brother's turn, Laurent, who brought his winemaking skills to the business. These men and this woman from Gascony are proud to promote the local area through wines made to their image. Their wines have strong aromas,

fresh and honest flavours, making them ideal for the Cotes de Gascogne designation.

The "triumvirate" works perfectly well. Sébastien and Laurent decide together on the production strategies and the domain's protection, in accordance with its High Environmental Value (HVE) certification. Hélène manages the commercial side of the business. All the major decisions are made by all three partners unanimously.

Everyone says they produce pleasurable wines. *Their scent is the first thing we notice when tasting our wines. This is what we prefer about them. In order to achieve such a result, the harvesting is the most intensive, exciting and important period of the year. We go to the vineyard every day when the grapes are close to maturity, we taste the grapes and decide on the plan for the next day, either harvesting or work in the wine cellar... This is what we love doing during these two intensive months of work required to make our Côtes de Gascogne.*

Those choosing their wines can be assured to find in them the strength of the Périssé family, their care for the local area, an esteemed and respected authenticity, as well as a famous wine designation.

DOMAINE DE MEILLAN
à Larroque-sur-l'Osse

Variations sur un terroir

C'est en accordant les cépages aux sols panachés de son Domaine de Meillan que Sylvain Aubry entend jouer sa partition de vins de plaisir.

L'histoire du Domaine de Meillan débute en 1956, lorsque Pacifique Aubry, originaire de Bretagne, s'y installe en polyculture et élevage. Dans les années 70, c'est au tour de Christian, le fils cadet, de poursuivre l'activité familiale. Depuis 2002, Sylvain prolonge l'aventure, avec un engagement beaucoup plus orienté vers la viticulture. À peine âgé de 25 ans à l'époque, Sylvain, tout jeune œnologue rachète quinze hectares de vignes voisines, entreprend de restructurer son vignoble avec de nouveaux cépages – typiquement gascons – et installe un chai.

Aux côtés des traditionnels colombar, ugni blanc, sauvignon, il introduit merlot, cabernet franc, côt et tannat. Sa première cuvée de vin rouge sortira en 2005. *Aujourd'hui, sur les 50 hectares de l'exploitation, 10 sont réservés aux cépages de rouge. Les parcelles de mon terroir étant réparties sur des sols argilo-calcaire, graveleux, limoneux et minéraux, j'adapte les différents plants de vigne en fonction de cette spécificité,* explique Sylvain.

C'est ainsi que cette gamme compte quatre choix : un 100% merlot, la cuvée « Caractère » issue de l'assemblage de quatre cépages, « Les Graves de Broc », très corsé, et un puissant 100% tannat. *Je cherche aujourd'hui à offrir des vins rouges plus aboutis, et plus épicés. C'est pour cela que je vais planter prochainement du marselan.*

Outre ce registre, Sylvain propose également des blancs secs, moelleux, des rosés, des Floc de Gascogne, de l'armagnac, et des pruneaux à l'armagnac. *Je suis heureux de produire des vins qui me plaisent, de qualité, et abordables, confie-t-il.*

Très engagé pour le respect de l'environnement et le développement durable (le domaine est certifié HVE depuis cette

année), le jeune vigneron se dit également passionné par le côté relationnel de son métier. Il entend ainsi se tourner vers l'accueil de groupes, l'œnotourisme, et les chambres d'hôtes dans quelques années.

Mes projets d'amélioration consistent à remplacer l'étable qui ne sert plus, en un lieu de vinification et de stockage. Je pourrai alors agrandir le chai et ouvrir un magasin de vente pour améliorer l'accueil de mes clients, organiser des soirées au pied de l'alambic... Si je me considère aujourd'hui comme un chef d'entreprise, avec tout le côté administratif que cela implique, et comme médecin de ma vigne, je reste également très communicatif. Je privilégie donc la vente directe, pour pouvoir partager ma passion avec mes clients.

M.F.

Le domaine en chiffres
Surface : 50 hectares
Année de création : 2002
Nombre de bouteilles : 26 000/an
Ventes : 95% France - 5% à l'export
Gamme : rouge, rosé, blanc, Floc de Gascogne, armagnac, pruneaux à l'armagnac



Sylvain Aubry

Variations around the terroir

Sylvain Aubry plans to play the score of his pleasurable wines by tailoring his grapes to the mixed soils of his Domaine de Meillan.

Domaine de Meillan's story started in 1956, when Pacifique Aubry settled down from Brittany with a view to start polyculture and livestock. Then, in the 1970s, Christian, his youngest son, took over the family business. Sylvain, the grandson, is perpetuating the adventure, focusing his commitment on viticulture. Sylvain, who was barely 25 at the time and a young oenologist, bought fifteen hectares of neighbouring vineyards. He undertook the restructuring of his vineyard by planting new grape varieties - distinctively native Gascon types - and built a wine cellar. Alongside the traditional Colombar, Ugni Blanc and Sauvignon, he added Merlot, Cabernet Franc, Côt and Tannat. His first red wine vintage came out in 2005. *Today, on the 50 hectares of the farm, 10 are for red varieties. As the plots of my land are spread across clay-limestone, gravelly, loamy and mineral soils, I tailor the vine plants to the different specificities of the terroir,* explains Sylvain.

This is why the range of reds offers a much as four choices: a 100% Merlot, the "Caractère" vintage resulting from the blend of four grape varieties, the full-bodied "Les Graves de Broc", and a powerful 100% Tannat. *My aim today is to put forward red wines which are more mature and spicier. This is why I will soon be planting Marselan.*

In addition to this array, Sylvain also offers dry white, sweet white, rosé, Floc de Gascogne, Armagnac and prunes in Armagnac. He confides: *I am happy to produce the kind of wine I like: affordable quality wine.*

Fully committed to protecting the environment and to sustainable development (the domain was HVE-certified this year: Haute Value Environnementale, High Environmental Value), the young winemaker also claims a passion for the "people aspect" of his work. This is why he intends to develop the welcoming of groups, as well as wine tourism and bed & breakfast in a few years' time.

I want to replace the barn which is no longer used and turn it into a vinification and storage area. I will then be able to increase the size of the wine cellar and open a store to better welcome my clients, organize events around the still... If I consider myself today as a businessman, with all the administrative work that this implies, and as the physician of my vines, I still want to communicate directly with my customers. This means I favour direct selling, so I can share my passion with my with them.

DOMAINES DE MÉNARD ET HAUT-MARIN
à Gondrin

Les revanches d'Élisabeth

Avec l'énergie des perpétuels insatisfaits, Élisabeth Prativiera a réussi à asseoir sa légitimité dans le paysage des Côtes de Gascogne.

« Et toi, t'as fait quoi à part ton diplôme ?! Monte ton entreprise et après tu pourras nous conseiller ! ». Élisabeth Prativiera n'a rien oublié de l'apostrophe, assenée par ce jeune stagiaire à peine moins âgé qu'elle. Il a sans doute changé la vie de celle qui, après la prépa Maths Sup Bio, se rêvait vétérinaire (or une seule place pour toute la promo...) mais avait dû s'orienter vers un DUT Agro, et verser, tout juste diplômée, dans ce premier poste de « conseillère en tenue d'exploitation agricole » auprès de la Chambre d'agriculture. Un pensum... Alors, piquée au vif, la toute jeune Élisabeth qui s'appelait encore Jegerlehner, a mis ses 19 ans à profit pour chercher. À prendre sa revanche, un peu. À concilier, beaucoup, son goût pour les sciences avec ce qu'elle avait finalement toujours côtoyé, au sein de sa famille venue de Suisse travailler la terre de Bretagne-d'Armagnac : la vigne. Au milieu des années 80, les conseillers d'orientation n'avaient même pas ce métier sur leurs fiches ; c'est donc presque par hasard que je suis tombée sur celui d'œnologue. Retour aux études, sur les bancs de l'Institut d'œnologie de Bordeaux. Une révélation. J'ai retrouvé le plaisir d'apprendre, et me suis découvert une vraie sensibilité pour l'analyse du vin.

C'est en stage aux côtés d'Yves Grassa, le père du Tariquet, que la pratique a donné corps à cette motivation. Il a su rendre concrète ma passion pour le vin. Aussi, quand « l'homme au chapeau » propose une embauche à la jeune œnologue douée, il ne s'attend pas à essuyer un refus. Yves m'a demandé de choisir entre la propriété familiale, où je m'exerçais à vinifier, et Tariquet. Avec comme approche : « ne t'inquiète pas, j'achèterai aussi ton vin ; j'en ai parlé à ton père, il est d'accord ». L'argument à ne surtout pas me sortir ! Élisabeth a choisi. Et glacé pour quelques années ses relations avec Monsieur Tariquet. En s'attendant ainsi à ses propres productions, comme toujours elle cherchait à prouver. À prouver quoi ? Qu'elle pouvait faire aussi bien, sinon mieux qu'un garçon, sans doute parce qu'elle ne connaissait que trop bien le poids de naïtre fille dans le milieu agricole des années 60 ? Peut-être. À prouver qu'elle savait « faire du vin » toute seule ? Plus sûrement. Ce goût de la revanche devenu son moteur a fait d'elle une éternelle insatisfaite. Au point de refuser longtemps de mettre ses vins en bouteilles, ne les jugeant pas suffisamment bons. Le juge de paix sera le concours des vins de Gascogne 2003 auquel, cédant pour une fois aux exhor-

tations paternelles, elle finit par présenter des échantillons. Bilan : 8 médailles ! Et la sentence de mon père : « Soit tu vas chez le psy, soit tu continues la bouteille ! ». Le divan a perdu ce que les chais des domaines Ménard et Haut-Marin ont gagné. Avec son frère Philippe, et Henry son mari, Élisabeth Prativiera y excelle dans l'assemblage des Côtes de Gascogne. Une dénomination rassurante, valeur sûre commerciale grâce au travail accompli et qui nous oblige à la qualité. Qualité des méthodes (le domaine, certifié Haute Valeur Environnementale, a réduit l'utilisation des produits phytosanitaires de 30% uniquement en adaptant le pH et la température de l'eau) mais aussi bien sûr de nos vins. La médaille d'or décrochée au Concours mondial du sauvignon en est la reconnaissance. Et poussera, qui sait, l'exigeante Élisabeth à reconnaître que cette fois, ses vins sont suffisamment bons...

Ch.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 200 hectares
Année de création : 1920 - bouteilles depuis 2003
Nombre de bouteilles : 1 600 000 / an
Ventes : 50 % France - 50 % export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Philippe et Élisabeth Prativiera

Elisabeth's revenges

Full of the energy, the eternally dissatisfied Elisabeth Prativiera has managed to establish her legitimacy in the Côtes de Gascogne landscape.

“What have you done apart from getting a degree?! Start by setting up your own business and then you can give us advice!”. Elisabeth Prativiera has never forgotten the day she was chastised by a young apprentice, who was barely younger than her. The apprentice probably changed the life of a girl who dreamed of being a vet. After having completed the Mathematics and Biology Preparatory Classes (but there was only one place for the entire promotion...) she turned to an Agricultural School. The same girl, once freshly graduated, had to take her first job as “advisor in farm management” with the Chamber of Agriculture. What a chore... Cut to the quick, the young Elisabeth – who was still known by her maiden name Jegerlehner – put her 19 years of life to good use. She sought her revenge (a little) by combining her love for science with what she had always seen during her entire childhood: vines. Her family came from Switzerland to work the land in Bretagne-d'Armagnac. In the middle of the 80s, career counsellors did not even have oenologists on their list of careers. I discovered the profession by chance. She went back to school, at the Bordeaux Institute of Oenology. It was quite a revelation. I rediscovered the joys

of learning. I also found out that I was quite good at analysing wines. During her work experience with Yves Grassa, the father of Tariquet wines, she practised her new skills. The experience fostered her motivation. He turned my passion for wine from dream to reality. With him, we could start with something terrible and end up with something wonderful. When the “man with the hat” offered a full-time position to the talented young oenologist, he did not expect to be turned down. Yves asked me to choose between my family property, where I was practising vinification, and Tariquet. While saying: “don't worry, I'll buy your wine; I have already spoken with your father about it, he agreed”. That was the one thing not to tell me! Elisabeth made her choice. And froze her relationship with Monsieur Tariquet for a good few years. By choosing to make her wine on her own, she showed she still had something to prove. But prove what? That she could do as well, if not better, than a boy? Probably because she knew only too well the burden of being born a girl in the agricultural world in the 60s? Perhaps. Or prove that she could make wine all

on her own? Certainly. The desire for revenge became her main drive and turned her into an eternally dissatisfied winegrower. She even refused to bottle her wines, deeming they were not good enough. The “Justice of the Peace” came in 2003 during the Côtes de Gascogne competition where she finally decided to present some of her samples, for once giving in to her father's urging. Success: 8 medals! And my father's phrase: “Either you start therapy, or you continue making your bottles!” The couch lost what Ménard and Haut-Marin won. With her brother Philippe and her husband Henry, Elisabeth Prativiera excels in assembling Côtes de Gascogne. (It is) a reassuring designation with true commercial value. This is thanks to the work carried out on the entire designation which compels us to quality. Quality of the methods (the domain, which is High Environmental Value certified, has reduced the use of chemicals by 30% simply by adjusting the water's pH and temperature) but also quality of our wines. She fully deserves the gold medal won at the Mondial du Sauvignon. And who knows, maybe such recognition will encourage Elisabeth to acknowledge that her wines, this time, are good enough...

DOMAINE DE MILLET
à Éauze

Cinq générations de tradition

À la tête d'un domaine de 99 hectares, Laurence Dèche perpétue le savoir-faire de ses ancêtres vigneron tout en y ajoutant une touche de modernité.

La modernité au service de la tradition, ce sont les mots de Laurence Dèche, vigneronne à Éauze, au Château de Millet. À la tête d'un domaine de 99 hectares dont 85 entièrement consacrés à la viticulture, elle perpétue le travail de ses ancêtres. C'est en 1890 que la famille Dubos achète la propriété de Millet. À l'époque, les

terres se partageaient entre la polyculture et la vigne. Cinq générations se sont succédé depuis l'achat de la propriété. *Mon père a développé le domaine en créant un élevage bovin de Blondes d'Aquitaine*, explique Laurence. *Il a aussi doublé la superficie de la vigne.*

Avec son épouse Lydie, Francis Dèche lance en 1991 la commercialisation du vin de Pays des Côtes de Gascogne. L'essentiel de leur production se concentrait toutefois sur l'armagnac et le Floc de Gascogne.

C'est Laurence, la fille cadette du couple, qui développe la commercialisation en France et à l'international. Laurence Dèche s'investit dans la propriété familiale après des études de biologie et de physiologie végétale, et une expérience dans des laboratoires de recherche. Elle intègre la société familiale en 2002, pour en devenir la gérante en 2008.

L'idée de reprendre a germé petit à petit, remarque-t-elle aujourd'hui. Si Francis et Lydie Dèche vendaient essentiellement en vrac, Laurence a développé la vente en bouteilles en Europe et jusqu'au Ja-

pon. La production des vins du Château de Millet combine un savoir-faire viticole ancestral et une technologie moderne : stabulation à froid des moûts de raisin, fermentation à température contrôlée... Situé sur les terres fauves du Bas-Armagnac, le sol du domaine est frais, acide et argileux. *Nous avons la chance de travailler sur un sol qui retient facilement l'humidité. Notre objectif est donc d'intervenir le moins possible dans la vinification, de façon à garder l'expression des cépages tout en y ajoutant le côté frais et tannique du terroir*, souligne Laurence qui rappelle que le domaine est ouvert pour la dégustation directe.

E.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 99 hectares (dont 85 de vignes)
Ventes : 55% France – 45% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, armagnac, Floc de Gascogne



© F. Alvaro



© Frédéric Alvaro

Laurence Dèche

Winemaking tradition for five generations

Modernity at the service of tradition are Laurence Dèche's own words. She is a wine grower in Éauze, based in the Château de Millet. Managing a 99-hectare domain, 85 of which are solely dedicated to the vineyard, she perpetuates her ancestors' work.

The Dubos family bought the domain located in Millet in 1890. Back then, the land was cultivated as a vineyard and a mix of various cereal crops. Five generations have lived on the domain since its purchase. *My father developed the property by breeding Blondes d'Aquitaine cows*, Laurence explains. *He also doubled the surface of the vineyard.*

With his wife Lydie, Francis Dèche launched his wine business in 1991 under the "Pays des Côtes de Gascogne" designation. However, most of the production was focused on Armagnac and Floc de Gascogne. It is Laurence, their daughter, who developed the wine business in France and abroad. Laurence Dèche threw herself into the running of the family es-

tate after having completed her biology and vegetal physiology studies, and work experience in research labs. She joined the family business in 2002 and became the Manager in 2008.

The idea to take over the business gradually started to grow, she explains today. If Francis and Lydie Dèche were mostly selling in bulk, Laurence launched bottle sales in Europe and as far as Japan. The wine grown in Château de Millet combines ancient wine growing know-how and modern technology: grape musts are cold stored before fermentation, and the temperature of fermentation is controlled... Located on the tawny land of Bas-Armagnac, the domain's soil is fresh, acidic and clay. We are lucky to work with a soil that easily retains humidity. Our goal is to intervene as little as possible during the vinification process, so as to keep the grape varieties' expression whilst adding the fresh and tannic notes brought by the terroir. Laurence adds that the domain is open for wine tasting.

DOMAINE DE MIRAIL
à Lectoure

La mémoire sapide des lieux

Dans un cadre bucolique saisissant, au cœur de « la petite Toscane » gersoise, Charles-Antoine Hochman s'attache avec ténacité à produire des vins dignes représentants de la richesse si caractéristique de leur terroir.

J'aime que le raisin transpire le terroir, confie d'entrée le viticulteur. Ici, la géologie est particulièrement intéressante. L'enracinement et la densité de plantations des vignes, sur ce terrain calcaire du Haut-Armagnac, les obligent à créer leur indépendance en eau au plus profond.

C'est dans cet esprit de « challenge », défiant des éléments pas forcément favorables, que sa soif de nature l'a amené, à l'âge de 27 ans, à rejoindre son père Charles sur cette exploitation acquise en 1998.

Les trente hectares de vignes achetées étaient laissés à l'abandon. Pourtant, on retrouve des traces de cette culture qui remontent au XV^e siècle. Père et fils entreprennent alors leur arrachage pour laisser place à de nouveaux cépages, qui offriront à parts égales vins blancs et vins rouges, aussi fins qu'éloquents. Surprenant sur des terres traditionnellement réputées pour la production de blanc, nécessaire à sa transformation en armagnac.

Viscéralement attaché au respect de l'environnement et à sa protection, Charles-Antoine oriente son travail en ce sens dès 2009. À la

quantité, il préfère incontestablement la qualité. Ses premiers vins certifiés bio – «Les Mirlandes Jeunes vignes», «Les Mirlandes», et le «Colombard» – font leur apparition en 2013.

Son désir de rendre le monde toujours plus vivant et vivable l'incite depuis deux ans à améliorer son vignoble, par le biais de la biodynamie. Je veux rendre la plante la plus autonome et indépendante possible, en recréant un monde vivant, explique-t-il. Mais je reconnais que lorsqu'on arrive de l'extérieur, il est plus facile d'opérer ces changements.

Le vigneron est fier de constater aujourd'hui que sa gamme est une fidèle photographie de la particularité de son terroir : minérale, fraîche et fine. Ce sont des vins sapides, assimilés à des moments de partage, conclut-il, tandis que le regard se pose sur l'élégante silhouette du village de Lectoure qui se dessine non loin, dans un océan de verdure à l'abri de toute agitation.

M.F.



Charles-Antoine Hochman

Memory of the land

In a beautiful spot of countryside, in the heart of "the little French Tuscany", Charles-Antoine Hochman wants to produce wines that proudly represent the rich soil and land they come from.

Ilike grapes that taste like their terroir, the wine grower starts by telling us. Here, the geology of the soils is particularly interesting. The deep-rootedness and the density of the vineyards, on this clay-based land in Haut-Armagnac, force the vines to increase their independence from water as far as possible.

It is armed with this spirit for challenges in a natural environment not really favourable to vineyards that Charles-Antoine started working with his father when he was only 27 years-old on the family wine domain acquired in 1998.

The 30 hectares of vineyards bought by his father had been left abandoned for years. Still, we found traces of this type of culture as far back as the 15th century. Father and son embarked on the project of pulling the old vines and replacing them with new grape varieties which were to be divided equally between red and white wines, both being as refined as eloquent. This is somehow surprising on land traditionally famous for producing the white wines required to make Armagnac.

Passionately respectful of the environment and its protection, Charles-Antoine focused his work on these areas as early as 2009. He prefers producing quality to quantity. His first organically-certified wines – "Les Mirlandes Jeunes vignes", "Les Mirlandes", and the "Colombard" – arrived on the market in 2013.

His desire to make the world more vibrant and liveable drove him to follow, 2 years ago, biodynamic principles to improve his vineyard. I want to make the plant as autonomous and independent as possible, by recreating a living world around it, he explains. But I can admit that these changes are easier made when you come from another industry than when you are running an existing business.

Today, the wine-producer is proud to see that his range of wines reflects the key characteristics of his land: mineral, fresh and delicate. These are sapid, savoury wines, to enjoy with friends or family, he concludes whilst his eyes rest on the elegant silhouette of Lectoure, the village whose contours appear in the near distance in an ocean of vegetation, away from the hustle and bustle of the world.

Le domaine en chiffres
Surface : 20 hectares
Année de création : 1998
Nombre de bouteilles : 120 000/an
Ventes : 70% France - 30% export
Gamme : rouge, rosé, blanc Côtes de Gascogne, armagnac

DOMAINE DE PELLEHAUT
à Montréal-du-Gers

Esprit de famille

Dans la famille Béraut, l'histoire de la viticulture est inscrite dans les gènes depuis plus de quatre siècles. Elle se poursuit aujourd'hui à Pellehaut autour des deux frères Martin et Mathieu, qui marchent dans les pas de leur père.

On sent une profonde admiration et une grande fierté lorsque les fils parlent de Gaston, leur père. *C'était un précurseur à l'époque ; au lieu de travailler les terres en métoyage comme le voulait la tradition, il les a reprises pour les cultiver lui-même, et entreprendre la modernisation en anticipant l'avenir.*

Arrivés à l'âge des grandes décisions professionnelles, Mathieu choisit l'œnologie, Martin opte pour les techniques agricoles.

De voyages en stages en Australie ou aux États-Unis, tous deux prennent alors conscience de l'énorme potentiel du terroir de Pellehaut.

De retour au domaine, ils constatent que la structure paternelle fonctionne bien. Les ventes en bouteille commencent déjà à avoir un certain succès. Leur ambition commune sera alors de progresser en ajoutant de nouveaux cépages et d'en valoriser la production.

Nous conservons cette polyculture séculaire avec dominante viticole, précisent Martin et Mathieu. Ici, champs et prairies bordées de forêt se mêlent au vignoble. Nous cultivons des céréales, qui viennent nourrir nos Blondes d'Aquitaine. À leur tour, elles nous fournissent un excellent fumier qui vient fertiliser naturellement nos terres. Si nous arrachons une parcelle de vigne trop âgée, nous la laissons se régénérer en pâturages pour nos vaches. C'est une agriculture circulaire, une méthode de travail ancestrale qui préserve nos sols, avec un outil de travail évolutif. Le domaine sera ainsi labellisé Haute Valeur Environnementale niveau 3, en 2015,

parmi les deux cents premières exploitations nationales à l'obtenir.

Les bons résultats obtenus grâce à l'équilibre des sols, assurant la régularité qualitative, permettent aujourd'hui aux vins rouges, blancs et rosés, issus du domaine, d'être présents dans vingt-cinq pays.

Nous avons la chance d'être en Gascogne, confient de concert les frères Béraut. Le climat et le terroir sont généreux. Ils nous permettent de produire des vins qui plaisent, légers, fruités, d'un très bon rapport qualité-prix. Nous sommes heureux de vivre de façon complémentaire notre passion pour la vigne, tout en pérennisant le travail de notre père.

À Pellehaut, les idées ne manquent pas ! Innovation, création d'assemblages inédits, améliorations techniques et environnementales restent au cœur des débats. Cette histoire de famille réserve de belles surprises.

M.F.



Martin et Mathieu
Béraut

Sense of family

When the sons talk about their father, Gaston, it is with deep admiration and great pride. *He was a pioneer at the time; instead of sharecropping as tradition dictated, he took over all his land to cultivate the fields himself. His modernisation anticipated the future.*

When it was their time to choose a career, Mathieu opted for oenology and Martin for agricultural techniques. From one work experience to another, in the US or in Australia, they soon both realised the huge potential offered by the Pellehaut terroir.

Back home, they observed that the management system created and ran by their father was working well. Their sales of bottles had started being successful. They decided to improve the business by adding new grape varieties and improving the production.

We continue to run the domain following a polyculture farming model with wine-making as our predominance, Martin and Mathieu explain. Here, fields and meadows are lined with forests and mixed with the vineyards. We grow cereals, which we use to feed our Blondes d'Aquitaine cows. In turn, they provide us with excellent manure which we use to naturally fertilise our land. If we pull out a tired-out plot of vine, we let it regenerate by letting it become a meadow where our cows graze. It is a circu-

lar type of farming, an age-old way of working which preserves our land and soil, and uses a constantly evolving working tool.

The domain received the label "High Environmental Value level" in 2015, with two hundred other farms nation-wide.

The good results obtained from the re-balancing of the soil, ensuring a regularity in quality of taste, enable the reds, whites and rosés wines from the domain to be sold in 25 countries.

We are lucky to be in Gascony. The Béraut brothers let us in on a secret: *the climate and soil are generous. They enable us to produce wines that are enjoyed by many, that are light, fruity and offer very good value-for-money. We are happy to live our passion for wine making whilst pursuing our father's work.*

In Pellehaut, ideas flow in all directions! Innovation, creative blends, technical and environmental improvements are at the core of family discussions. Their family story still holds many a surprise for us.

DOMAINE DE PICARDON
à Réans

Une recherche de l'amélioration de la qualité

Jean-Pierre Randé et son épouse Myriam ont opté pour deux gammes distinctes.
Avec la qualité comme dénominateur commun.

Quand Jean-Pierre Randé reprend le Domaine de Picardon en 1986, à la suite de son père et de son oncle, il possède une solide expérience de vigneron acquise par la transmission du savoir. Outre sa formation agricole, Jean-Pierre a passé l'essentiel de sa vie à prendre soin des vignes du domaine. Dès la reprise du vignoble, Jean-Pierre Randé s'emploie à étendre et à restructurer le vignoble. De 6 hectares de vigne, ce dernier passera à 90. En 1994, Myriam, son épouse, se joint à lui afin de développer le domaine en créant une large gamme de vins de Gascogne, Floc de Gascogne et armagnac. C'est à la façon des vins de tonnelle que Myriam et Jean-Pierre Randé réalisent une gamme de vins légers, frais, fruités et croquants. La philosophie du duo est de développer la vigne et de la restructurer en plantant des cépages qualitatifs. Exclusivement issue des vignes du domaine, la récolte est vinifiée, élevée et mise en bouteilles sur place.

La richesse de la vigne de Picardon transparaît au travers de chaque vin produit sur le domaine. Ici le Côtes de Gascogne est un choix cultivé, très cultivé ! Côté vigne, c'est Jean-Pierre qui veille au grain et côté commercialisation, c'est Myriam qui dirige la manœuvre. On a développé deux gammes de produits, une gamme pour le réseau traditionnel et une gamme pour la grande distribution. On la trouve sous l'appellation Domaine de Picardon au rayon « Produits régionaux ». C'est du Côtes de Gascogne, en bouteille on ne fait que du Côtes de Gascogne. Ensuite on a aussi du Floc de Gascogne et de l'armagnac, développe Myriam. L'œnologue Alexandra Cadet intervient sur le domaine en apportant une plus-value essentielle. Alexandra nous a fait beaucoup évoluer sur les qualités et le travail de la vigne. On produit un vin blanc sec issu de l'assemblage de sauvignon, d'ugni blanc et de colombard, un rosé issu de l'assemblage de cabernet sauvignon et de cabernet franc, et un rouge provenant de l'assemblage

des cépages traditionnels gascons : tannat, cabernet sauvignon, cabernet franc, conte Myriam dont la description fouillée donne une idée précise d'un encépagement-type en Côtes de Gascogne.

Si ce domaine viticole familial de plus de 50 ans a opté à un moment donné pour le Côtes de Gascogne, il en perçoit aujourd'hui tout l'intérêt. Le succès est au rendez-vous et ce ne sont pas les différents prix et médailles obtenus dans les concours spécialisés qui démentiront ce constat.

S.D.

Le domaine en chiffres
Surface : 90 hectares
Année de création : 1965
Nombre de bouteilles : 500 000/an
Ventes : 100% France
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac



© Sébastien Lapeyrière

Myriam et Pierre Randé

Always looking for ways to improve quality

Jean-Pierre Randé and his wife Myriam chose to make two different ranges of wines with a shared passion for quality

When Jean-Pierre Randé took over the Domaine de Picardon from his father and uncle in 1986, he already had a solid experience as a winegrower drawn from family know-how. In addition to his agricultural training, Jean-Pierre spent all his life caring for the vines of the domain. From the moment he started looking after the domain, Jean-Pierre focussed on expanding and restructuring the vineyard. The vineyard grew from 6 to 90 hectares. In 1994, Myriam his wife joined the business and was tasked to create a range of Gascogne wines, Floc de Gascogne and Armagnac. Replicating the flavours of simple wines enjoyed under a pergola (called 'vins de tonnelle' in French), Myriam and Jean-Pierre Randé created a range of light, fresh, fruity and crisp wines. The duo's ethos is to grow and re-

structure the vineyard by planting quality grape varieties. Exclusively harvested in the vineyard of the domain, the grapes are vinified, grown and bottled on site.

The wealth of the Picardon shows in each and every wine. Here, the Côtes de Gascogne has been very well looked after, as have the vines! Jean-Pierre looks after the vineyard whilst Myriam looks after the commercial side of the business. We have developed two product ranges: a more traditional range and a range for supermarkets. It can be found under the name *Domaine de Picardon* in the "Regional products" aisle. It is an authentic Côtes de Gascogne, as the only wine in bottle we sell is Côtes de Gascogne. We also sell *Floc de Gascogne and Armagnac*, Myriam explains. An oenologist, Alexandra Cadet, works with

the domain and brings an essential element to the business. *Alexandra made us work a lot on improving our quality and the vineyard. We make a dry white wine from a blend of Sauvignon, Ugni Blanc and Colombard, as well as a rosé from a blend of Cabernet Sauvignon and Cabernet Franc, and finally a red resulting from the blend of traditional Gascon grape varieties: Tannat, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc.* Myriam describes a very detailed combination of grape varieties quite typical of Côtes de Gascogne wines.

The 50-year old family wine domain chose to go with the Côtes de Gascogne designation now sees the benefit of its choice.

This approach has been successful, as shown by the various medals and awards it won in specialised wine contests.

DOMAINE SAINT-LANNES
à Lagraulet du Gers

Un terroir, des hommes, un vin

Tout Saint-Lannes en trois mots pour une aventure humaine où se rencontrent l'histoire d'une famille et une certaine idée de la viticulture.

L'histoire d'une famille. En 1955 le grand père arrive à Saint-Lannes à deux pas de la petite chapelle romane qui donne son nom au domaine sur le chemin qu'arpentaient les pèlerins de Saint-Jacques-de-Compostelle passant par Lagraulet.

Il n'est pas encore question de vigne sur la propriété. De la polyculture et élevage comme bon nombre d'exploitations. L'environnement, l'intuition vient de Michel Duffour, le fils du domaine qui plantera, structurera et sortira le 1^{er} millésime en 1982 ; un blanc sec typique de la Ténarèze comme quelques autres vigneron de la région qui fonderont le Club des Vignerons Gersois. Pas d'œnotourisme, mais une autre idée de la communication par la visibilité et de l'événementiel au domaine. En 2004, Nicolas, fils de Michel entame des études à l'école viticole de Blanquefort

De ses stages dans le vignoble du montagne-saint-émilion, le jeune Gascon retiendra une vérité j'ai appris tout ce qu'il ne fallait pas faire, et une conviction : c'est en voyant ce qu'une grappe de raisin peut

devenir que sa voie était trouvée. Je m'y suis mis en faisant ma première cuvée tout seul. Une cuvée de rouge. Un cabernet sauvignon élevé en fût qui trouvera son public.

Quelque chose de différent par rapport à papa, sans faire contre, tout en restant dans les codes. Dans la trace. Dans la transmission en explorant d'autres pistes. Prendre le temps de l'apprentissage. Chercher et offrir une identité. Jouer le collectif de la dénomination Gascogne. Une aventure humaine qui se donne les moyens de la modernité et de s'ouvrir à l'innovation. Le domaine s'étend. De 32 ha, il passe à 95 ha aujourd'hui avec un encépagement à 90% composé de blancs. Le domaine s'enrichit de nouveaux bâtiments en 2011, puis 2014 et une nouvelle surface en 2019, qui traduisent une structuration discernée pour une progression dans la production. En 10 ans, nous sommes passés de 200 000 à 850 000 bouteilles, ce qui s'inscrit globalement dans la dynamique du territoire.

Une dénomination Gascogne où tous les

collègues, de même volume, ne sont pas concurrents. Il y a de la place pour tous. Nous avons chacun nos sensibilités, en terme de marchés, de produits.

Avec la typicité qu'apporte notre terroir et pour se différencier des autres appellations, il faut mettre en avant les cépages autochtones. Cet admirateur des bons jurançons secs croit en ce cépage du gros manseng, cépage d'avenir de la production. Vinifié en sec, il donne des vins où la bouche se développe avec le temps. Nos sols de boulbènes caillouteuses procurent aux vins leurs expressions : vifs, aromatiques, élégants, longs et intenses.

Aujourd'hui, nos vins sont les révélateurs de terroirs. On plante un cépage sur le sol qui lui permettra de révéler toutes ses potentialités et c'est avec ces vins que nous sommes passés de la terrasse à la Table.

Beau travail et une belle Signature de la Maison Saint Lannes !

M-P.B.

Terroir, men and wine

These three words sum up Saint-Lannes: the story of men and women growing vines and making wine. Where a family story meets a certain idea of winemaking.



Nicolas Duffour

It is the story of one family. In 1955, the grand-father arrived in Saint-Lannes, a stone's throw away from a Roman chapel whose name inspired the name of the wine domain. It is located on the pilgrimage to Saint-Jacques-de-Compostelle via Lagraulet.

There was no vineyard on the estate. They started by growing several different types of cereal as well as breed cattle, like many of their neighbours. The desire and hunch the intuition to make wines came from Michel Duffour, son of the then owner. He planted and structured the vineyard, and produced the first vintage in 1982: a dry white wine, typical of the Ténarèze area. Like many other wine growers of the area who later regrouped under the banner of "Club des Vignerons Gersois". It is not through wine tourism but by making the wines visible to customers and organising events at the domain that the Domain raised its visibility. In 2004, Nicolas, who is Michel's son, studied at the Blanquefort wine school. From his work experience in the Montagne-Saint-Emilion vineyard, the young man from Gascony learnt a hard truth: I learnt what must not be done, and a belief: it is from seeing what a bunch of grapes can become that he had found his own career path. I started by making my first cuvée all by myself. A red. A Cabernet

Sauvignon matured in barrels which found its public.

Something different from Daddy, without doing anything against the rules but keeping with tradition. Following his father's tracks, he benefited from the transmission of knowledge whilst exploring different paths, taking the time to learn, find and build his own identity. Whilst at the same time belonging to a collective Gascogne denomination.

A human (ad)venture using modern tools and opening up to innovation. The domain keeps expanding. From 32 hectares, it has now grown to 95 hectares. 90% of the grape varieties of the vineyard are white. New buildings were built in 2011, then in 2014 and again in 2019, as part of a sustainable development plan supporting the increase in production. In 10 years, we went from 200,000 to 850,000 bottles, which reflects the general development of the area.

A Gascogne designation where we are all colleagues, producing similar volumes of wine, and not competitors. There is room for everyone. We each have our market and product sensitivity.

Our terroir brings typical qualities to our wines, and in order to differentiate our wines from other designations, we focus on the native grape varieties. This lover of good dry

Jurançon believes in the Gros Manseng, a grape variety which can guarantee the future of the production. Once vinified into dry wines, it offers flavours that develop into the mouth over time. Our soils, made of stony and sandy clay soils, give our wines their typical flavours: lively, light, perfumed, elegant, with a lingering and intense flavour.

Today our wines reveal the terroir they come from. We grow grape varieties in a soil that will enable the grapes to reveal all their potential. It is with these wines that we moved from the terrace to the Table.

Nice work and a beautiful Signature offered by Maison Saint Lannes!

DOMAINE SAINT-MARTIN à Réans

Le distillateur bonifie son vin

Chez Saint-Martin, à Réans, on est distillateur.
Mais on porte une attention tout aussi fine aux Côtes de Gascogne.

Le domaine en chiffres

Surface : 65 hectares

Année de création :
dans les années 1920

Nombre de bouteilles :
15 000/an

Ventes :
95% France - 5% export

Gamme : blanc, rouge
Côtes de Gascogne, Floc
de Gascogne, armagnac

1 771, c'est la date qui figure sur la poutre à l'entrée du chai du Domaine de Saint-Martin à Réans. La poutre est taillée dans un arbre entier de douze mètres : ici on fait dans le solide et le durable ! Cinq générations de vignerons ont foulé les vignes du Domaine de Saint-Martin. Marc Saint-Martin porte fièrement le flambeau de la dernière génération en présence. Né avec un baquet et un sécateur à la main, après ses études d'œnologie à Toulouse, il travaille un temps avec son père Yvan, puis il reprend l'affaire à son compte. En ce temps-là, le domaine produit de l'armagnac et un peu de Côtes de Gascogne (20 hectares). La volonté de Marc et de son père qui conserve un œil bienveillant sur l'exploitation est de diversifier la production et aussi de travailler en faisant évoluer les techniques, notamment avec de nouvelles méthodes pour refroidir le vin. Les deux hommes conservent la production d'armagnac et de Floc de Gascogne et poursuivent leur activité de distillation ambulante chez près de 70 particuliers. Si d'un côté l'alambic circule, de l'autre, les initiatives fusent pour faire progresser la production de Côtes de Gascogne qui passe de 20 à 65 hectares.

Actuellement la production sur le domaine est constituée de 80 % de Côtes de Gascogne et de 20 % d'armagnac. *Nous avons très vite perçu le potentiel qui résidait dans la production de Côtes de Gascogne. Ce vin se vend bien et je pense que ça n'est pas fini ! Jusqu'à présent, nous avons beaucoup privilégié la production, il faut maintenant se concentrer davantage sur l'aspect commercial. Nous faisons de la vente aux particuliers et à certains restaurants. Nous nous déplaçons sur des salons, nous exportons aussi un peu pour des particuliers en Allemagne et en Belgique. Et Marc Saint-Martin de poursuivre : en matière de cépages, nous travaillons dans les blancs avec un peu de chardonnay, du sauvignon, mais le gros de la production provient du colombard, ugni blanc et du gros manseng ; on fait aussi un peu de petit manseng. Dans les 65 hectares de Côtes de Gascogne exploités, nous n'avons que 3 hectares de vignes rouges avec du merlot, du cabernet sauvignon et du tannat. En bouteille, on fait souvent un assemblage colombard avec une pointe de sauvignon pour les blancs et aussi un moelleux à base de gros manseng puis on fait un rouge avec les trois cépages que je vous ai cités et un peu de rosé.*

S.D.



Marc Saint-Martin

The distiller improves his wine

At Saint-Martin, in Réans, the main business is to distil wines.
But a lot of care is also given to Côtes de Gascogne wines.

1 771: the date engraved on the oak beam marking the entrance of the Domain de Saint-Martin's cellar, in Réans. The beam was carved in a full 12-metre long tree: solid and durable like everything else on the domain! Five generations of winegrowers have been working in the vineyard of Domaine de Saint-Martin. Marc Saint-Martin proudly carries the torch of today's generation. Born with a tub and a pair of pruning shears in hand, he studied oenology in Toulouse and worked briefly with his father Yvan, before being handed the business. Back then, when the domain was producing Armagnac and a little Côtes de Gascogne wines (20 hectares). Marc and his father, who continues to keep a caring eye on the domain, diversified the production and started using new techniques, for instance to cool wines. The two men continued the Armagnac and Floc de Gascogne side of the business and offered their mobile distillation services to about 70 individual Armagnac producers. Whilst the mobile was travelling, ideas were flying in order to increase the production of Côtes de Gascogne wines. The vineyard grew from 20 to 65 hectares. Today, 80% of the production on the domain is made of Côtes de Gascogne and the

remaining 20%, of Armagnac. *We quickly saw the potential of Côtes de Gascogne. This wine sells well and I think it is not over yet! Up until now, we have been focussing on production, we now need to turn our attention to the commercial side of the business. We sell wines to individual clients and some restaurants. We attend trade fairs and sell to individual clients in Germany and Belgium. Marc Saint-Martin continues: as for the grape varieties, we work with a bit of Chardonnay, and Sauvignon for white wines, but the bulk of the production comes from Colombard, Ugni Blanc and Gros Manseng. We also have a few Petit Manseng vines. In the 65 hectares currently cultivated, we only have 3 hectares of red grape varieties: Merlot, Cabernet Sauvignon and Tannat. For our bottled wines, we blend Colombard with a touch of Sauvignon for our white wines, and a we have a sweet one made from Gros Manseng. We also make a red wine with the three grape varieties I told you about, and some rosé.*

DOMAINE DE SÉAILLES
à Mouchan

Bio ad libitum

Bel écrin de plusieurs joyaux de la Ténarèze qui abrite un des pionniers de la viticulture biologique en IGP Côtes de Gascogne. Le domaine de Séailles.

C'est en 1997, que Jean Labérenne entreprend ce pari visionnaire de convertir progressivement en bio le domaine familial. Cette conversion des 26 hectares qui se partagent en égales moitiés entre les cépages rouges et blancs est totale depuis la récolte 2002. Cépages qui se déclinent en merlot et cabernet pour les rouges, petit et gros manseng, sauvignons blanc et gris pour les blancs.

Loin d'être sous-tendue par une idée mode, cet expert-comptable de profession, part d'un constat simple et pour lui évident : ne pas exposer son personnel passe par le respect de l'environnement. Le respect de la matière et de l'unicité de ce terroir argilo-calcaire persillé de boubènes.

Le respect de l'environnement est l'équilibre entre trois facteurs qui sont l'écologie, l'économie et le social.

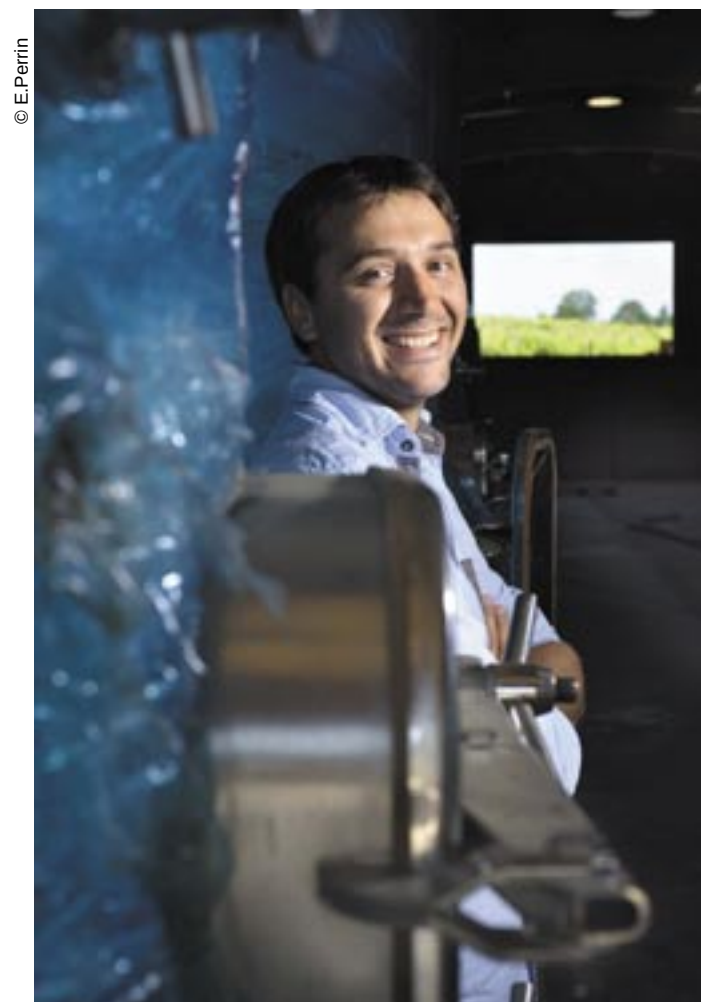
Cette démarche, d'un modernisme écologique réfléchi, trouve sa traduction dans la conduite du vignoble, où l'enrichissement du sol est confié aux féveroles, triticales et autres vesces. La qualité de la vendange est préservée grâce un système original de circuit ultra court entre récolte et encuvage du raisin. Julien Francllet, l'œnologue et dirigeant associé arrivé sur le domaine en 2008, veille et accompagne scrupuleusement toutes ces étapes. Il élabore ses vins dans un souci respectueux du

projet initié tout en leur faisant bénéficier des techniques les plus abouties. Tel un chef d'orchestre, il imprime rythme et style, met en musique des vins Côtes de Gascogne aux signatures aromatiques typiques, structurées et diablement aromatiques. La cuvée Presto va chercher ses notes d'angélique, de fenouil et de graphite dans le cœur des sauvignons blanc et gris. Sa fraîcheur est aromatique, sa douceur en bouche se parfait lentement sur une finale acidulée..., tel l'autographe de Mozart dont il tient le nom !

Le Presto rouge possède des rondeurs et certaines expressions de l'art du vigneron. Une vinification douce, un élevage en petites cuves béton qui laissent la partition libre aux cabernet franc et cabernet sauvignon : un nez de fruits frais cerise et framboise, sur un support tannique velouté de grande intensité.

Un travail d'orfèvre, une histoire de famille, un travail d'équipe écrit avec passion et une certaine philosophie de la vie. Une œuvre que continue de composer, allegro presto, Jean Labérenne. De pierres et de bois, de modernité et de rationalité. Une salle de dégustation et des bureaux où l'harmonie équilibrée le dispute à l'esthétisme assuré. Vertueux, durable et écoresponsable bien sûr !

M-P.B.



© E.Perrin

Julien Francllet

Organic to the core

The Domaine de Séailles: what a beautiful backdrop showcasing the gems of the Ténarèze region! It is also the home to one of IGP Côtes de Gascogne's pioneers in organic wine making.

In 1997, a visionary wine grower, Jean Labérenne, took the challenge of gradually converting the family domain into an organic one. The conversion of his 26 hectares, which are evenly shared between red and white grape varieties, has been complete since the harvest of 2002. He chose grape varieties such as Merlot and Cabernet for the reds, Petit and Gros Manseng, white and grey Sauvignon for the whites. Far from wishing to be trendy, the accountant-turned-organic winemaker was motivated by a simple and obvious rule. The only way not to expose his staff to chemicals was to abide by eco-friendly rules. Respecting the uniqueness of this clay-limestone terroir enhanced with sandy-clay soils.

Respecting the environment means balancing the three factors which are ecology, economy and social issues.

This modern eco-friendly approach, properly thought out, is reflected in how the vineyard is managed. The soil is regularly replenished with faba beans, triticale and vetch. Harvest quality is preserved rather uniquely thanks to an extremely short cycle between the time when the grapes are harvested and put into vats. Julien Francllet, the Oenologist and Managing Associate who joined the Domaine in 2008, meticulously keeps an eye on and follows every step of the process. He develops wines in full compliance with the plan while using the most sophisticated techniques. Like a conductor, he sets the tone, the tempo and the music for the Côtes de Gascogne resulting in wines whose signature flavours are distinctive, structured and fiercely fragrant.

The white "Presto" cuvée draws its notes of angelica, fennel and graphite in the heart of the white and grey Sauvignon. Its freshness is aromatic, and its smooth palate slowly develops into a sharp finish...like Mozart's signature, whose name it bears!

The red Presto is well-rounded and highlights the expressions of the wine grower's art. Gently vinified, the wine is then matured in small concrete tanks that open the door to the Cabernet Franc and Cabernet Sauvignon's music: a bouquet of fresh cherry and raspberry resting on a velvety yet highly-intense tannic base.

A work of great sensibility, a family story and a team effort that writes in letters of passion a certain vision of life. A work of art that Jean Labérenne continues to compose. Stones and wood, modernity and rationality. A tasting room and offices where a harmony is matched only by a certain aesthetic quality. Virtuous, sustainable and eco-friendly... bien sûr!

PLAIMONT
à Saint-Mont

« La porte d'entrée sur les marchés du monde »

Pour Olivier Bourdet-Pees, directeur général de Plaimont, le Côtes de Gascogne est « l'arme fatale » pour le consommateur actuel.

Le Côtes de Gascogne est l'énergie de Plaimont, lance Olivier Bourdet-Pees, le directeur général de Plaimont. Il est la porte d'entrée sur les marchés du monde entier, par son originalité, sa fraîcheur, sa gourmandise. Il permet une ouverture sur les autres. Tout en émotion, le directeur souligne combien les Côtes de Gascogne sont l'ADN de Plaimont, ils nous identifient.

Olivier Bourdet-Pees en est convaincu, la révolution du vin se fera par des vins qui prennent le contre-pied des produits riches, concentrés, forts en degrés. Le changement, c'est être à l'écoute du consommateur qui est en demande de produits légers et fruités. C'est pourquoi le Côtes de Gascogne est l'arme fatale pour tous ceux qui sont en quête de vins frais. Si la Colombelle est le vin historique de Plaimont avec lequel il a conquis le monde, 2/3 de ses ventes concernent le Côtes de Gascogne pour atteindre 85% à l'exportation. La place occupée par les Côtes de Gascogne dans l'univers Plaimont ne souffre d'aucune contestation.

Pour le directeur actuel de Plaimont, la réussite de l'aventure Côtes de Gascogne est essentiellement due à des personnes qui se sont investies dans un projet dont l'intransigeance portait sur l'ambition. Celle d'un vin fruité, gourmand. Et cette intransigeance n'a jamais été prise en défaut. L'autre cap qui a toujours été conservé était celui des cépages autochtones, les colombar, sauvignon, manseng...

Olivier Bourdet-Pees salue par ailleurs tous ces metteurs en marché, qu'ils soient de la coopération ou des producteurs. Ils pèsent fortement sur le marché, ils ouvrent de magnifiques voies à l'ensemble de la filière et offrent des retombées à tout le territoire. Ces huit à dix opérateurs importants que comptent les Côtes de Gascogne permettent à des productions plus marginales d'exister dans leur sillage.

Quatre décennies après ses premiers pas, le Côtes de Gascogne a la chance de posséder des acteurs qui travaillent bien entre eux, note le directeur de Plaimont. Je ne vois pas dans mes collègues des

concurrents, mais d'autres acteurs qui travaillent avec une même volonté de poursuivre une aventure qui n'est pas une fin en soi. Nous ne sommes pas au bout du chemin, ponctue Olivier Bourdet-Pees, car je suis persuadé que les Côtes de Gascogne peuvent encore grandir.

Ph.C.

Les chiffres clés
1978, création de Plaimont
800 familles de vigneronnes adhérentes
5 300 hectares en production dont 3 300 hectares (280 000 hl) pour l'IGP Côtes de Gascogne
45% des volumes commercialisés en France, 55% à l'exportation dans plus de 30 pays. 85% des volumes à l'exportation concerne les Côtes de Gascogne



© Frédéric Alvaro

Olivier Bourdet-Pees

“A gateway to the world's market”

For Olivier Bourdet-Pees, Managing Director of Plaimont, Côtes de Gascogne is a “secret weapon” for today's consumer.

Côtes de Gascogne is what gives Plaimont its energy, explains Olivier Bourdet-Pees, Managing Director of Plaimont wines. It is a gateway to the international market, due to the wine's original, fresh and gourmet characteristics. It helps open to other markets. The Director could not hide his emotions when describing the importance of Côtes de Gascogne which are Plaimont wines' DNA, they identify us. Olivier Bourdet-Pees is convinced that wine's revolution will come through wines that have taken a stance against rich, concentrated and with high alcohol levels. Change goes through listening our customers who are seeking light and fruity wines. That is why Côtes de Gascogne is the secret weapon for all those who are in search of fresh wines.

Colombelle is Plaimont's cornerstone thanks to whom the wine cooperative has conquered the world. 2/3 of the Plaimont sales are made of Côtes de Gascogne – as high as 85% on the export market. Côtes de Gascogne's place within Plaimont cannot be challenged. For Plaimont's current Director, the success of Côtes de Gascogne is essentially due to people who invested in a project whose uncompromising nature was focused on ambition. A fruity and gourmet wine. This uncompromising nature has never been at fault. The constant course of action based on using native grape varieties, such as Colombar, Sauvignon, Manseng... Olivier Bourdet-Pees also pays tribute to all the marketers, whether they bring their energy through wine cooperation or from the producers

themselves. They weigh heavily on the market, they opened wonderful doors to the whole sector and have offered opportunities to the entire region. There is about a dozen of Côtes de Gascogne operators whose success helps smaller productions exist in their wake. Four decades after it took its first steps, the Côtes de Gascogne is lucky to have men and women who work well together, underlines Plaimont's Director. I do not consider my colleagues as competitors, but other players who work together to continue an adventure, rather than just achieving some personal goals. We are not at the end of the road, reminds Olivier Bourdet-Pees, because I am convinced that our Côtes de Gascogne will continue to grow.

DOMAINE TARIQUET
à Éauze

Innovant Tariquet

Cinquième génération de Grassa à la tête du domaine du Tariquet, Armin et Rémy Grassa poursuivent l'aventure en innovant. Toujours.

Si vous demandez à Armin Grassa comment son frère Rémy et lui portent le poids d'une tradition familiale et la responsabilité d'une entreprise leader en Côtes de Gascogne, la réponse est sans détour. *Ce n'est pas un poids, de la même façon que nous ne nous fixons pas comme objectif d'être les plus grands ou les meilleurs. En revanche, l'ambition de maintenir le vignoble à son optimum nous fait avancer.* Le maître-mot chez Grassa est l'innovation. Celle que le père et la tante (Yves et Maïté) des actuels patrons ont décliné en précurseurs dans les années 80. *Une entreprise n'est viable, renchérit Armin, que par sa capacité à avancer, à innover. Avec ses 100 salariés permanents auxquels se rajoutent quelque 160 personnes de janvier à fin juillet pour les travaux saisonniers, Tariquet avance.*

Avec un nouveau défi, auquel la famille s'est attaquée depuis 25 ans en supprimant les engrais chimiques de ses vignes, celui de la viticulture vertueuse et respectueuse de l'environnement, sans oublier le projet social, pointe Armin Grassa. *Car au risque de choquer, je rappelle que nous vendons un produit inutile – le vin – considéré comme dangereux. Alors certes nous l'assumons mais*

nous nous imposons une rigueur toujours plus importante dans notre travail.

C'est à travers ce défi que les viticulteurs, et ceux de Gascogne particulièrement, gagneront les batailles à venir, selon Armin. *Certes nous ne devons pas nous couper de nos racines, de notre histoire, mais nous devons évoluer en tenant compte de l'environnement sociétal.*

En dignes héritiers de leur famille, Armin et Rémy subliment les Côtes de Gascogne. *Nous avons la chance d'être sur un territoire sur lequel nous avons pu innover tant en encépagement qu'en vinification, sur un terroir atypique où l'on produit plus de blancs que de rouges pour des vins de plaisir. Des vins aux qualités organoleptiques reconnues et au prix très concurrentiel sur le marché mondial. Même si la concurrence est rude, avec des vins de cette qualité entre 5 et 10 €, les Côtes de Gascogne ont une belle place, se réjouit le Gersois.*

Reste que pour Armin, *hors des frontières de l'Hexagone, il faut encore effectuer de gros efforts pour faire savoir (sans tiret entre faire-savoir), pour faire connaître les Côtes de Gascogne. Parce que dès que nous les faisons déguster, c'est gagné.*

Ph.C.

Tariquet en chiffres

Première mise en bouteille du « Classic » en 1982.

Superficie du domaine : 1 125 hectares en propriété dont 10 % à destination de l'eau-de-vie.

Nombre de bouteilles : entre 9,5 et 10 millions de cols vendus chaque année.

Ventes : 45 % de la production commercialisée en France, 55 % à l'exportation.

Gamme : blanc, rosé Côtes de Gascogne, armagnac

© DR



Rémy et Armin Grassa

Tariquet, the innovative

Fifth generation of Grassa managing Domaine du Tariquet, Armin and Rémy Grassa continue to write the family story, always by innovating.

If you ask Armin Grassa how he and his brother Rémy carry the weight of the family tradition and the responsibility of running a leading business in the Côtes de Gascogne market, the answer fires back. *It is not a weight at all, and similarly we have never set out to be the biggest or the best. The ambition of maintaining the vineyard at its peak is what keeps us going.*

The key word for the Grassa family is innovation. It was already the motto of their father and aunt (Yves and Maïté) who were pioneers in the 80's. *A business is viable only if it has the ability to progress and innovate,* insists Armin. With its 100 permanent employees, and some 160 additional seasonal workers from January to July, Tariquet is a growing business.

A business that had to overcome challenges.

The family has been working for the past 25 years at removing all chemical treatment of the vineyards, in accordance with *reasoned wine making practices that are respectful of the environment, without forgetting the social context we live in,* explains Armin. *This may come as a surprise to some if I say it, but I insist that we sell a useless product – wine – considered to be dangerous. So, yes we take full responsibility but this means we impose a strict discipline to our work.*

According to Armin, it is by overcoming this type of challenge that wine growers, in particular in Gascony, will win tomorrow's battles. *Admittedly we should not cut ourselves from our roots, but we must also innovate whilst keeping the environment and the community in mind.*

Armin and Rémy are true heirs of their family

as they work so hard at improving their Côtes de Gascogne wines. *We are lucky to be in an area where we can innovate with regard to the map of grape varieties as well as the vinification process, in an unusual terroir where more white than red is grown to make wines for enjoyment. These wines have well-known organoleptic qualities and very competitive prices on the international market.* The man from the Gers County rejoices that even if the competition is tough, *with quality wines at between 5 and 10 Euros, Côtes de Gascogne wines have a really nice hold on the market.*

According to Armin, *there's still some work to be done outside French borders, a lot of effort is required to make Côtes de Gascogne wines better known to the public. Because as soon our clients have tasted them, the bet is won.*

UBY
à Cazaubon

UBY, une démarche engagée vers le durable

Fidèle à sa conception humaniste du développement de son entreprise, François Morel cultive des valeurs reçues en héritage.

Issu d'une longue lignée de vignerons, François Morel a toujours eu à cœur de développer le Domaine UBY tout en cultivant les valeurs familiales héritées de ses parents et grands-parents.

Avec dynamisme et bienveillance, porté par une volonté permanente de dépassement de soi, il intègre tout naturellement UBY dans une démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises) et œuvre ainsi au développement durable de la structure dans toutes ses dimensions : économique, humaine, sociale et environnementale.

Si la tortue cistude est l'emblème de UBY, ce n'est pas par hasard. UBY est le nom d'un ruisseau qui traverse le domaine et l'étang d'UBY, un lieu encore préservé où vivent et se reproduisent les dernières tortues cistudes d'Europe.

La tortue est aussi le symbole d'un engagement fort pour l'environnement.

Espèce protégée en voie de disparition, cette petite tortue rappelle à quel point il est fondamental d'œuvrer pour la préservation de la biodiversité. Cela passe par le choix d'une viticulture raisonnée orientée vers le durable qui pousse chaque jour les équipes UBY à se remettre en question et à innover pour préserver ce bel héritage.

François Morel cherche en permanence à perfectionner les conduites de vignobles et les méthodes de vinification pour améliorer la qualité, le goût et les structures de ses Côtes de Gascogne. Pour lui, tout se joue dans la bonne tenue du vignoble. L'essentiel pour la qualité des vins repose dans l'observation et la compréhension des sols et des besoins de la plante. L'objectif est de produire chaque année les mêmes cuvées en termes de fraîcheur, arômes et structure. Cet exercice impose une discipline sans faille qui s'appuie sur la traçabilité totale de la vigne à la bouteille.

Convaincu de la nécessité de s'ouvrir aux autres pour progresser et grandir, François Morel fait également le choix de poursuivre son développement en unissant ses efforts à ceux de vignerons partenaires, apporteurs de vendanges autour d'un cahier des charges strict et commun. Au travers de l'esprit Winery, UBY maîtrise parfaitement la qualité tout en adaptant à plus grande échelle ses valeurs familiales.

UBY c'est aussi une formidable aventure humaine qui permet à chaque membre de l'équipe et vignerons partenaires de pouvoir exprimer ses compétences et singularités.

Cette richesse, cette émulsion sans cesse renouvelée permet à UBY d'avancer, de se projeter dans l'avenir et d'oser affirmer sa nature unique.

Nous portons fièrement les valeurs issues de notre histoire et enrichies chaque jour de nos expériences. Nous les traduisons dans chaque projet qu'il soit économique, social, humain ou environnemental. Ce sont ces valeurs et ces challenges qui donnent vie à cette passionnante aventure qu'est UBY, commente François Morel.

Le consommateur UBY vit avec son temps, est libre et assume ses choix sans complexe. Il trouve son bonheur dans les plaisirs simples de la vie qu'il partage avec ses proches. La magie UBY opère de l'apéritif à la fin de soirée... À chacun son style, son numéro, ses collections uniques, ses cuvées bio, son sans sulfites, ses bulles ou ses spiritueux.

Le domaine en chiffres
Surface : 300 hectares de vigne
Les vignerons partenaires :
300 hectares de vigne 150 en agriculture biologique incluant les vignes en reconversion



© DR
François Morel



L'équipe UBY

UBY, a sustainable approach to wine making

François Morel cultivates the values he inherited from his family, whilst being loyal to a humanist approach to business development.

Coming from old lineage of winegrowers, François Morel has always been keen to develop Domaine UBY in accordance with the family values he inherited from his parents and grand-parents.

He has been managing the business following a Social Corporate Responsibility approach, while pushing himself to the limits. In doing so he relentlessly works towards achieving all aspects of sustainable development: economic, human, social or environmental.

If the European pond turtle is UBY's symbol, it is not by chance. Uby is the name of a small river flowing across the farm land and pond at UBY, where the last of European pond turtles live and reproduce in a preserved natural area.

The turtle is also the symbol of a strong commitment to the environment.

This little turtle is an endangered species, which reminds us how crucial it is to work hard at protecting and saving biodiversity. One approach is adopting reasoned winegrowing techniques, geared towards sustainability. Having chosen to do so, Uby's teams work every day to question what they do and how to innovate, the ultimate aim being to preserve this beautiful heritage.

François Morel is always looking to improve the vineyard's techniques and vinification methods. The aim is to improve the quality, taste and structure of his Côtes de Gascogne wines. According to him, looking after the vineyard is fundamental and is where everything happens. To ensure utmost quality, it is essential to observe and understand the soils and the plants' needs. The goal is to be able to reproduce the same cuvées every year: same freshness, aromas and structure. This requires self-discipline which is supported by total product traceability, from the vine to the bottle.

François Morel is convinced of the need to open to others in order to grow. He has therefore chosen to develop the business by combining his efforts with winegrowing partners. They bring to him their harvest which is made in compliance with strict and collective specifications. Despite now being like a winery, Uby has perfect control over the quality of its wines while relentlessly adapting its family values to a large-scale business.

Uby is also about the men and women – whether they are team members or business partners – who can all showcase their skills and specificities.

It is through the wealth of talents and the mo-

tivation of its team that Uby can progress, look forward to the future and wear its difference with confidence.

We proudly demonstrate the values we inherited from our history, values that are broadened every day by the sum of our experiences. We have instilled these values into each project we undertake: economic, social, human or environmental. These values and these challenges are what give life to the exciting adventure that is Uby, François Morel declares.

The Uby customer keeps up with the times, is free and happy with the choices he makes. He finds happiness in the simple pleasures of life, happy to be able to share them with the people he loves. Uby magic works from the aperitif all the way to the digestive... There is an Uby for everyone: different styles, numbers, unique collections, organic cuvées, sulphite-free wines, bubbly or spirits.

VIGNOBLES FONTAN
à Noulens

Au nom du frère et de la sœur

À Noulens, sur le vignoble familial, Sylvain et Nadège Fontan développent une gamme ambitieuse et surprenante. En toute complicité !

Une sœur et un frère pour une gamme de vins riche et colorée, complétée par une jolie collection d'armagnacs. Un travail en commun et en complémentarité.

À Nadège, l'orchestration enjouée et dynamique de la partie commerciale. Et pourtant ! Petite, elle disait : *ni vin, ni ici*. À 25 ans, un BTS action commerciale en vin et spiritueux en poche, c'est l'appel de Noulens, le domaine familial, l'envie de prouver que les femmes ont leur place dans la partie opérationnelle de ce métier de vigneronne.

À Sylvain, la culture des vignes et la vinification. Depuis toujours son rêve. Envie d'innover, passion du terroir et de ses traditions, respect du patrimoine culturel de sa Gascogne.

Ensemble ils perpétuent et amendent l'héritage familial pour l'inscrire dans la trajectoire ascendante de l'appellation. *Les nouveaux produits c'est lui, en cohérence avec ce que je peux entendre et recevoir des marchés, des clients*, sourit Nadège. Une coopération fraternelle fructueuse à l'image de la gamme Tattoo. Résolument provocatrice et envoûtante. Une gamme qui vous donne le choix. Pour Elle, le rouge a ses faveurs. Un tannat / merlot à la bouche ronde et flatteuse.

Pour Lui, le Tattoo blanc. Un assemblage sauvignon / gros manseng aromatique, soyeux en bouche.

Autre axe fort du domaine, le respect de l'environnement. *Toujours à la recherche de révéler le meilleur du terroir, le protéger et le comprendre, aujourd'hui est une priorité pour demain. Le raconter, l'expliquer aussi, fait assavoir Sylvain.*

Une vision, une exigence et l'envie d'entreprendre en héritage chez Nadège et Sylvain. Une véritable histoire de famille où la première bouteille initiée par leurs

parents date de 1987 avec, déjà, une étiquette novatrice en forme de poisson. Jean-Claude et Aline Fontan furent dans les premiers à se lancer dans l'aventure du blanc sec. En vigneron indépendants, ils convertirent leurs 30 hectares alors en polyculture vignes / céréales / élevage, en domaine totalement viticole par la plantation de cépages aromatiques et se dotèrent d'une chaîne de mise en bouteilles. Dix ans plus tard, poussés par la demande, 30 autres hectares viendront s'ajouter.

Un domaine, une renommée ou tout simplement la pérennité ne se construisent pas en un jour. Les Vignobles Fontan, une entreprise que Nadège et Sylvain développent avec l'ambition de créer et de surprendre. En toute complicité. Celle qui les unit et anime leur désir d'avancer.

M-P.B.

Le domaine en chiffres
Surface : 85 hectares
Année de création : 1973
Nombre de bouteilles : 900 000 / an
Ventes : 60% France - 40% export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne, Floc de Gascogne, armagnac



Nadège et Sylvain Fontan

In the name of the brother and of the sister

In Noulens, on the family-owned wine domain, Sylvain and Nadège Fontan are developing an ambitious and surprising range. Brother and sister hand in hand!

A sister and a brother for a range of rich and colourful wines, supplemented by an attractive collection of Armagnac. A work carried out in common thanks to complementary skills.

Nadège: dynamically and cheerfully managing the commercial side of the business. And yet! When she was younger, she used to say: *no wine, not here*. When she was twenty-five years old, with her degree in commercial development of wine and spirits, she heard the call of Noulens, the family domain. She also felt a strong urge to prove that women have their place in the operational part of the wine growing business.

Sylvain: cultivation of the vines and vinification. It had always been his dream. Driven by a desire to innovate, a passion for the terroir and its traditions, and a respect for Gascony's cultural heritage.

Together, they are continuing and adding to the

family heritage in order to take it to the next level of wine designation.

The new products come from his ideas, consistent with the feedback I get from the customers, smiles Nadège. A successful brotherly cooperation, like their Tattoo range. Clearly provocative and mesmerizing, a range with a lot to choose from.

Red is Her favourite. A Tannat/Merlot with a round and flattering palate.

For Him, it'll be a white Tattoo. An aromatic Sauvignon/ Gros Manseng blend, silky in texture on the palate.

Another strong point of the domain is the fact it is environmentally friendly. *Always looking for ways to reveal the best of the terroir, today is tomorrow's priority. Telling and explaining the story*, Sylvain says.

A vision, combined with an insistence on quality and the desire to be enterprising were Nadège and Sylvain's heritage. A family story

where the first bottle created by their parents in 1987 was already adorned with an innovative fish-shaped label.

Jean-Claude and Aline Fontan were the first ones to try making dry white wine. As independent wine growers, they converted their 30 hectares of land at the time used for vines, cereals and cattle raising, into a wine domain. They planted aromatic grape varieties and installed a bottling line. Ten years later, pushed by an increase in the demand, 30 more hectares were added.

A domain, whose reputation and longevity were not built overnight. Fontan Vignobles is a business grown and developed by Nadège and Sylvain who share the common ambition to create and to surprise. Thanks to their great bond, which binds them and gives them the desire to go forward.



VILLA DRIA
à Éauze

Entre terre et ciel

Villa Dria.

Il suffit de quatre syllabes pour que s'imposent à nous des images de plis de toges, colonnes de pierres et amphores, comme un rappel en forme d'ancrage de ce terroir porteur de la dénomination Côtes de Gascogne. Ici, l'histoire du vin est continue.

Au départ, le domaine est familial ; la vigne, les céréales et l'élevage, les activités principales. Pour Jean-Pierre Drieux fils du domaine, l'agriculture n'était pas sa destination première. Cet ingénieur agronome a vu naître sa passion lors de ses différents stages entre Gascogne et Buzet capitalisant expériences, idées, formations. Installation en 1993 et plantation de 3 à 5 ha tous les ans, la propriété atteint 75 ha. Début de carrière dans le collectif viticole, le vigneron devient indépendant, enrichi des expériences cumulées, compétences acquises. Nouvel élan et une envie : tendre à une agriculture vertueuse, durable et raisonnée. Beaucoup d'idées issues de convictions et d'observations, étayées par de solides formations personnelles : respecter la vie du sol et sa biodiversité, comprendre, écouter et sentir l'énergie, les vibrations dégagées par le sol et sous-sol de ce terroir, *une agriculture de conservation, troisième voie entre conventionnelle et bio, et qui entre en résonance avec un vrai projet d'agro-écologie. Une pratique*

qui emprunte « l'intéressant » aux méthodes alternatives notamment en biodynamie. Pour une obsession : un vin. Un vin énergétique, naturel, bénéfique et digeste, qui reflète ce terroir si particulier. Une typicité, minérale, des arômes d'agrumes, du fruité certes mais pas que... Une structure avec comme fil conducteur une fraîcheur, un bel équilibre entre une finesse légèrement minérale et une finale dans une pointe d'acidité.

Tous les vins de Villa Dria sont produits dans une véritable cathédrale d'inox, un chai voué aux vinifications les plus précises. Avec des cuvées aux noms de « Côte Sauvage » blanc et sec. « Fleur des Fées » quand il se colore en rosé, assemblage de merlot et du cabernet franc, ou devient « Jardin Secret » et « Lune de Miel » pour des moelleux 100% gros ou petit manseng. Il peut être aussi « Clé du Sol » qui donne le la d'une cuvée rouge élégante et gourmande. Villa Dria, belle interaction entre terre et ciel, modernité et maîtrise.

M-P.B.

Le domaine en chiffres
Surface : 75 ha
Année de création : 2010
Nombre de cols annuels : 300 000
Ventes : 80 % France / 20 % export
Gamme : blanc, rouge, rosé Côtes de Gascogne



© Frédéric Alvaro

Jean-Pierre Drieux

Between heaven and earth

Villa Dria. These four syllables bring back images of Roman togas, stone columns and amphorae. The Côtes de Gascogne area is deeply anchored in its Roman past. The story of its wine continues today.

At first, the wine domain was run by the same family and its main activities were the traditional trio of vineyard, cereals and cattle. Jean-Pierre Drieux, born on the farm, was not meant to embrace a career in farming. He is an agricultural engineer by training but saw his passion for winemaking grow through various work experiences in Gascony and Buzet, where he learnt, trained and opened his mind to the wine business. He set up his business in 1993, and started by planting between 3 and 5 hectares of new vines every year. Today, the vineyard covers 75 hectares. After having started working as part of a group of winegrowers, he then became independent. This happened once he had learnt enough skills and acquired enough experience to go solo. He was motivated by a new impulse and a desire to care for a sustain-

able and reasoned agriculture. His numerous ideas are based on the combination of his personal values and his own observation of nature, consolidated by serious professional training. These ideas are : respecting the soil and biodiversity, understanding, listening and feeling the energy and vibes from the soil and sub-soil of the area : *an agricultural practice based on the preservation of nature, a third way between industrial and organic farming, which is a synergy with authentic agro-ecology. A way of farming which borrows "what's interesting" from alternative farming practices such as biodynamics.* All of which is dedicated to his obsession: wine. A wine full of energy, natural, beneficial and easy to digest that reflects the local terroir with all its specificities. *Full of typical characteristics, minerals, with aromas of citrus and*

fruits, but not only... A structure whose common thread is freshness, a good balance between a slight mineral delicacy and a finish with a touch of acidity.

All of Villa Dria's wines are made in a stainless steel cathedral: a wine cellar dedicated to the utmost refined vinification. The cuvées' names are colourful: "Lune white in "Côte Sauvage" (Wild Coast), rosé in "Fleur des Fées" (Fairy Flower), a combination of Merlot and Cabernet Franc, or becomes "Jardin Secret" (Secret Garden) and "Lune de Miel" (Honey Moon) for the smooth 100% Gros or Petit Manseng. Let us not forget the elegant and tasty "Clé du Sol" (Treble or G Clef) red, thus setting the tone of the range of reds. Villa Dria, a beautiful interaction between heaven and earth, between modernity and mastery.

LES 40 DOMAINES CITÉS

- Domaine d'Arton**
Lieu dit Arton - 32700 LECTOURE - www.arton.fr
- Domaine des Cassagnoles**
32330 GONDRIN - www.domainedescassagnoles.com
- Château de Cassaigne**
32100 CASSAIGNE - www.chateaucassaigne.com
- Domaine de Caude**
Lieu-dit Caude - 32250 MONTREAL - www.domaine-de-caude.fr
- Caves et Vignobles du Gers (CVG)**
60 avenue des Pyrénées - 32800 EAUZE - www.cvg.fr
- Domaine Chiroulet**
Lieu-dit Heux - 32100 LARROQUE/LOSSE - www.chiroulet.com
- Domaine de Danis**
Lieu-dit Danis - 32440 CASTELNAU D'AUZAN
- Domaine d'Embidoure**
Lieu-dit Embidoure - 32390 REJAUMONT
www.domaine-embidoure.com
- Domaine Entras**
Lieu-dit Entras - 32410 AYGUETINTE - www.domaine-entras.com
- Domaine Fortunet**
32110 LANNE SOUBIRAN - www.domaine-fortunet.com
- Domaine Guilhon d'Aze**
112 route de Bellevue - 32150 LAREE - www.domaine-guilhon-daze.fr
- Domaine Guillaman**
Lieu-dit Guillaman - 32330 GONDRIN - www.domaine-guillaman.fr
- Domaine de l'Herré**
Lieu-dit Herré - 32370 MANCIET - www.lherre.fr
- Domaine Horgelus**
Lieu-dit Le Cassou - 32250 MONTREAL - www.horgelus.com
- Domaine de Joÿ**
Lieu dit Joÿ - 32110 PANJAS - www.domaine-joy.com
- Domaine de Lagajan**
Avenue de Saubouires - 32800 EAUZE - www.lagajan.com
- Domaine Laguille**
Saint-Amand - 32800 EAUZE - www.laguille.com
- Domaine de La Haille**
Lieu-dit La Haille - 32250 MONTREAL du GERS - www.lahaille.com
- Domaine de La Higuère**
32390 MIREPOIX - www.esquiro.fr
- Domaine de La Tuilerie**
En Téoulère - 32810 ROQUELAURE
www.facebook.com/DomaineTuilerie
- Domaine de Laxé**
Lieu-dit Laxé - 32250 FOURCES
www.domaine-laxe.com

- Les Frères Laffitte**
Guillombeyrie - 32800 AYZIEU - www.lesfrereslaffitte.com
- Les Hauts de Montrouge (HDM)**
Route d'Aire-sur-l'Adour - 32110 NOGARO
www.hautsdemontrouge.com
- Domaine Les Remparts**
Le Bourdilet de Séailles - 32100 CONDOM
www.domainelesremparts.com
- Domaine de Magnaut**
32250 FOURCES - www.domainedemagnaut.com
- Domaine Malartic**
32400 SARRAGACHIES - www.domainedemalartic.com
- Domaine de Meillan**
Lieu-dit Meillan - 32100 LARROQUE SUR L'OSSE
www.domainedemeillan.fr
- Domaine de Ménard / Haut Marin**
Les Charpenties - 32330 GONDRIN - www.fjp-vins.fr
- Domaine de Millet**
Lieu-dit Millet - 32800 EAUZE - www.chateudemillet.com
- Domaine de Mirail**
32700 LECTOURE - www.domainedemirail.com
- Domaine de Pellehaut**
Lieu-dit Pellehaut - 32250 MONTREAL - www.pellehaut.com
- Domaine de Picardon**
Lieu-dit Picardon - 32800 REANS - www.picardon.fr
- Plaimont**
32400 SAINT-MONT - www.plaimont.com
- Domaine Saint-Lannes**
Lieu-dit Saint Lannes - 32330 LAGRAULET DU GERS
www.saint-lannes.fr
- Domaine Saint-Martin**
32800 Réans - www.armagnacsaintmartin.com
- Domaine de Séailles**
32330 MOUCHAN - www.domaineseailles.fr
- Domaine Tariquet**
Saint-Amand - 32800 EAUZE - www.tariquet.com
- UBY**
Lieu-dit Uby - 32100 CAZAUBON - www.domaine-uby.com
- Vignobles Fontan**
Lieu-dit Maubet - 32800 NOULENS - www.vignoblesfontan.com
- Villa Dria**
32800 EAUZE - www.villadria.com



Syndicat et Interprofession des Vins Côtes de Gascogne

BP2 - 32800 EAUZE

+33 (0)5 62 09 82 19

contact@vins-cotes-gascogne.fr

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé - À consommer avec modération. Toutes photos DR



La Fabrique à souvenirs



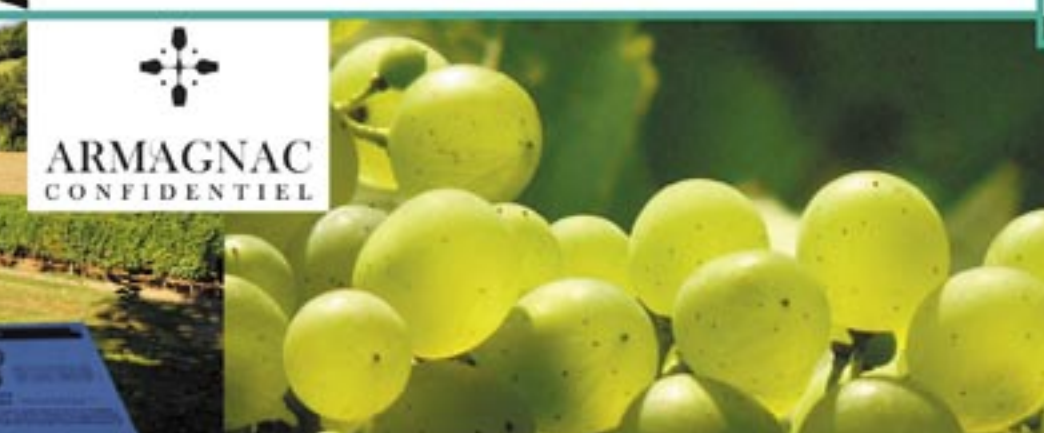
ESPACE DÉCOUVERTE SENSORIEL

LA FABRIQUE À SOUVENIRS, IMMERSION DANS L'ŒNOTOURISME.

Au cœur de la bastide de Montréal-du-Gers, venez visiter la "Fabrique à souvenirs" à la découverte du vignoble Armagnac-Gascogne.

Laissez-vous surprendre : dans cet espace d'interprétation, il est permis de toucher, d'expérimenter, de sentir, de jouer... Les activités ludiques et les visuels inédits mettront vos sens en éveil !

PLACE DE L'HÔTEL DE VILLE - 05 62 29 42 85



La route des vins du Gers

COLLECTION "ARMAGNAC CONFIDENTIEL"

UN VOYAGE INÉDIT AU CŒUR DU VIGNOBLE ARMAGNAC-GASCOGNE

Préparez-vous à vivre l'Armagnac comme vous ne l'avez jamais vu ! Au détour des vallons, autour de chapelles cachées et guidé par un Carnet de voyages, poussez la porte des domaines viticoles à la rencontre de femmes et d'hommes passionnés.

Armagnac, Floc et Vins des Côtes de Gascogne s'offrent généreusement aux regards et à la dégustation.

#ARMAGNACCONFIDENTIEL





VIGNOBLES DU SUD-OUEST

DE L'ORIGINE À L'ORIGINALITÉ

De l'Aveyron au Pays basque, au détour des chemins de Saint-Jacques-de-Compostelle, parfois en terrasses, les vignobles du Sud-ouest se révèlent.

Originaires de cette région, produits dans les règles de l'art, attachés à leurs racines, les vins du Sud-ouest révèlent toute l'originalité de leur caractère.

www.france-sudouest.com



Campagne financée avec le concours de :



L'abus d'alcool est dangereux pour la santé. À consommer avec modération.