

MIREN DE LORGERIL
PDG DES VIGNOBLES LORGERIL

LA COMTESSE DE CABARDÈS

Désignée « entrepreneuse de l'année 2015 », Miren de Lorgeril a réussi à imposer sa signature en France et à l'étranger. Elle a aussi anobli l'image des vins du Languedoc-Roussillon, notamment ceux de l'appellation Cabardès

PARCOURS

1987

Reprise du château Pennautier par Nicolas de Lorgeril

1992

Arrivée de Miren de Lorgeril au domaine. Création de la société de distribution Vignobles Lorgeril.

1995

Lancement des partenariats avec l'amont

1999

Rachat du premier domaine, La Borie Blanche, en minervois la Livinière.

2009

Ouverture d'un restaurant bar à vins et de la boutique au château de Pennautier

2015

Élection à la présidence du syndicat général de l'AOP cabardès

En décembre dernier, La Tribune l'a désignée « entrepreneuse de l'année ». C'est l'une des rares femmes, à la tête d'une entreprise viticole, à obtenir une telle récompense. Mais, pour la lauréate, le genre importe peu. « *ce débat est revolu! C'est la personne qui prévaut et le travail accompli* ». En la matière, celle que l'on surnomme « la comtesse de Cabardès », du nom de l'appellation qui l'a fait connaître et dont elle préside le syndicat, a un beau parcours à son actif. Pourtant, rien ne la prédestinait à diriger la propriété familiale languedocienne, héritée de ses beaux-parents. Versaillaise d'origine, sixième d'une fratrie de sept, née d'un père avocat, elle confie sans détour « *j'ai été élevée pour être une femme ouverte et intelligente, en aucun cas pour occuper un poste de chef d'entreprise* ». Elle le devient en 1992, en créant les Vignobles Lorgeril. Cinq ans plus tôt, Nicolas, son époux a repris Pennautier, le château de ses aïeux, 210 ha dont 113 ha dans une appellation alors méconnue, cabardès, à l'ouest de Carcassonne (11). Sa femme se pique au jeu. Juriste de formation, elle entreprend un troisième cycle en droit de la vigne et du vin à Aix-en-Provence (13). C'est là qu'elle fait la rencontre de Chantal Comte, la propriétaire du château de la Tuilerie dans les costières-de-Nîmes. Elle la recrute pour représenter les vins du domaine à l'export. « *Elle m'a formée durant quatre ans* », reconnaît l'intéressée. Quand elle rejoint Pennautier, les vins sont vendus en vrac au négoce. La nouvelle dirigeante change le cap. Elle met en place une gamme de bouteilles et les réseaux de diffusion qui vont de pair. Elle cible les circuits traditionnels et l'export. Puis, la grande distribution qui représente 20% de l'activité à ce jour. « *Elle est arrivée dans mon bureau avec sa valise et sa force de persuasion*, se souvient Jean-Pierre Andlauer, ancien acheteur vins de Monoprix, l'un des premiers à avoir travaillé avec elle. *C'est une battante et une travailleuse acharnée, elle est arrivée ses fins, à sa manière, polie et subtile* ».

Car à l'époque, le vignoble languedocien n'a pas la cote comme aujourd'hui. Les vins sont peu valorisés. « *Il fallait grandir pour augmenter l'activité* », se souvient Miren de Lorgeril. À coups de rachats de domaines, le vignoble atteint 350 ha. Parallèlement, des partenariats sont développés avec l'amont. Cette course est guidée par la recherche de terroirs similaires à ceux de Pennautier en coteaux et en altitude, source de fraîcheur et de finesse dans les vins de Lorgeril. Style qui leur a permis de se différencier auprès des acheteurs. « *Nous sommes aujourd'hui présents sur 18 appellations du Languedoc-Roussillon, indique la dirigeante. Depuis le début, nous signons tous les vins de notre griffe, condition sine qua non pour avoir de la visibilité* ». Elle s'est inspirée, en cela, des stratégies marketing des grands groupes viticoles étrangers qu'elle a découverts lors de ses déplacements. Toujours sur le modèle anglo-saxon, elle a été l'une des premières à se lancer dans l'œnotourisme. Aujourd'hui, la notoriété est établie. L'heure n'est plus à la croissance externe, mais à la valorisation. Sur les trois millions de bouteilles commercialisées, un million l'est à plus de 10 €. Miren de Lorgeril a conservé la gestion d'une dizaine de clients en France et à l'export. Indispensable, selon elle, pour rester à « *l'écoute des marchés* ». « *Elle a beau avoir un nom à part, dit d'ailleurs Jean-Pierre Andlauer, c'est surtout une femme de terrain* ». Une autre facette de sa réussite.



**NOUS SOMMES
AUJOURD'HUI
PRÉSENTS SUR
18 APPELLATIONS
DU LANGUEDOC-
ROUSSILLON. »**

PAR CHANTAL SARRAZIN

©DR

Rayon Boissons

LE MAGAZINE DES BOISSONS EN GRANDE DISTRIBUTION



Miren de Lorgent devant le Château de Pennautier dont elle a piloté les travaux de restauration entre 2006 et 2009 pour en faire un haut lieu de l'œnotourisme en Languedoc.