

# Les Wineries du Rhône

**Lavau**



PORTRAIT —

## LAVAU, FRÈRE ET FRÈRE

Frédéric et Benoit Lavau sont passés de négociant vracqueur à vigneron, vinificateur, négociant, vracqueur, embouteilleur. Tout pour faire comprendre que les négociants font tout et tout aussi bien que les autres.

### Les premiers

Quand Jean-Guy et Anne-Marie Lavau quittent la Tunisie et s'installent vinificateurs dans le Vaucluse, tout le monde leur dit que ce métier n'a pas d'avenir. Nous sommes en 1965 et il est vrai qu'il faut y croire quand, d'un côté, vous avez les caves coopératives et, de l'autre, les caves particulières qui se multiplient. N'écoulant que leurs convictions, ils décident de prendre le contre-pied de cette analyse. Les Lavau achètent du vin, font leurs assemblages et les revendent en vrac. En 1994, la loi autorise la vinification chez un tiers, métier qu'ils sont les premiers à exercer en vallée du Rhône et qui n'existe encore que très peu en France. « **Nous avons toujours considéré que l'on faisait de l'innovation** », commente Frédéric, qui a pris avec son frère Benoit la succession parentale à partir du 1er janvier 2000.

### Métier de service

Dans les années 90, l'heure est à la chasse aux coûts. On s'interroge sur l'utilité d'acheter du vin à un négociant

vracqueur plutôt qu'à un vigneron producteur. Les deux frères réorientent l'activité vers plus de vinification et moins de négoce. Ils rencontrent la demande de vigneron qui cherche une alternative au duo coopérative, cave particulière. Frédéric et Benoit offrent leurs services pour soulager les vigneron partenaires en mettant par exemple à leur disposition des bennes à vendange et en assurant le transport des raisins depuis les vignes jusqu'au chai. **Ces vigneron sont aujourd'hui 357. Tous apporteurs de raisin pour la maison Lavau, de Montélimar à Lançon-de-Provence et d'Apt à Béziers.** Une petite communauté qui apprécie de se retrouver chaque année à l'occasion du repas des vendanges. « Nous faisons en sorte que les vigneron se sentent un peu chez eux, explique Frédéric. Nous nous rencontrons plusieurs fois dans l'année. Ils peuvent nous appeler, nous demander des conseils. Il y a une vraie interaction ».

### Leur nom sur l'étiquette

Autre étape du développement de la winerie, la construction d'un nouvel outil de vinification à Violes après la récolte de 1998, abondante, qui avait saturé leurs deux chais. Deux autres décisions majeures suivent avec le lancement, en 2009, d'une gamme de bouteilles sous la marque Lavau, et un métier dès lors s'étend à la mise en bouteille et la commercialisation de leur gamme. **Et en 2010, l'intégration de l'amont avec l'achat d'une propriété.** 7 ans plus tard, malgré un bon accueil de la presse internationale, Frédéric et Benoit se considèrent toujours comme des novices. « Nous nous sommes mis à faire des sélections parcellaires, des élevages, des assemblages, de la mise en bouteille et à essayer de comprendre ce qu'un consommateur pouvait attendre d'une nouvelle maison du Rhône qui en compte déjà tant, explique Frédéric. Nous essayons de créer une alternative avec des vins

**Bénédict Bonnet (à g.) et Frédéric Lavau (à dr.), Directeurs Généraux, et Benoît Lavau (au centre) Président Directeur Général**



**Maison créée en 1965.**

*17 salariés.*

*115 132 hl commercialisés.*

*CA 2016 : 18 m€*

*dont export : 7 m€.*

**Marques :** Château

*Maucoil, Lavau,*

*Envyfol, Innocent 6...*



**« Nous [avons essayé] de comprendre ce qu'un consommateur pouvait attendre d'une nouvelle maison du Rhône qui en compte déjà tant. »**

de qualité au bon rapport qualité/prix. Ce que nous avons fait n'est pas parfait. Mais c'est un socle qui nous permet d'évoluer ».

### **Dépasser l'obsolète**

**Lavau assure à peu près la moitié de son activité à l'export.** Et les deux frères passent beaucoup de temps à voyager dans des pays où les débats franco-français n'ont pas cours. « Nous sommes le seul pays au monde qui considère que pour avoir une valeur sur le marché, il faut s'appeler domaine, château et porter la mention mis en bouteille à la propriété ou au château. C'est complètement obsolète au 21e siècle », souligne Frédéric. Qui préfère insister sur les deux points qui lui semblent partagés par tout l'univers du vin français : « Premièrement, **le lien au terroir pour lequel chacun de nous à une approche affective qui permet d'en parler avec passion** et de défendre les appellations. Et deuxièmement l'amour de nos métiers ».



**Lavau**

**84150 Violès**

**+33 (0)4 90 70 98 70**

**info@lavau.fr**

**www.lavau.fr**

**Contact UMVR**

**+33 (0)4 90 27 24 16 / 18**

**presse@umvr.fr**

**www.umvr.fr**