

Louis-Fabrice Latour : “L’intérêt pour les vins d’appellations régionales et villages va grandir”

Publié le 31/03/20 par Stéphane Reynaud



Photo : Jean-Christophe Marmara/Le Figaro

A la tête de la Maison bourguignonne Louis Latour, Louis-Fabrice Latour évoque les conséquences de la crise sanitaire sur le vignoble.

Louis-Fabrice Latour dirige la maison Louis Latour, dont les origines remontent à 1731. Cet influent Bourguignon, qui a succédé à son père en 1999, a poursuivi le développement de l’entreprise avec des acquisitions à Chablis, dans le Beaujolais, en Ardèche... Défenseur acharné des cépages pinot noir et chardonnay, vigneron avisé, porteur d’une vision claire de la Bourgogne et de ce qu’elle doit rester, l’homme représente sa région au sein des institutions viticoles locales et nationales. Dans un entretien au Figaro, il évoque les mesures prises par son entreprise dans le contexte de crise sanitaire et envisage les prochaines semaines.

Le Figaro : Comment la Maison Louis Latour s’organise-t-elle pendant cette crise sanitaire?

Louis-Fabrice Latour : Aujourd’hui, dans le vignoble, il y a beaucoup à faire, surtout avec les risques de gel. Rien a changé, sauf que nous prenons les mesures barrières qui s’imposent. En revanche, toutes les activités administratives sont passées en télétravail. Nos filiales à l’étranger, notamment en Angleterre et aux Etats-Unis, ont elles aussi adopté le télétravail. Et comme beaucoup de mes camarades de Beaune, nous avons arrêté la production il y a 10 jours. Nous ne mettons pas le vin en bouteille, il n’y a personne dans les chais. Nous avons juste deux ou trois personnes qui surveillent les vins. Surtout, nous n’expéditions pas en ce moment.

Etes-vous en relation permanente avec les pouvoirs publics?

Vis-à-vis des pouvoirs publics, nous sommes contents de parler d’une seule voix. En tant que président du Bureau interprofessionnel des vins de Bourgogne (BIVB), je me suis rendu à la réunion sur la continuité économique, dirigée par le préfet, à Dijon, la semaine dernière. Il s’agissait de réaliser un tour d’horizon de tout le spectre de l’activité de la Bourgogne. Il y avait là les représentants du secteur du bâtiment et des travaux publics, le MEDEF, la chambre d’agriculture et l’Interprofession. Nous avons évoqué ensemble l’idée de « chaîne » selon laquelle il faut assurer la continuité de l’activité économique et en même temps protéger ses salariés. **Dans la région, tout le monde est bien d’accord sur la nécessité de ne pas se laisser aller économiquement.** Et cela depuis 8 jours. C’est un progrès par rapport à il y a deux semaines. Nous appliquons les mesures barrières, mais il faut retourner au travail. Par ailleurs, Nous organisons des réunions téléphoniques deux fois par semaine avec nos amis de Champagne, de la vallée du Rhône, de

Bordeaux.... Nous avons commencé la semaine dernière dans le cadre de l'UMVIN (*Union des Maisons et Marques de Vin NDLR*), dont Michel Chapoutier assure la présidence. Et j'ai mis en place des discussions au niveau du syndicat des négociants. Nous nous parlons une fois par semaine, nous échangeons. Il y a beaucoup de solidarité entre nous.

La situation est bien différente d'une région viticole à l'autre...

D'un point de vue sanitaire, Bordeaux, le sud, sont peut-être moins touchés que des régions comme la nôtre et bien sûr le Grand Est. Chez nous, la reprise motive le personnel. Mais quand tel et tel domaine reprend son activité, il faut que les fournisseurs suivent le mouvement. Nous ne sommes rien sans les bouchons, les bouteilles, ceux qui réparent nos machines. Cela nous oblige à un **certain devoir de solidarité**.

Aujourd'hui, d'un point de vue commercial, où en êtes-vous?

A l'heure actuelle, les chiffres des opérateurs bourguignons sont bien sûr en légère baisse. Nous avons quelques commandes d'Asie, d'Australie, du Japon. **Comme on dit souvent : "Nous sommes un produit de luxe quand ça va bien, et un produit de consommation quand ça va mal."** Nous n'avons pas l'impression que le sol se dérobe sous nos pieds.

Est-ce que vous envisagez des pistes pour l'avenir d'un point de vue commercial ?

Les gens continuent à consommer du vin en ce moment, ce n'est un secret pour personne. Les ventes au détail à travers le monde, comme aux Etats-Unis, représentent 10 à 15% de hausse.

Cette hausse de la consommation de vin au détail compense-t-elle la baisse de la consommation dans l'hôtellerie, dans les restaurants ?

A court terme, oui. Pas à moyen terme. A court terme, Il y a une consommation à domicile qui reste forte. Les gens ouvrent les bonnes bouteilles de leur cave. Et ils s'inquiètent quand elle est vide. Les cavistes sont ouverts. Les magasins Nicolas rouvrent partiellement. Les ventes au détail fonctionnent plutôt bien. Dans un premier temps, cela compense ce qui ne se boit pas au restaurant. Et dans la période de sortie de crise, chacun va consommer. Mais à l'automne, ce que je crains, c'est que nous retrouvions ces restaurateurs, ici et surtout aux Etats-Unis, qui auront perdu leur personnel, leur pas de porte. Tous ces restaurants n'auront plus d'argent pour acheter des vins et seront démoralisés. Je redoute l'automne prochain, aussi bien en France qu'à l'étranger. La situation risque d'être alors plus difficile avec le moral des Français en berne, une chute du PNB et des revenus des ménages, des restaurants en difficultés.

Comment, au niveau de votre entreprise, pouvez-vous pallier ce drame potentiel du deuxième semestre ?

Nous ne voulons surtout pas prendre de décisions tout de suite. D'abord, nous ne savons pas où nous en sommes par rapport au gel. **La nature a rarement été aussi précoce.** L'Ardèche a gelé la semaine dernière, abimant une partie importante de la récolte du chardonnay. La semaine dernière, nous avons déjà allumé les bougies dans les vignes. Il me paraît difficile de prendre des décisions avant d'évaluer la récolte, son ampleur. Si nous avons une grosse récolte les cours baisseront. Nous pourrions rebondir et revenir sur les marchés d'une manière beaucoup plus agressive. Mais si la récolte est de nouveau faible comme l'année dernière... Nous sommes bien sûr inquiets, tout en sachant que l'économie ne va pas disparaître.

Au sortir de la crise sanitaire, le marché du vin sera-t-il changé ?

Oui, le marché va être modifié, surtout en Bourgogne, qui est une région chère. Les gens vont boire les bonnes bouteilles de leur cave mais je ne les vois pas en racheter. La restauration ne va pas être en état de marche avant un an et les gens comme nous qui y vendons beaucoup de vin au verre vont souffrir. **La consommation va certainement se déplacer vers des vins plus accessibles en terme de prix.** Nous voyons que les amateurs qui ont l'habitude d'acheter des bouteilles à 50€ achètent plutôt deux bouteilles à 25€. Il va y avoir plus d'intérêt pour les appellations régionales et les appellations villages, proposées à des prix plus abordables, à moins de 30€. Je vois aussi un beau succès pour nos vins d'Ardèche pour lequel l'intérêt grandit.