

# Terre de Vins

## Louis Latour soigne sa filiale en Beaujolais

Frédérique Hermine



**La maison bourguignonne Louis Latour s'intéresse de plus en plus au Beaujolais, surtout via sa filiale Henry Fessy, maison familiale séculaire rachetée aux frères Fessy il y a 10 ans.**

"Quand le beaujolais produit de jolis pinots noirs comme au Sud, on s'y intéresse forcément mais le vignoble a ses spécificités qu'il faut aussi faire connaître dans les beaux établissements ». Le bourguignon Louis-Fabrice Latour, PDG du groupe éponyme, avoue d'ailleurs un petit faible pour le regnié, le dernier né des crus du Beaujolais « sans doute parce qu'il pinote ». Quant au chardonnay, les ambitions de la maison s'envolent plutôt vers le Maçonnais et l'Ardèche. « Il est plus logique qu'il serve d'apros aux crémants de Bourgogne, ce qui est déjà le cas à 40%, bientôt pour la moitié de la production ». La maison bourguignonne s'intéresse donc au beaujolais surtout via sa filiale, la Maison Fessy rachetée fin 2008. Elle comptait alors une vingtaine d'hectares, environ 80 aujourd'hui, « et pourquoi pas le double un jour, lance Louis-Fabrice Latour qui défend avec ardeur le modèle bourguignon du propriétaire négociant, « parce qu'ainsi, on connaît mieux les parcelles et que le métier de négociant seul devient difficile. Comme disait mon grand père, 'à bon vin, point d'enseigne'. L'enjeu économique et territorial est important et l'intérêt de la Bourgogne est avant tout d'avoir un vignoble qui va bien à sa porte."

### **Beaujolais à 90%**

La carte beaujolais du groupe est donc clairement jouée aujourd'hui par la maison Fessy, au 5e rang des négociants de la région, vendant à 80% en crus. « En dix ans, nous sommes passés de 1 à 1,5 million de bouteilles en se recentrant sur le Beaujolais à 90%, précise le directeur général Laurent Chevalier. « Nous sommes propriétaires dans tous les crus sauf en Chiroubles, seulement en achat de raisins; les autres vignobles dont le Maçonnais sont en négoce pur ». Laurent Chevalier vinifie toujours avec Serge Fessy en charge de la cave. « Nous avons la même optique sur les rouges même si on a introduit un peu d'élevage en bois dont Henry ne voulait pas entendre parler. Pour les blancs, c'est parfois plus conflictuel, lui préfère des vins tendus et moi des vins plus riches et ronds ». Au palmarès des ventes, le morgon, le saint-amour et le moulin-à-vent, le fleurie surtout en Grande-Bretagne. La maison a développé ses ventes à l'export (20% il y a 10 ans, 50% aujourd'hui) en s'appuyant sur les équipes de Latour bien sûr, exportatrice à 80%. Tous les ans, Fessy investit dans la cuverie mais une nouvelle installation est prévue d'ici 5 ans pour regrouper le centre de vinification et d'embouteillage hors du centre de Belleville, au milieu des vignes à Saint-Jean-d'Ardières. Pas d'œnotourisme actuellement chez Fessy. « On s'en préoccupera quand le vignoble gagnera de l'argent » tranche Louis-Fabrice Latour. Avant, il faut restructurer les vignes qui avaient en moyenne plus de 60 ans et mécaniser un peu plus ».