

Lionel Lavail, domaine Cazes : "Notre image 'bio' est précieuse"

Vieille institution roussillonnaise, le domaine Cazes, dont la distribution et la commercialisation sont dorénavant assurées par le groupe Jeanjean, gère 220 hectares de vignes et produit près de un million de bouteilles par an. Son président, Lionel Lavail, a bien voulu répondre à nos questions.

En quelques années vous êtes devenu un acteur majeur des foires aux vins.

Effectivement, tous les ans, nous progressons en volume et en nombre de distributeurs. Cette année, nous sommes chez Auchan et Monoprix pour des sélections nationales, chez d'autres pour des sélections régionales. Nous en sommes ravis. Les foires aux vins nous ouvrent de nouvelles perspectives.

Vous êtes, avant tout, présents dans la restauration ? Oui, nous avons longtemps axé notre développement sur les cavistes et les restaurateurs. Mais nous avons toujours eu une clientèle de particuliers grâce à notre forte présence dans les salons et nous venons d'ailleurs d'inaugurer un nouveau caveau. La présence dans les foires aux vins n'est pas du tout incompatible avec notre présence dans la restauration et cela nous permet de découvrir de nouveaux clients. Ceux-ci sont heureux de trouver nos vins au restaurant.

Pourtant, on dit que ce n'est pas facile de vendre un vin du Roussillon. L'image du Roussillon n'est pas des meilleures, c'est évident. Mais nous sommes un domaine, le plus grand du monde d'ailleurs, entièrement en biodynamie. Notre image de "bio" nous a beaucoup aidés et nous avons toujours voulu tenir des prix très corrects. C'est ce qui importe, finalement.

N'êtes-vous pas laminés par le rouleau compresseur de la grande distribution ? Pas du tout, au contraire.

Nous réussissons à vendre nos vins à des prix rémunérateurs. Et nous ne commercialisons pas que des vins secs. Nous proposons aussi des vins doux, notre grand objectif. N'oublions pas que l'image du Roussillon est liée à ses grands vins doux naturels. Du fait de notre implantation dans le village de Rivesaltes, au cœur de la zone de production des vins doux naturels, nous y sommes très sensibles.

La grande distribution sera-t-elle dorénavant votre principal canal de vente ?

Pas du tout. Nous apprécions de nous trouver dans les foires aux vins pour des actions ponctuelles. Mais nous ne tenons pas du tout à figurer dans les rayons tout au long de l'année. Nous avons nos cavistes et nos restaurateurs et nous leur sommes fidèles. En revanche, lors des foires aux vins, nous touchons une nouvelle clientèle qui alimentera, nous le savons, les deux autres canaux.

Quelles sont les clés de votre succès ? Notre image "bio" est pour nous très précieuse et nous ouvre bien des portes, car le consommateur y est de plus en plus sensible. Le fait d'être un grand domaine et d'avoir un bon volume à vendre nous aide pour la présence dans les foires. Enfin, nos prix sont très compétitifs. Mais avant tout, ce qui compte, c'est le plaisir des consommateurs. Ils plébiscitent nos vins et nous en sommes enchantés !

Propos recueillis par
BERNARD BURTSCHY

Domaine Cazes,
4, rue Francisco-Ferrer, BP 61,
66602 Rivesaltes Cedex.
Tél. : 04.68.64.08.26.
www.cazes-rivesaltes.com



DOMAINE CAZES