



CAHORS  
MALBEC  
*Days*<sup>®</sup>

# MALBECS DE CAHORS ET DE L'HEMISPHERE NORD

**Château Lagrézette**

**Mardi 17 juin 2014**

---

**24 domaines, châteaux et maisons de négoce**

Château **A**rmandière  
Domaine Le **B**out du Lieu  
Château du **C**ayrou  
Château de **C**ayx  
Château du **C**èdre  
Domaine de **C**hantelle  
Château **F**amaey  
Château **F**antou  
Château de **G**audou  
**G**eorges Vigouroux  
**G**rand Terroir Sud-Ouest  
Château **H**aut Monplaisir

Château de **H**auterive  
Château **L**agrezette  
Château **L**amartine  
**L**o Domeni  
**M**as des Etoiles  
**M**étairie Grande du Théron  
Château **N**ozières  
Château **P**ineraie  
Château de **R**ouffiac  
Château **S**aint Sernin  
Clos **T**riguedina  
**V**inovalie Vignerons d'Olt

---

UIVC – Jérémy Arnaud, directeur marketing, [jarnaud@vindecahors.fr](mailto:jarnaud@vindecahors.fr)  
Contact presse : Michèle PIRON SOULAT – VINCONNEXION  
01 39 12 28 02 – [michelepiron@vinconnexion.com](mailto:michelepiron@vinconnexion.com)

# PORTRAITS DES VIGNERONS ET NEGOCIANTS

## Château Armandière

« Bernard, l'enfant du pays devenu grand vigneron »

## Domaine Le Bout du Lieu

« Quand le Malbec, un terroir et un vigneron sont à l'unisson... »

## Château du Cayrou

« Le renouveau d'une propriété prestigieuse »

## Château de Cayx

« Malbec royal »

## Château du Cèdre

« Un leader à l'esprit d'équipe »

## Domaine de Chantelle

« De la passion à revendre ! »

## Château Famaey

« Un Cahors pour le monde entier »

## Château Fantou

« Génération bio »

## Château de Gaudou

« Vigneron – artisan du 21<sup>ème</sup> siècle »

## Georges Vigouroux

« L'esprit pionnier... »

## Grand Terroir Sud-Ouest

« Christophe Matenot, chasseur de crus »

## Château Haut Monplaisir

« Un pur plaisir »

## Château de Hauterive

« Sur le Chemin de Compostelle... »

## Château Lagrezette

« To be leader or not to be ! »

## Château Lamartine

« L'expression de grands terroirs »

## Lo Domeni

« Small & Beautiful »

## Mas des Etoiles

« Une étoile est née... »

## Métairie Grande du Théron

« L'épopée fantastique »

## Château Nozières

« Bientôt dans le groupe leader de l'appellation »

## Château Pineriaie

« Toujours meilleur, de génération en génération »

## Château de Rouffiac

« Le vin, nouvelle passion et réussite de la famille Piéron »

## Château Saint Sernin

« Château Saint Sernin, l'esprit Maohi en plus ! »

## Clos Triguedina

« Vigneron haute-couture »

## Vinovalie Cave Côtes d'Olt

« Premier producteur de l'appellation »

# SEGMENTATION DES VINS

## CANEVAS MARKETING UTILISE

### AU CAHORS MALBEC LOUNGE

## Segmentation des vins

Canevas marketing utilisé au Cahors Malbec Lounge



CAHORS  
MALBEC  
Lounge

<i>Photographie simplifiée de l'offre</i>	<b>CAHORS</b> Entrée de gamme « Tradition »	<b>CAHORS</b> Milieu de gamme « Prestige »	<b>CAHORS</b> Haut de gamme « Cuvée spéciale »
<b>Styles</b>	Rond et Structuré	Puissant et Gourmand	Intense et Complexe
<b>Prix</b>	5-7 € TTC Départ cave – partic.	7-14 € TTC Départ cave – partic.	15 € TTC et °+ Départ cave – partic.
<b>Cépage</b>	70-85% Malbec	85-100% Malbec	100% Malbec
<b>Elevage</b>	Aucun	12 mois	24 mois
<b>Terroir</b>	mix tous terroirs ou terroirs « basiques »	1er choix de sols qualitatifs	Sélection des meilleures parcelles
<b>Garde</b>	Jusqu'à 3 ans	3 – 5 ans	10 à 15 ans
<b>Mets</b>	Simple (salades, grillades)	Traditionnels (Lot) Exotiques (épicés)	Nobles (foie gras, truffes)
<i>Historique</i>	<i>Existe depuis 1971</i>	<i>Existe depuis les années 90</i>	<i>Existe depuis les années 2000</i>

# CHATEAU ARMANDIERE

Port de l'Angle – 46140 Parnac  
05 65 36 75 97 - chateau@armandiere.com - www.armandiere.com

Nom du propriétaire : Bernard BOUYSSON

« Un cépage, des terroirs, des Cahors. »

## « Bernard, l'enfant du pays devenu grand vigneron »

Parnac, fin des années 1990 : Bernard Bouyssou, fils et petit-fils de coopérateurs rêve de faire son vin et le vendre lui-même. Deux métiers de plus à apprendre : l'œnologie et le commerce. En 1998, il fait le grand saut et construit son chai de vinification. Le jeune homme n'a jamais touché une cuve de sa vie. Ses parents livraient du raisin à la cave de Parnac qui faisait le reste. En revanche, il connaît ses vignes sur le bout des doigts : quatre terroirs, depuis les premières terrasses au bord de l'eau jusqu'aux versants calcaires du causse, tous plantés essentiellement de cépage malbec. Sa formation de vinificateur, Bernard la fera sur le tas, en suivant les conseils de copains vigneron et d'œnologues. « Je n'étais pas très inquiet : depuis les romains, on sait que le raisin se transforme en vin tout seul, quoiqu'on fasse. La différence entre les cuvées, je savais qu'elle viendrait des raisins eux-mêmes. Même si c'est presque uniquement du malbec, ils n'ont pas le même goût simplement parce qu'ils viennent de terroirs différents. N'ayant aucune formation en œnologie, j'ai tout misé sur la qualité des raisins. » Le jeune homme se lance et crée une première cuvée vite remarquée. « Là où je me suis fait des frayeurs, reconnaît-il, c'est quand il a fallu vendre. Aujourd'hui, l'autre frayeur, c'est de ne pouvoir assurer les marchés que nous avons ouverts. » Car la demande est là et dans les trois couleurs. En plus de trois cuvées de cahors, Bernard Bouyssou vinifie aussi des blancs issus de cépage chenin, une variété qui poussait autrefois dans le coin et une cuvée d'apéritif sur le modèle des banyuls, exposée en barriques au soleil pendant l'été. C'est ce qu'il faut pour intéresser les marchés internationaux. Après l'aventure de la vinification Bernard Bouyssou a poursuivi sur celle du commerce et voyage des États-Unis au Japon en passant par l'Allemagne et la Chine. Le commerce se fait par la rencontre, on ne vend pas en se contentant des emails. « J'aime les vins charnus avec du volume et des tanins mûrs. » Tant mieux, les amateurs de bons vins aussi.

## “Bernard, the local boy who became a great winemaker”

Parnac, at the end of the 1990s: Bernard Bouyssou, the son and grandson of cooperative members, dreamt of making his own wine and selling it himself. Two more professions to learn: oenology and commerce. In 1998, he took the big step and built his vinification cellar. The young man had never touched a vat in his life. His parents delivered grapes to the Parnac cellar which did the rest. One thing he did know about, though, was his vineyard: Four terroirs, from the first terraces near the water to the limestone slopes of the plateau, all planted essentially with the Malbec variety. Bernard is a self-taught winemaker, supported by the advice of winegrower friends and oenologists. “I wasn't really worried: Since Roman times, we know that grapes become wine naturally, whatever we do. I knew that the differences between cuvees would come from the grapes themselves. Even though the vineyard consists almost entirely of Malbec, the cuvees don't taste the same simply because they come from different terroirs. As I was not a trained oenologist, I focused all my efforts on grape quality.” The young man started out and soon created a first cuvee that did not escape notice. He acknowledges that “I really started worrying when I had to sell the wine. Today, the other concern is not being able to supply the markets we have opened.” There is demand in all three colours. In addition to the three Cahors cuvees, Bernard Bouyssou also vinifies white wines from Chenin grapes, a variety which grew in the region in the past, and an aperitif cuvee in the banyuls style, left in barrels in the sun during the summer. This is what you need to sell on international markets. After embarking on the vinification adventure, Bernard Bouyssou continued with sales and travelled to the United States and Japan, via Germany and China. Commerce is based on actually meeting people; you don't sell by just sending out e-mails. “I like fleshy wines with volume and ripe tannins.” It's just as well, because those who love good wines share that opinion.

## **MALBEC ANCESTRAL 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35 à 40 ans

Rendement : 45 hl/ha

Nature du sol : silice

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : fûts pendant 3 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : environ 15 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 8,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **DIAMANT ROUGE 2009** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35 à 40 ans

Rendement : 45 hl/ha

Nature du sol : graves

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : fûts pendant 12 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : environ 6 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 14,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# DOMAINE LE BOUT DU LIEU

Le Bout du Lieu – 46140 Saint Vincent Rives d'Olt  
05 65 30 70 80 - leboutdulieu@orange.fr - www.domaineleboutdulieu.com

Nom du propriétaire : Famille DIMANI  
Nom du responsable commercial : Arnaldo DIMANI

**Spécificité** : agriculture raisonnée

« Le Domaine du Bout du Lieu aujourd'hui est le fruit d'un travail passionné commencé il y a trois générations. Chacune d'elle a apporté son savoir-faire afin que le légendaire cépage Malbec puisse s'exprimer grandement sur notre terre du Quercy et y produire un vin unique : le vin AOC Cahors ».

## « Quand le malbec, un terroir et un vigneron sont à l'unisson... »

Entre Parnac et Luzech, sur les hauts de Saint Vincent Rives d'Olt, le Bout du lieu est habité par un vigneron dont le nom signe les origines transalpines, Arnaldo Dimani. Rencontrez Arnaldo, vous ne pourrez oublier ni la poignée de main rugueuse ni le regard clair et direct de cet homme à la silhouette trapue et au verbe affirmé. Arnaldo, c'est un tempérament entier, comme s'il émanait toujours de lui une juste colère prête à monter. Cet être épris de justesse et de justice, d'une exigence sans faille, travailleur passionné, ne sait produire que des vins francs et sans concession. Pour Arnaldo Dimani, le terroir n'est pas négociable. Ni le reste d'ailleurs. Cet ancien administrateur de la cave coopérative sitôt devenu producteur indépendant au tournant des années 1990 s'est tourné vers la plus haute qualité en participant dès ses débuts à la Charte Qualité ou Cahors Excellence, un laboratoire initié par son ami Pascal Verhaeghe afin d'encourager les vigneron de Cahors à élaborer de futurs grands crus. La qualité ne s'est pas fait attendre. Rigoureux mais instinctif il cultive à petits rendements et signe des cuvées bien concentrées et porteuses d'un fruit d'une pureté extrême, depuis l'entrée de gamme, la cuvée du domaine, jusqu'au fleuron de sa production nommé Emyrée. Ses malbecs sont remarqués par la critique et un autre vigneron et négociant, Matthieu Cosse, conscient de son talent, l'a mis à l'honneur dans son catalogue où se côtoient les meilleurs de plusieurs appellations françaises. La Revue du Vin de France le classe aujourd'hui régulièrement parmi les meilleurs cahors. En 2013, le prescripteur britannique Tom Canavan l'a même sélectionné pour une très prestigieuse master class lors de la London Wine Fair, un événement majeur pour qui veut se faire connaître à l'étranger. Dans quelques années, son fils, Lucien, actuellement maître de chai aux États-Unis devrait reprendre le flambeau et accélérer le développement commercial de ce domaine encore trop méconnu...

## “When the Malbec grape, a terroir and a winemaker are in unison...”

Between Parnac and Luzech, on the heights of Saint Vincent Rives d'Olt, Le Bout du lieu is home to a winemaker whose name betrays his Italian origins, Arnaldo Dimani. Once you've met Arnaldo, you won't ever forget his firm handshake or the frank and direct expression of this rather squat Italian with a clear-cut, no-nonsense way of speaking. Arnaldo has a bold and expressive temperament, as if he always felt a rightful anger ready to rise. Given that he is committed to precision and justice, with unfailingly high standards and a great passion for his work, he can only produce bold, uncompromising wines. For Arnaldo Dimani, the terroir is not negotiable. The same goes for the rest. This former director of the cooperative cellar became an independent winemaker in the 1990s. He focused on quality wines by participating in the Quality Charter or Cahors Excellence from the very start, a laboratory initiated by his friend Pascal Verhaeghe to encourage Cahors winemakers to craft future grands crus. Before long, he was producing top-notch wines. With a painstaking but instinctive approach, he produced low yields and crafted concentrated cuvees with extremely pure fruit, from his entry-level wine, the domain cuvee, to the flagship of his production named Emyrée. His Malbecs were hailed by critics and another winemaker and merchant, Matthieu Cosse, aware of his talent, recognised his work in his catalogue offering the best wines from several French appellations. Today, the Revue du Vin de France regularly ranks his wine among the top Cahors. In 2013, British wine writer Tom Cannavan even selected him for a very prestigious master class at the London Wine Fair, a major event for those who want to promote their wines abroad. A few years from now, his son Lucien, who is currently a cellar master in the US, should take over and boost the commercial development of this winery which is still too often unrecognised...

## **EMPYREE 2009** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35-40 ans

Densité : 4 350 pieds/ha

Nature du sol : alluvions anciennes, graves, argile rouge

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : cuvaison de 4 semaines en cuve inox, macération pré fermentaire à froid à 8°C, fermentation alcoolique à 27-29°C avec pigeages souples et fractionnés. Macération post fermentaire à chaud suivant l'extraction des tanins. Fermentation malolactique en cuves inox. Élevage en fûts de chêne (100 % neufs) sur lies fines pendant 22-24 mois sans collage. Filtration minimale.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 2 800

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 22,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU DU CAYROU

46700 Puy L'Evêque  
06 84 77 89 47 - chateauducayrou@yahoo.fr - www.chateauducayrou.com

Nom des propriétaires : Georges DOUIN – Julien GOURSAUD

**Spécificité** : label biologique AB, ECOCERT. Fin de la reconversion en 2012

« Repris en 1971 par la famille Jouffreau (Clos de Gamot) attirée par ce terroir de graves (Cayrou signifie graves). Nous avons repris ce vignoble en 2008. Nous avons entamé une conversion en agriculture biologique, et redéfini le parcellaire : sur les 30 ha dont un seul vin rouge était issu, nous louons 7 ha, 4 ha sont dédiés au rosé car le sol n'est pas assez drainant, et les 19 ha des meilleurs sols permettent de faire 3 vins. La cuverie a été entièrement changée : diminution de la taille des cuves (100 hl), thermorégulation (chaud et froid). Notre objectif : avoir des tanins fins donc maîtrise de l'extraction et pas de dominance du bois. »

## « Le renouveau d'une propriété prestigieuse »

C'est en 2009 que le Château du Cayrou a changé de mains. Depuis 1971, cette somptueuse propriété du 17<sup>ème</sup> siècle appartenait à de célèbres et très respectés vigneron de l'appellation. Ses nouveaux propriétaires : Georges Douin, natif de Luzech, qui a mené toute sa carrière dans l'industrie automobile, et son gendre, Julien Goursaud, passé pour l'occasion de la banque à l'œnologie. « Je suis mi-girondin, mi-lotois », raconte Julien Goursaud. « Ma mère était œnologue. Quant à mon beau-père, bien que natif de la vallée du Lot, il n'y avait jamais vécu. Il y possédait une résidence secondaire où il passait ses vacances ». Après une carrière bien remplie, Georges, ancien numéro 2 de Renault, cherchait une nouvelle occupation et une plus grande maison pour passer sa retraite et bien sûr y accueillir enfants et petits-enfants. Leur coup de cœur fut pour ce splendide château tombé en sommeil. Pour relever le défi, Julien se forme aussitôt à l'œnologie et à la viticulture. Aujourd'hui, les deux hommes partagent la propriété viticole et oeuvrent à son renouveau. « Ici, nous avons tout changé », commente Julien Goursaud. « La manière de conduire la vigne tout d'abord : nous avons immédiatement entamé une conversion à l'agriculture biologique. Les sols étaient déjà travaillés et nos prédécesseurs ne passaient plus de désherbants. Nous avons aussi supprimé les pesticides. Cela demande un plus gros travail pour bien aérer les pieds et les grappes afin de diminuer l'humidité qui favorise le mildiou ». Côté chai, l'équipe a installé de petites cuves permettant des vinifications adaptées à chaque parcelle. « Les foudres de bois ne servent plus mais nous les gardons comme témoins de l'histoire. Avec 1000 m<sup>2</sup> de chai, nous ne manquons pas de place ». Quant aux nouvelles cuves, elles sont évidemment thermorégulées et permettent la micro-oxygénation du vin. Grâce à ce nouvel outil de travail, la gamme du Château est passée de un à trois vins. Leur point commun : la finesse et la fraîcheur. Cahors de style atypique, le Château du Cayrou est exclusivement planté sur des deuxièmes terrasses de la vallée du Lot particulièrement riches en graves, sol qui favorise la maturité et la finesse des tanins. « Avec un terroir comme le nôtre, nous n'avons pas la capacité de faire des monstres d'exubérance. Mais nos cahors, bien que plus faciles à accommoder à table que la plupart, méritent tout de même d'être carafés avant d'être servis ». Coté commerce, le château s'impose à nouveau comme une marque incontournable de l'appellation Cahors, en France mais aussi à l'étranger. Cayrou is back !

## “Rebirth of a prestigious property”

Château du Cayrou changed hands in 2009. Since 1971, this fabulous 17<sup>th</sup> century estate belonged to reputed and respected winemakers in the appellation. The new owners are Georges Douin, born in Luzech, who worked in the automotive industry throughout his career, and his son-in-law, Julien Goursaud, who left a career in banking to become a winemaker. “Half of me is from Gironde and half from the Lot”, says Julien Goursaud. “My mother was an oenologist. As for my father-in-law, although he was born in the Lot valley, he never lived here. He had a holiday home where he spent his holidays”. After a very successful career, Georges, formerly the number 2 man at Renault, was looking for a new occupation and for a larger house to retire and welcome his children and grandchildren. They fell in love with this splendid château which had sunk into obscurity. To meet the challenge, Julien immediately started training in oenology and winemaking. Today, both men share the winery and are working towards its rebirth. “Here, we have changed everything”, comments Julien Goursaud. “The way we work in the vineyard first and foremost; we immediately started a transition to organic farming. The soils were already tilled and our predecessors no longer used weed-killers. We also did away with pesticides. This involves more work to ensure proper aeration of plants and bunches and to reduce humidity that favours mildew”. In the cellar, the team installed small vats allowing vinification adapted to each plot. “We no longer use the large wood vats but we keep them as a testimony to our history. With a 1000 m<sup>2</sup> cellar, we have enough space”. As for the new vats, they are obviously thermo-regulated and allow micro-oxygenation of wine. Thanks to this new facility, the product line offered by the Château increased from one to three wines. They have finesse and freshness in common. Château de Cayrou has a rather unusual style for a Cahors wine. The vines are exclusively planted on the second terraces of the Lot valley which are particularly rich in gravel, a soil which favours ripeness and fine tannins. “With a terroir such as ours, we do not have the capacity to produce very exuberant wines. But our Cahors, although they are easier to enjoy with meals than most, should still be decanted before serving.” On the marketing side, the château has again made a name for itself as an essential Cahors, both in France and abroad. Cayrou is back!



## **N° 46 2009** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 95 %**

Age moyen des vignes : 38 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : graves alluviales

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération de 30 jours (finale à chaud). Extraction raisonnée. Élevage en barrique (50 % neuve, 50 % 1 an) pendant 14 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 30 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 9,60 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **LE GRAND VIN DU CAYROU 2011** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 38 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : graves alluviales

Rendement : 30 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération de 30 jours (finale à chaud). Extraction raisonnée. Barriques neuves 100 %.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 4 800

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 15,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU DE CAYX

Caix – 46140 Luzech

Tél. /Fax 05 65 30 52 50 - office@chateau-de-cayx.com - www.chateau-de-cayx.com

Nom du propriétaire : SAR Le Prince Consort de Danemark

Nom du responsable : Guillaume BARDIN

## « Malbec royal »

À deux pas de Luzech, le Château de Cayx illumine du reflet de ses pierres blanches la rive droite du Lot. Sa forme actuelle date du 18<sup>ème</sup> siècle. Le château a été acheté et replanté de vignes depuis 1975 par Henri de Monpezat, aristocrate de souche lotoise devenu prince par son mariage avec l'héritière du trône du Danemark. Chaque année, des milliers de Danois font le pèlerinage à Cayx afin de visiter la demeure et se procurer quelques flacons du royal breuvage. Le potentiel qualitatif du vignoble est indéniable : 21 hectares de vignes étagées en terrasses, profitant d'une exposition sud-ouest et abrités des vents du nord. Hélas, au cours des années 2000, son vin n'avait plus la cote auprès des amateurs. Les ventes avaient marqué le pas et le stock s'accumulait. Heureusement, à la fin de la décennie, le Prince Henrik a repris le pilotage de son vignoble laissé un temps aux mains d'un négociant de la place de Cahors. En 2008, il a embauché Guillaume Bardin, ancien directeur commercial chez Rothschild pour développer la marque Cayx. En 2010 ce dernier, constatant que le château pêchait par la qualité de ses vins a recruté Alexandre Gélis, ancien maître de chai du Château Lagrézette. « Nous avons remis à neuf l'équipement de chai qui datait de 1992 et n'avait pas été renouvelé », raconte le nouveau directeur de l'exploitation. « Nous avons racheté des barriques neuves, des pompes, de l'outillage de micro-oxygénation. Et à la vigne, nous nous sommes employés à obtenir une meilleure qualité de raisins par l'effeuillage, l'éclaircissage et en repoussant la date des vendanges de deux semaines. » Alexandre Gélis a également apporté sa petite touche personnelle : la macération préfermentaire à froid et des cuvaisons plus longues pour assouplir les tanins. Mais une des clés de la nouvelle stratégie est également la sélection parcellaire : « Isoler les différentes parcelles permet de fournir la vinification la plus adaptée à chacune », commente Alexandre. Cette approche a permis d'ajouter des cuvées exceptionnelles à la gamme, les cuvées Majesté et Royale, mais aussi d'affiner le profil des vins existants. Les résultats n'ont pas tardé. Mieux, en quelques années seulement, le Château de Cayx est redevenu l'un des leaders de l'appellation et exporte 80 % de sa production. Une bouteille sur deux est commercialisée en Chine ! Dans l'Empire du Milieu, un partenaire, via un réseau de franchisés, a en effet ouvert 5 boutiques exclusives « Château de Cayx » (Pékin, Shanyan, Wenzhou, Chongqing). Le Prince Henrik du Danemark en personne n'hésite pas à inaugurer lui-même ces boutiques, qui portent le nom de Cayx.

## “A royal Malbec”

Just a stone's throw from Luzech, the white stones of Château de Cayx illuminate the right bank of the Lot river. Its current form dates back to the 18<sup>th</sup> century. The château was purchased and vines were planted in 1975 by Henri de Monpezat, a Lot aristocrat who became a prince through his marriage to the heiress apparent to the Danish throne. Each year, thousands of Danes travelled to Cayx to visit the property and buy a few bottles of the royal wine. The qualitative potential of the vineyard is undeniable: 21 hectares of vines planted on terraces facing south-west and protected from northerly winds. During the first decade of the new century, the wines of the estate were no longer popular among wine-lovers. Sales had slowed down and stocks were piling up. Fortunately, at the end of the decade, Prince Henrik resumed supervision of the vineyard which he had for a time entrusted to a Cahors wine merchant. In 2008, he hired Guillaume Bardin, formerly sales manager at Rothschild, to develop the Cayx brand. In 2010, observing that the quality of the wines was not high enough, he hired Alexandre Gélis, a former cellar-master at Château Lagrézette. “We renovated the cellar equipment which dated back to 1992 and had not been upgraded”, explains the new estate manager. “We purchased new barrels, pumps and micro-oxygenation tools. In the vineyard, we focused on obtaining better grape quality through leaf removal, crop thinning and postponing harvest dates by two weeks.” Alexandre Gélis also brought in his personal touch: pre-fermentation maceration at low temperatures and longer on-skin fermentation to obtain smoother tannins. But one of the keys of the new strategy is plot selection: “Isolating the different plots makes it possible to undertake the vinification best suited to each plot”, comments Alexandre. This approach made it possible to add exceptional cuvees to the product lines, the Majesté and Royale cuvees, but also to refine the profile of existing wines. Results were soon observed. Better still, in the space of just a few years, Château de Cayx regained its rank as a leader of the appellation and now exports 80% of its production. Half of the bottles are sold in China! In the Middle Kingdom, a partner, through a franchise network, opened 5 exclusive “Château de Cayx” boutiques (Beijing, Shanyan, Wenzhou, Chongqing). Prince Henrik of Denmark does not hesitate to inaugurate these boutiques, which bear the name Cayx, in person.

## **Château de Cayx 2011** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 5 000 et 6 600 pieds / ha

Nature du sol : 3<sup>e</sup> terrasse Luzech et argile sidérolithique Miran

Rendement : 45 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri embarqué

Spécificités de la vinification et de l'élevage : après récolte, 2<sup>e</sup> tri sur table au chai. Vinification en cuves inox thermorégulées et élevage pour 1/3 en barriques neuves pendant 12 à 16 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 50 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 20,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **Cuvée Majesté 2011** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : cône d'éboulis calcaires.

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en foudre, pigeage, fermentation malolactique. Élevage en barriques neuves pendant 18 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 3 800

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 40,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU DU CEDRE

Bru – 46700 Vire sur Lot

05 65 36 93 87 - chateauducedre@wanadoo.fr - www.chateauducedre.com

Nom des propriétaires : Pascal et Jean-Marc VERHAEGHE

**Spécificités** : Label biologique ECOCERT - certifié HACCP

« Produire en culture biologique des grands vins de terroir. »

## « Un leader à l'esprit d'équipe »

Installés depuis 1987 à la suite de leur père, les deux frères passent en dix ans de l'anonymat au rang de leaders du vignoble. Année après année, ils tirent de leurs sols des jus de plus en plus concentrés puis de plus en plus purs. A la vigne, ils travaillent à obtenir des raisins irréprochables. Au chai, la technologie côtoie les recettes de grand-père. Incorrigible expérimentateur, Pascal s'essaie à partir de 2000 à vinifier son vin noir en empruntant une méthode dévolue aux bourgognes blancs : une vinification entière dans le même fût de chêne de 500 litres depuis la fermentation jusqu'à l'élevage. Sa quête : l'accord parfait entre le bois et le vin. « L'avantage du bois sans le boisé », se plaît-il à expliquer. En 2003, les frères Verhaeghe font un pas de plus pour préciser l'expression de leur terroir : ils se convertissent à la viticulture biologique. En 2009, ils en acquièrent le label officiel. « Pour sauver notre peau et celle de ceux qui travaillent avec nous... mais aussi pour le vin lui-même », explique Pascal. « Nous aimons ces finales fraîches qui sont la signature gustative des vins élevés naturellement. » En plus d'être de très grands vigneron, les frères Verhaeghe sont des pédagogues engagés. Faire de grands vins et développer leurs affaires ne leur suffisent pas. Ils veulent aussi que les autres obtiennent le meilleur de leurs terroirs. C'est ainsi qu'à partir de 1999, ils initient une charte de qualité, sorte de laboratoire à grands crus où des domaines sans grade mais détenteurs de parcelles à haut potentiel peuvent venir se frotter aux vins les plus réputés de l'appellation. Les membres de cette charte s'engagent à respecter un cahier des charges rigoureux, mais ce sont des dégustations à l'aveugle qui in fine attribuent à certains d'entre eux le label « Cahors Excellence ». « Si cette charte a souffert d'un manque de notoriété, elle a permis de révéler à de nombreux vigneron leur potentiel de sols », précisent-ils. De la même manière, mais en matière de négoce, Pascal a su composer et animer une véritable « malbec team », composée de domaines et châteaux qui, avec lui et pour lui, élaborent des vins permettant la conquête de marchés export à bonne valeur ajoutée. Les Verhaeghe nous prouvent, s'il en était besoin, que les vrais ou grands leaders ne sont jamais robinsoniens mais au cœur de dynamiques collectives...

## “A leader with team spirit”

The two brothers started their work in the vineyard in 1987, taking over from their father. In the space of ten years, they made the transition from anonymity to the status of leading winemakers. Year after year, they drew increasingly concentrated and pure juice from their soils. In the vineyard, they worked to obtain flawless grapes. In the cellar, technology worked hand in hand with traditional methods. Pascal loves to experiment and as from 2000, he started making his black wine using a method devoted to white Burgundy wines: Vinification entirely in the same 500-litre oak barrel, from fermentation to maturing. His quest is the perfect alliance between oak and wine. “The advantages of oak without being woody”, as he puts it. In 2003, the Verhaeghe brothers took expression of their terroir a step further: They made the transition to organic farming. In 2009, they were awarded the official label. “To save ourselves and those who work with us... but also for the wine itself”, explains Pascal. “We like the fresh finish which is the hallmark of naturally made wines”. In addition to being major winemakers, the Verhaeghe brothers are committed teachers. It is not enough for them to make great wines and develop their business. They also want others to get the best from their terroirs. In 1999, they initiated a quality charter, a sort of grands crus laboratory where unranked estates with high-potential plots can rub shoulders with the most reputed wines in the appellation. The members of the charter undertake to comply with demanding specifications, but at the end of the day, those which are awarded the “Cahors Excellence” label receive it after blind tastings. “Although this charter suffers from a lack of reputation, it has made it possible to show many winemakers the potential of their soil”, they explain. In the same way, but in the wine trade, Pascal has created and moderated a genuine “Malbec team” consisting of estates and châteaux which craft wines to conquer export markets with high added value. The Verhaeghe brothers have proved, if that were necessary, that genuine or great leaders never walk alone but remain at the heart of a collective dynamic...

## **CHATEAU DU CEDRE 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 90 %**, 5 % Merlot, 5 % Tannat

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 à 5 000 pieds/ha

Nature du sol : argilo-calcaire

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : élevage pendant 22 mois : 1/3 fût neuf, 1/3 fût d'un an, 1/3 fût de deux ans.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 80 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 14,20 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **LE CEDRE 2011** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 000 à 6 000 pieds/ha

Nature du sol : argilo-calcaire

Rendement : 30 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : élevage 24 mois en foudre : 80 % en fût neuf, 20 % fûts d'un vin.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 40 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 33,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# DOMAINE DE CHANTELLE

Lieu-dit Chantelle - 46140 Caillac  
05 65 20 04 66 - domainechantelle@orange.fr – www.domainechantelle.fr

Nom des propriétaires : BRUNET & fils

## « De la passion à revendre ! »

Jean-Claude Brunet représente la troisième génération des vignerons du Domaine de Chantelle. Avec une cuverie parmi les plus grandes de l'appellation cahors, ce vignoble qui mesure aujourd'hui 36 hectares était spécialisé jusqu'à récemment dans la production de vin en vrac destiné au négoce. En complément, il produisait deux cuvées de malbec arrondies par du merlot, l'une en cuve l'autre en barriques. Deux cuvées bien faites mais qu'il ne mettait guère de zèle à commercialiser, préférant soigner ses vignes que démarcher des clients.

Sa rencontre avec Lydie en 1993 va bousculer la donne... Treize ans plus tard. Lydie est une commerçante, une femme de contact. Tandis qu'elle exerce comme coiffeuse puis dans la restauration, elle donne des coups de main au domaine. Peu à peu, le virus de la vigne la gagne. Elle passe un diplôme de viticulture-œnologie en 2002 puis, en 2006, s'installe officiellement aux côtés de son mari. Aussitôt, elle multiplie les salons de vin grand public. Un, puis trois, puis dix puis quinze par an. Mais au contact direct des acheteurs, Lydie constate que les petits vins pas chers font moins recette que les cuvées plus élaborées. « J'allais sur la Côte d'Azur, en Suisse et en Belgique. Et là-bas, souvent j'entendais la réticence des gens : « cahors, c'est dur à boire ! ». J'ai compris qu'il nous fallait produire des vins plus faciles à accommoder, des cahors plus ronds et moins astringents. » Alors le couple fait sa révolution, enherbe ses vignes, réduit les rendements, s'engage à produire moins mais plus concentré. Ils étoffent leur gamme, donnent un coup de jeune à leurs étiquettes. En 2008, sort la cuvée Révélation : un 100 % malbec concentré, noir comme de l'encre, vinifié uniquement en cuve inox après une macération préfermentaire à froid de trois jours, « pour casser les tanins et extraire le fruit », commente Lydie. Un cahors qui fait mouche auprès des clients et de la presse spécialisée. « Sur les affiches du salon, raconte-t-elle, « je communique avant tout sur le malbec - vin noir. Notre domaine vient au second plan ». Les Brunet, c'est un couple vigneron qui se complète à merveille : « lui, c'est le technicien du vin, le travail de fond », raconte Lydie, « mais il s'est pris au jeu de la vente et a découvert une nouvelle dimension de son métier. »

## “A boundless passion!”

Jean-Claude Brunet represents the third generation of winemakers at Domaine de Chantelle. With a vat-room among the largest in the Cahors appellation, the vineyard today covers 36 hectares. Until recently, it was specialised in production of bulk wines intended for wine merchants. In addition, it produced two cuvees of Malbec rounded off with Merlot, one in vats and the other in barrels. Two well-made cuvees, but the owner did not devote a great deal of effort to marketing the wine, preferring to take care of his vineyard rather than canvassing clients.

His meeting with Lydie in 1993 changed all that... Lydie has a sales focus, she enjoys contact. She started her career as a hairdresser and then worked in the restaurant trade while helping out at the property. Gradually, she became increasingly interested in the vineyard. She passed her winemaking-oenology diploma in 2002. Then, in 2006, she officially started working with her husband. She immediately began taking part in more wine fairs for the general public. One, then three, then ten, then fifteen a year. In direct contact with buyers, Lydie observed that small inexpensive wines were less successful than more elaborate cuvees. “I travelled to the French Riviera, to Switzerland and to Belgium. And there, I often heard reluctance: “Cahors is not very drinkable!” I understood that we needed to produce wines that are easier to match with food, fuller and less astringent.” The couple made many changes, with grass cover for the vineyard, reduced yields and a commitment to produce less but with greater concentration. They added to their product line and revamped their labels. 2008 saw the birth of the Révélation cuvee: a 100 % Malbec with great concentration, as black as ink, crafted solely in stainless steel vats after pre-fermentation maceration at low temperatures for three days, “to break the tannins and extract the fruit”, observes Lydie. A Cahors wine that worked wonders with clients and the trade press. “On exhibition posters”, says Lydie, “I focus on the Malbec black wine first and foremost. Our winery comes second”. The Brunet couple are very complementary: “He is the wine technician, he does the fundamental work”, says Lydie, “but he has started to take an interest in sales and has discovered a new dimension of his profession.”

## **DOMAINE 2009** – *CAHORS ROND ET STRUCTURE*

**% de Malbec : 70 %** - Merlot 30 %

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : argilo-calcaire

Rendement : 50 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique, tri manuel

Spécificités de la vinification et de l'élevage : élevage un an en barriques de chêne français.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 40 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 6,80 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **LA PASSION 2009** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 50 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : argilo-calcaire

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique, tri manuel

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification longue. Élevage un an en barriques de chêne français neuves.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 7 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 14,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU FAMAHEY

Les Inganels – 46700 Puy-l'Evêque  
05 65 30 59 42 – chateau.famaey@wanadoo.fr – www.chateaufamaey.com

Nom du propriétaire : Luc LUYCKX

**Spécificités** : certification ISO 22000 en cours

« Nous travaillons en culture raisonnée, c'est-à-dire que les produits phyto que nous utilisons sont appliqués seulement en dernier recours et en quantité minimum. Nous favorisons le travail mécanique à celui des produits chimiques et nos vins sont élaborés de la façon la plus naturelle possible. Les rendements sont soigneusement contrôlés afin de produire un raisin riche, honnête et authentique. Nous effectuons des vinifications parcellaires, et les meilleures parcelles du vignoble sont récoltées manuellement, faisant des vendanges une célébration traditionnelle. »

## « Un Cahors pour le monde entier »

Un vigneron flamand avec l'accent du midi : Maarten Luyckx, belge de naissance, est devenu cadurcien par contagion paternelle. Dans les années 90, son père Luc Luyckx, banquier et négociant en vin à ses heures, accomplit un rêve de jeunesse. Après avoir sillonné la France - la grande boucle l'a beaucoup fait voyager - il fait ses premières vendanges en tant que vigneron à Carnac Rouffiac, sur les causses de Cahors. L'aventure, exaltante, dure quelques années. Pourtant, le néo-vigneron revend ses parts dans le vignoble du causse et s'associe avec un partenaire financier belge en l'an 2000 pour racheter un domaine de la vallée du Lot à une famille de vignerons de Puy-L'Evêque installée depuis 1850. Il le baptise du nom de son épouse, Famaey. « Mon père voulait réaliser un vin plus proche de ses propres goûts », raconte Maarten, « un vin souple, exprimant autant le fruit que le terroir. Il a choisi un sol pour ça. » Et celui-ci se révèle excellent, au point qu'embarqué par la passion paternelle, Maarten quitte son travail dans le Sud-est de la France, se forme auprès du maître de chai du domaine mais aussi dans des instituts viti-œno du Languedoc-Roussillon puis s'installe vigneron en 2003, aux côtés de son épouse lotoise. « Depuis l'enfance, j'ai dégusté du vin à table. Pour mon père, c'était plus qu'une passion, un second métier. » Le marché français est difficile ? Il reste le monde entier. Outre le français et le Flamand, le banquier-négociant parle l'Anglais et l'Allemand. Avec son fils, ils se partagent la planète : A Maarten les pays anglophones, Royaume-Uni, États-Unis et Canada. À Luc les marchés asiatiques. En peu de temps, la production entière est mise en bouteille et commercialisée à 90 % à l'étranger : une gamme de 100 % malbec, les mêmes pour le monde entier. « C'est la nature qui fait nos vins », affirme Maarten, « et notre goût aussi. » Nous créons des cahors faciles à boire et qui nous plaisent. »

## “A Cahors for the whole world”

A Flemish winemaker with an accent from the south of France: Belgian-born Maarten Luyckx became a citizen of Cahors by following in the footsteps of his father. In the 90s, his father Luc Luyckx, a banker and sometime wine merchant, made one of his dreams come true. After travelling all over France – with the Tour de France, you get to visit many regions – he completed his first harvest as a winegrower at Carnac Rouffiac, on the Cahors limestone plateau. The exhilarating adventure lasted a few years, but the new winegrower sold his shares in the limestone plateau vineyard and partnered with a Belgian financier in 2000 to purchase a property in the Lot valley from a Puy-L'Evêque winemaking family present in the region since 1850. He named it after his wife, Famaey. “My father wanted to make a wine closer to his own tastes” says Maarten, “a supple wine, expressing fruit and terroir. He chose soils that would allow him to do that.” And the choice turned out to be excellent, to the extent that convinced by his father's passion, Maarten left his job in south-eastern France, trained with the property cellar master but also at winegrowing and oenology institutes in Languedoc-Roussillon and then started working as a winemaker in 2003, with his wife, a Lot native. “Since my childhood, I have always tasted wine with meals. For my father, it was more than a passion, it was a second profession.” So what if the French market is difficult? We have the whole world to conquer. In addition to French and Flemish, the banker and wine merchant speaks English and German. He split up the world between him and his son: Maarten got the English-speaking countries, the United Kingdom, the United States and Canada. Luc got the Asian markets. Very soon, the entire production was bottled and 90% was sold abroad: a 100% Malbec product line, with the same wines for the whole world. “Nature makes our wines”, says Maarten, “and our taste too”. We create Cahors wines that are easy to drink and that we enjoy.



## **FUT DE CHENE 2010** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 95 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux (2<sup>e</sup> terrasse) et graves (3<sup>e</sup> terrasse)

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : 1/3 vendange manuelle et 2/3 vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : sélection parcelleire. Vinification en cuve inox avec température maîtrisée. Macération 18 à 21 jours. Elevage 14 à 18 mois en fûts de chêne de l'Allier (France). 30 % de fûts neufs.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 15 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 9,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **CUVEE X 2009** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 98 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux, graves (3<sup>e</sup> terrasse)

Rendement : maximum 30 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : sélection parcelleire. Vinification en cuve inox avec température maîtrisée. Macération 21 jours. Elevage 24 mois en fûts de chêne neufs de l'Allier (France).

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 5 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 21,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU FANTOU

Fantou – 46220 Prayssac  
05 65 30 61 85 - chateau-fantou@orange.fr - www.chateau-fantou.com

Nom des propriétaires : Aurélie et Loïc ALDHUY-THEVENOT

**Spécificités** : agriculture biologique ; certifié par Agrocert FR-BIO-07

« Nous sommes tout autant soigneux dans le travail de nos vignes, où nous souhaitons respecter notre environnement et nos terroirs, qu’attentifs à la qualité de nos vins que nous voulons à notre image : ronds, harmonieux et typiques. »

## « Génération bio »

Les orchidées sauvages, les insectes qui bourdonnent parmi les fleurs au soleil, un sol vivant et doux comme un tapis de mousse : une image d’Epinal ? C’est pourtant ce qui est arrivé à Aurélie et Loïc Aldhuy Thévenot, peu de temps après avoir repris le Château de Fantou. Paysagistes de leur métier, ils avaient 34 ans lorsque les parents d’Aurélie ont décidé de leur passer la main et qu’ils se sont installés au domaine. Après des années de soins en lutte raisonnée, ils ont choisi de convertir en bio les 21 hectares de vignes familiales plantées sur 3 terrasses de la vallée du Lot à Prayssac. C’était en 2009. L’idée trottait dans la tête d’Aurélie depuis longtemps. Mais l’important était que Loïc accepte du travail supplémentaire. Désherbage mécanique du sol entre les rangs et autour des ceps, amendements organiques, sarclage à la main partout où la machine ne peut pas passer. Tel est le lot de tout vigneron bio : « On est plus fatigués mais qu’est-ce qu’on est heureux ! », se réjouit Aurélie. « On a plus de plaisir à être dans la vigne. » Dans le local phyto où Loïc prépare les traitements, ça sent la lavande ! Le plaisir sensoriel est aux commandes. « Et quand on passe dans les rangs, on a l’esprit tranquille. » Des plantes disparues reviennent, des orchidées sauvages poussent entre les rangs et une foule d’insectes bénéfiques et donc prédateurs des ravageurs s’installent. Côté vinification, le plaisir se poursuit. Depuis longtemps, le couple cherchait à obtenir plus de fruit que de tanins. Dès la première vinification en bio, c’est ce qui s’est produit. Ce qui leur plaît dans cette aventure c’est cette sensation de revenir à l’essence du métier, de ne pas pousser la vigne mais de la cultiver, comme le faisaient l’aïeul d’Aurélie, vigneron et batelier en 1870 et quatre générations de vignerons après lui. Leur ambition : faire boire du vin bio à tout le monde et que tous leurs collègues soient convaincus d’y passer. Une utopie, croient-ils. Mais au fait, ce plaisir qu’ils ont à faire du vin se communique-t-il dans les bouteilles ? Définitivement oui ! De ce nouveau mode cultural, il ressort des arômes inédits, parfois puissants voire explosifs.

## “Organic generation”

Wild orchids, insects buzzing among the flowers in the sun, soil that is alive and as soft as a moss carpet: An idealised image? This is in fact what happened to Aurélie and Loïc Aldhuy Thévenot shortly after they took over Château de Fantou. Both were landscape artists and were aged 34 when Aurélie’s parents decided to leave them the estate. After years of sustainable agriculture, they chose to make the transition to organic farming for the 21 hectares of family-owned wines planted on 3 terraces overlooking the Lot valley in Prayssac. That was in 2009. Aurélie had been thinking about the idea for quite some time. But the most important aspect was Loïc accepting extra work. Mechanical weed control between rows and around vine shoots, organic methods, manual hoeing wherever machines cannot go. This is the life of any organic farmer: “We’re more tired, but we’re really happy!” rejoices Aurélie. “We experience more pleasure when we’re in the vineyard.” In the plant room where Loïc prepares treatments, there is a fragrance of lavender! Sensory pleasure first and foremost. “And when we walk between the vine rows, we have peace of mind”. Plants that had disappeared come back, wild orchids grow between the rows and many beneficial insects that prey on pests come to the vineyard. During vinification, the pleasure continues. For a long time, the couple sought to obtain more fruit than tannins. From the first organic farming vinification, that’s exactly what happened. What they like about this adventure is the feeling of going back to the essence of their profession, not pushing the vine but cultivating it, as was done by Aurélie’s ancestor who was a winemaker and boatman in 1870 and by four generations of winemakers after him. Their ambition: To get everyone to drink organic wine and to convince all their colleagues to make the transition. Utopia, perhaps. But is the pleasure they experience in making their wine conveyed in the bottle? Definitely yes! This new farming method offers novel aromas which are sometimes powerful and even explosive.

## **PRESTIGE LA BATELIERE 2011** – CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 95 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : graves argilo-calcaire des 3<sup>e</sup> terrasses du Lot

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération longue, un délestage. Élevage 18 mois en fûts neufs.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 6 500

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 9,10 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **L'ELITE 2011** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : graves argilo-calcaires de 3<sup>ème</sup> terrasse du Lot

Rendement : 25 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération longue, un délestage. Élevage 24 mois en fût neuf.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 3 600

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 18,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU DE GAUDOU

SCEA Durou & Fils – 46700 Vire sur Lot  
05 65 36 52 93 - info@chateaugaudou.com - www.chateaugaudou.com

Nom du propriétaire : SCEA DUROU & Fils  
Nom du responsable : Fabrice DUROU

**Spécificités** : certifié Lutte raisonnée

« Les vignes orientées sud-sud-ouest, sur la colline de Gaudou, jouissent en toutes saisons d'un micro-climat favorisant une grande maturité. **Vin issu de la culture respectueuse de l'environnement** : le Château de Gaudou a pris conscience depuis plusieurs années que le terroir devait être respecté lorsqu'on lui demande de produire un vin de grande qualité. « Depuis 2010, l'ensemble du vignoble est certifié en lutte raisonnée qui garantit la transparence de cette attention que nous apportons à la pérennité de notre terroir ».

## « Vigneron – artisan du 21<sup>ème</sup> siècle »

Fabrice Durou, 36 ans, est le 7<sup>ème</sup> maillon d'une longue lignée de vignerons installés dans la zone de Vire-sur-Lot, qualifiée de *Beverly Hills* de l'appellation cahors par Michel Bettane. C'est en l'an 2000, après une solide formation vitivinicole qu'il est revenu dans la belle demeure familiale de la vallée du Lot. Le monde du vin est alors en pleine crise liée à la mondialisation. Le marché français se resserre. La demande évolue. Peu d'amateurs acceptent désormais de garder leurs vins au moins six ans avant de les boire. Lui sera l'artisan de la mutation du domaine. En deux millésimes, Fabrice Durou passe des vins boisés de grande garde qui ont fait l'image du domaine à des produits tout aussi concentrés mais buvables rapidement. Le changement viendra essentiellement de la vigne : moins de rendement, plus de maturité, un raisin pur, concentré, aromatique. Côté chai, la tendance est au moins d'interventions possibles. « On est passé du règne des œnologues à celui des vignerons », commente Fabrice Durou. Les interventions à la cave se font de plus en plus discrètes : les soutirages se raréfient, les collages passent aux oubliettes. Du coup, les cahors sont moins extraits et le terroir s'exprime davantage. C'est tout naturellement que le jeune vigneron adopte une logique de crus. De trois cuvées, la gamme passe à sept. Les deux plus grands vins, 100 % malbec, sont issus de parcelles spécifiques. L'une, de malbecs modernes affiche puissance et concentration. L'autre, d'une variété plus ancienne, plantée il y a soixante ans, un peu capricieuse et qui donne de petites récoltes, est puissamment aromatique et d'une grande finesse. « Je veux rester au plus près de mon terroir », explique Fabrice Durou, « je veux produire un vin d'artisan qui soit le fruit de mes aspirations, de mes évolutions personnelles et pas seulement d'une technicité. » Sa nouvelle ambition et donc sa nouvelle cuvée : un grand vin non boisé. Un jus pur et sans aucun additif. Un vin dans lequel le raisin s'exprime et à travers lui, le sol d'où il vient. Pour exprimer cette quintessence des raisins, le château s'équipe actuellement d'un nouveau chai qui permettra de travailler uniquement en pigeage, une méthode d'extraction douce qui confère plus de profondeur et de finesse au vin.

## “A winemaker and craftsman of the 21<sup>st</sup> century”

Fabrice Durou, aged 36, is the seventh in a long line of winemakers settled near Vire-sur-Lot, referred to as the Beverly Hills of the Cahors appellation by Michel Bettane. In 2000, after completing winemaking training, he returned to the fine family home in the Lot valley. At the time, the world of wine was going through a crisis linked to globalisation. The French market offered fewer opportunities. Demand changed. Few wine-lovers now accept to keep their wines for at least six years before drinking them. He crafted the new destiny of the estate. In the space of just two vintages, Fabrice Durou made the transition from oaky wines with very long cellaring potential, which built the image of the estate, to wines that were equally concentrated but that could be enjoyed quickly. The change was driven essentially by the vineyard itself: Lower yields, greater ripeness, a pure, concentrated, aromatic grape. In the cellar, the trend was to have as few operations as possible. “We made a transition from the reign of oenologists to that of winemakers”, comments Fabrice Durou. Operations in the cellar are increasingly discreet: Racking was reduced and fining was done away with altogether. The Cahors wines are therefore less extracted and the terroir expresses itself more. The young winemaker then naturally adopted a cru-based logic. The product line increased from three cuvees to seven. The two greatest wines are 100 % Malbec and are grown on specific plots. One, crafted from modern Malbec vines, offers strength and concentration. The other, crafted from older vines planted sixty years ago, is a little capricious and offers small harvests. It boasts great aroma and finesse. “I want to stay as close as possible to my terroir”, explains Fabrice Durou, “I want to produce the wine of a craftsman which is the fruit of my aspirations and personal development, not only of technical skill.” His new ambition and therefore his new cuvee is a great wine which is not matured in oak. A pure juice without any additives. A wine in which the grape expresses itself and the soil in which it grows. To express this quintessence of the grape, the château is currently installing a new cellar which will allow it to work by punching down the cap only, a gentle extraction method which offers the wine greater depth and finesse.

## LE SANG DE LA VIGNE 2012 – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

« Cette cuvée Le Sang de la Vigne est produite au cœur de la vallée du Lot, dans ce terroir du sud-ouest qui a vu naître ce fabuleux héros de fiction qu'est l'œnologue Benjamin Cooker, flanqué de son intrépide assistant Virgile Lanssien. Aujourd'hui, cette série oeno-policière compte 22 volumes, tous publiés chez Fayard et superbement adaptés à la télévision sur France 3 sous les traits de Pierre Arditi dans le rôle de Benjamin, devenu le « Maigret des Vignes ». Jean-Pierre Alaux et Noël Balen, auteurs de la série.

### **% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 5 000 pieds/ha

Nature du sol : 3<sup>e</sup> terrasse (haute terrasse, Mindel), graves et argile

Rendement : 15 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : table de tri Selectiv process Pelenc, vinification traditionnelle, levure neutre, un délestage, pigeages, petite macération à froid, macération à chaud pour les cuves les plus structurées, temps de macération 5 semaines. Élevage en cuve en forme d'œuf (permet un mouvement dynamique du vin et des échanges gazeux naturels).

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 1 848

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 18,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## RESERVE CAILLAU 2011 – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

### **% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 60 ans

Densité : 4 600 pieds/ha

Nature du sol : 3<sup>e</sup> terrasse (haute terrasse, Mindel), graves et argile

Rendement : 15 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle afin de porter en cuve des raisins frais et entiers

Spécificités de la vinification et de l'élevage : pigeage régulier et résolution manuel. Le vin est ensuite mis en barriques neuves par gravité pour un élevage sur lie pendant 20 à 24 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 2 500

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 25,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# GEORGES VIGOUROUX

Route de Toulouse – B.P. 159 – 46003 Cahors cedex 9 - 05 65 20 80 80 - vigouroux@g-vigouroux.fr – www.g-vigouroux.fr  
Nom du propriétaire : Famille GEORGES VIGOUROUX - Nom du responsable : Bertrand-Gabriel VIGOUROUX

## CHATEAU DE HAUTE-SERRE

Le château est planté sur le coteau historique des vignobles de Cahors. Il est aujourd'hui un des plus vieux vignobles de l'Appellation Cahors et le plus vieux de la montagne de Cahors. La nature du terroir de Haute-Serre est unique, sur cause argilo-calcaire, et contribue à son originalité. Ses expositions sud-est et sud-ouest permettent d'obtenir des maturations d'exception.

## CHATEAU LERET MONPEZAT

Berceau de la famille Monpezat, et au cœur de l'Appellation, le plateau d'Albas est le lieu idéal où produire un Cahors typique, très riche et d'une intensité impressionnante. Jean-Baptiste de Monpezat s'y consacra dès les années 1965, contribua en 1971 au passage du Cahors en Appellation Contrôlée, puis donna un nouvel élan à son vignoble dans les années 1900, grâce à une association avec la famille Vigouroux, en le dotant d'un chai de vinification et de vieillissement tout en mettant en place les techniques les plus rigoureuses tant sur le plan de la culture des vignes, de la vinification comme du vieillissement en barriques de chêne.

## CHATEAU DE MERCUES

Le Château de Mercuès est une propriété de 35 ha appartenant à la famille Vigouroux, reconstituée dans les années 1987-1989 après le rachat du Château, Hôtel Restaurant Relais & Châteaux, par Georges Vigouroux et la construction des caves romano-byzantines sous les jardins du Château. Un long travail de patience a depuis été mené par l'équipe technique : à ce jour 50 % du vignoble ont été replantés à 6 666 pieds à l'hectare, maîtrise des rendements au pied de vigne, recherche de la meilleure harmonie dans le couple terroir/cépage.

## CHATEAU PECH DE JAMMES

A l'échelle nationale, le Château Pech de Jammes est une collection capsule issue d'un vignoble de 5 ha. Thomas Chardard, propriétaire du vignoble, invite ici Bertrand-Gabriel Vigouroux à apporter sa signature en orchestrant l'ensemble de la mise en œuvre technique de la viticulture à la vinification. C'est l'un des plus hauts vignobles de l'appellation. Véritable clos d'un seul tenant entouré de la traditionnelle murette en pierre sèche des Causses du Lot.

## SAS PAUL BERTRAND

Partenariat entre Paul Hobbs, winemaker de renommée internationale et spécialiste du Malbec, et Bertrand-Gabriel Vigouroux. Paul, avec son travail sur le Malbec en Argentine, apporte son expérience internationale au cépage, et ses idées pour l'émergence de nouveaux styles. Bertrand-Gabriel Vigouroux apporte son expertise du Malbec français, produit à Cahors depuis l'époque romaine.

---

### « L'esprit pionnier... »

Avec 147 hectares de vignes en AOC Cahors, la famille Vigouroux est le plus important producteur de malbecs en France. La saga familiale a commencé au XIX<sup>ème</sup> siècle avec un négoce qui s'est perpétué de père en fils. En 1971, Georges Vigouroux s'éprend du Château de Haute-Serre, une noble demeure d'origine médiévale ruinée par le phylloxera. Alors que la toute jeune AOC Cahors ne totalise que 400 hectares, il restaure le bâtiment et y replante 60 hectares d'un seul tenant. Le chantier est osé mais s'avérera payant. Sitôt l'affaire consolidée, la passion de la pierre le reprend. En 1983, il rachète le Château de Mercuès, ancienne demeure des Évêques de Cahors dominant la vallée du Lot et transformée en hôtel de luxe qui menace de ruine. Il y plante des vignes et y installe un chai semi-enterré. C'est le début d'une nouvelle aventure : celle de l'oenotourisme. L'affaire ne parviendra au seuil de rentabilité que quinze ans plus tard, grâce au vin... À la fin des années 1980, avec son fils Bertrand-Gabriel, il ouvre les Atrium, des boutiques-caves qui mettent en valeur les vins du Sud-Ouest et les produits régionaux. Dans les années 2000, de nombreux investissements sont réalisés. Bertrand-Gabriel crée une marque de négoce, Pigmentum qui décline les différentes couleurs du sud-ouest dont le cahors. Puis il ouvre la Table de Haute-Serre, un restaurant chic et décontracté dans les chais du domaine, où la truffe, le vin noir et le cépage malbec sont à l'honneur. Depuis 2010, Bertrand-Gabriel a pris la succession de son père et préside aux destinées des trois châteaux viticoles familiaux : Haute-Serre, Mercuès et Leret Monpezat. Sa dernière innovation, il la doit à ses voyages et à sa rencontre avec Paul Hobbs, un œnologue fameux de la Napa Valley, spécialiste du malbec reconnu mondialement. Ensemble, ils ont conçu les cuvées Icônes, des vins 100 % malbec, fruits d'un travail d'orfèvre via une sélection de parcelles, d'un tri des raisins pied par pied et d'un élevage savant dans des fûts de chêne de l'Allier : la quintessence des grands terroirs de l'appellation.

### “Pioneering spirit”

With 147 hectares of vineyards in the AOC Cahors appellation, the Vigouroux family is France's leading Malbec producer. The family saga began in the 19<sup>th</sup> century with a wine-merchant business handed down from father to son. In 1971, Georges Vigouroux fell in love with Château de Haute-Serre, a noble house of mediaeval origin ruined by phylloxera. At a time when the newly created Cahors appellation totalled only 400 hectares, he restored the building and planted a single 60-hectare plot. A bold move, but it paid off. As soon as he had consolidated that purchase, his passion for real estate got the better of him again. In 1983, he purchased Château de Mercuès, a former abode for the Bishops of Cahors overlooking the Lot valley and subsequently transformed into a luxury hotel on the verge of ruin. He planted vines and installed a half-buried cellar. That marked the beginning of a new adventure, wine tourism. The business achieved profitability only fifteen years later, thanks to wine... At the end of the 1980s, with his son Bertrand-Gabriel, he opened the Atrium boutiques, cellars that showcase the value of the wines of south-western France and of regional produce. In the first decade of the new century, many investments were made. Bertrand-Gabriel created a wine merchant brand, Pigmentum, offering all the different colours and flavours of south-western France including Cahors. He then opened La Table de Haute-Serre, a classy yet relaxed restaurant in the cellars of the estate where truffles, black wine and the Malbec variety are the stars. Bertrand-Gabriel took over from his father in 2010 and now manages the three family wineries: Haute-Serre, Mercuès and Leret Monpezat. His latest innovation is due to his travels and his encounter with Paul Hobbs, a reputed Napa Valley oenologist and internationally recognised Malbec specialist. Together, they created the Icônes cuvees, 100% Malbec wines crafted by painstaking work involving plot selection, grape sorting plant by plant and astute maturing in Allier oak barrels: the quintessence of the great terroirs of the appellation.

## CHATEAU LERET MONPEZAT

46240 Albas - 05 65 20 80 80 - vigouroux@g-vigouroux.fr – www.g-vigouroux.fr  
Nom du propriétaire : SCEA COMTE JB DE MONPEZAT - Nom du responsable : Bertrand-Gabriel VIGOUROUX

### CHATEAU LERET MONPEZAT 2011 - CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 85 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Densité : 4 000 pieds/ha / Rendement : 50 hl/ha

Nature du sol : argilo-calcaire ou d'origine alluviale associé à un sous-sol pierreux

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération longue, remontages, délestages et contrôle des températures.

Élevage 12 mois en fûts de chêne neufs.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : 13,50 €

#### NOTES DE DEGUSTATION

### ICONE WOW DU CHATEAU LERET MONPEZAT 2010 - CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Densité : 4 000 pieds/ha / Rendement : 20 hl/ha

Nature du sol : argilo-calcaire ou d'origine alluviale associé à un sous-sol pierreux

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : tri des grappes. Erafilage et tri des baies. Encuvage par gravitation. Pré-fermentation à froid pendant 3 jours à 8°C. Pigeage, remontage grâce à des pompes péristaltiques pour l'extraction des couleurs. Cuvaison entre 25 et 30 jours. Élevage dans des barriques neuves pendant 24 mois. Fermentation malolactique en barrique.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 3 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : 82,50 €

#### NOTES DE DEGUSTATION

## CHATEAU DE MERCUES

Le Château – 46090 Mercuès - 05 65 20 80 80 - vigouroux@g-vigouroux.fr – www.g-vigouroux.fr  
Nom du propriétaire : GFA GEORGES VIGOUROUX - Nom du responsable : Bertrand-Gabriel VIGOUROUX

### CHATEAU DE MERCUES 2011 - CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 85 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Densité : 4 000 et 6 666 pieds/ha / Rendement : 50 hl/ha

Nature du sol : argilo-siliceux pauvre sur terrasses graveleuses

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : traditionnelle en cuve inox avec des températures laissées volontairement assez hautes 32°-33°C afin d'extraire un maximum de fruit, de couleur.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 50 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : 16,50 €

#### NOTES DE DEGUSTATION

### ICONE WOW DU CHATEAU DE MERCUES 2011 - CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Densité : 6 666 pieds/ha / Rendement : 20 hl/ha

Nature du sol : argilo-siliceux pauvre sur terrasses graveleuses

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : sélection parcellaire. Vinification traditionnelle en cuve inox. Vieillessement de 18 mois en barriques de chêne neuves sélectionnées selon provenance et chauffe.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 4 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 100,00 €

#### NOTES DE DEGUSTATION

# GRAND TERROIR SUD-OUEST

208 chemin de Delmas – 82240 Montauban  
09 67 40 12 26 – cmatenot@gt-so.fr

Nom du responsable : Christophe MATENOT

## « Christophe Matenot, chasseur de crus »

A 42 ans, Christophe Matenot est ce qu'on pourrait appeler un chasseur de crus. Ancien commercial d'un négociant de Cahors puis d'une coopérative de Bordeaux, il ne fabrique pas les vins mais les déniche. En bon connaisseur des appellations et de leurs goûts, il parcourt depuis son siège de Montauban les vignobles du Sud-ouest pour le compte d'acheteurs de la grande distribution qui n'ont pas le temps... Très loin du discount, son activité principale est de valoriser l'excellence. Sa recherche quotidienne : trouver la perle rare, le vin de domaine ou de château, délicieux mais pas encore valorisé ou qui n'a pas trouvé preneur. Selon les opportunités, il aide la grande distribution à monter des opérations spéciales, foires aux vins ou opérations catalogues. Une activité qui demande beaucoup d'efforts pour faire reconnaître le Cahors. « Bergerac, par sa taille et sa gamme complète en quatre couleurs est mon plus gros fournisseur », explique Christophe Matenot. « Mais Cahors, en termes de qualité, c'est tout simplement le meilleur. Il y a un vrai engouement sur le malbec et une reconnaissance de la progression qualitative. » En 2013, les Cahors sont les vins qui ont le plus progressé en valeurs, juste après Buzet. C'est simple, on ne les retrouve plus en premier prix. Le hard-discount s'est tourné vers d'autres appellations. » D'autant plus qu'avec la petite récolte de 2013 il est plus difficile de trouver des vins. Les professionnels comme Christophe Matenot sont des maillons essentiels de la valorisation des Cahors en grande distribution. « Il n'y a plus de grands négociants dans le Sud-ouest. Avec 4 millions d'euros de chiffre d'affaires, nous sommes une entreprise à taille humaine, très proche de nos partenaires vigneron. La grande mode, ce sont les vins technos, sucrés, qui sortent des codes de la table. Ceux qui pourront être bus à n'importe quel moment de la journée. Nous, nous privilégions les vins de terroir. Il y a toujours de la place pour les vrais goûts. ». Un nouveau négoce, proche du terroir et des vigneron, est né ! À suivre.

## “Christophe Matenot, a wine hunter”

At the age of 42, Christophe Matenot is what one might term a wine hunter. As a former salesman for a Cahors wine merchant and later for a Bordeaux cooperative, he doesn't make wines, he finds them. As a discerning connoisseur of appellations and tastes, he leaves the Montauban headquarters to travel through the vineyards of south-western France for buyers in large retail outlets who don't have the time to do it... His core business has nothing to do with discount wines, he seeks to highlight excellence. Day after day, he strives to find that rare gem, a delicious domain or château wine that has not yet proved its worth or found buyers. Based on the opportunities he identifies, he helps large retail outlets plan special operations, wine fairs or catalogues. His work calls for a great deal of effort to obtain recognition for Cahors wines. “Bergerac, due to its size and complete range in four colours, is my largest supplier”, explains Christophe Matenot. “But in terms of quality, Cahors is quite simply the best. There is genuine enthusiasm for Malbec and recognition for the progress made in terms of quality.” In 2013, Cahors were the wines that gained the most value, just behind Buzet. It's quite simple, you can't find Cahors wines among the cheapest prices any more. Hard discount stores have turned to other appellations.” Even more so given that with the small harvest in 2013, it is more difficult to find wine. Professionals like Christophe Matenot are essential links in value enhancement of Cahors wines in large-scale retailing. “There are no more large wine merchants in the south-west of France. With a turnover of 4 million Euros, we are a company on a human scale, very close to our winemaker partners. The big trend is wines that are different from the pre-established codes. Those you can drink at any time of the day. We give pride of place to terroir wines. There is always place for genuine tastes.” A new merchant, close to the terroir and to winemakers, is born! To be continued.



## **VELOS 2012** - CAHORS ROND ET STRUCTURE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 20 ans

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 400 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : entre 5 et 7 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **L'EXCELLENCE DU CHATEAU BLADINIERS 2012** - CAHORS ROND ET STRUCTURE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Rendement : 45 hl/ha

Nature du sol : argilo-graveleux / Pratiques culturales : enherbement 1 rang sur 2

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : cuve inox, meilleure maîtrise des températures. Macération 15 à 20 jours avec remontages et délestages. Elevage en barrique de chêne français.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 24 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : entre 5 et 7 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **LA PREFERENCE DU CHATEAU BLADINIERS 2011** - CAHORS ROND ET STRUCTURE

**% de Malbec : 90 %**

Age moyen des vignes : 25 ans / Rendement : 50 hl/ha

Nature du sol : argilo-graveleux / Pratiques culturales : enherbement 1 rang sur 2

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : cuve inox, meilleure maîtrise des températures. Macération 15 à 20 jours avec remontages et délestages. Elevage en cuve ciment.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 50 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : entre 5 et 7 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **CHATEAU HAUTE BORIE 2012** - CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 95 %**

Age moyen des vignes : 40 ans / Densité : 4 500 pieds/ha / Rendement : 40 hl/ha

Nature du sol : grave argilo-siliceuse / Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification traditionnelle de 3 semaines avec contrôle des températures puis élevage en cuve inox.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 30 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : entre 5 et 7 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **CHATEAU CANTELAUZE 2011** - CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 75 %**

Densité : 5 000 pieds/ha

Nature du sol : terre argilo-limoneuse avec affleurement de graves, exposé plein sud

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 31 000 / Prix particuliers TTC (départ cave France) : entre 5 et 7 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU HAUT MONPLAISIR

Monplaisir - 46700 Lacapelle-Cabanac  
05 65 24 64 78 - chateau.hautmonplaisir@wanadoo.fr - chateau-haut-monplaisir.com

Nom des propriétaires : Cathy et Daniel FOURNIE

**Spécificité** : certifié Bio Ecocert

Domaine respectant la nature, la vie du sol, le travail du sol, l'équilibre de la vigne, les rendements, l'effeuillage, la qualité des raisins. Notre philosophie est de produire des vins exprimant le terroir.

## « Un pur plaisir »

Quand Daniel et Cathy Fournié reprennent le vignoble de Monplaisir à la suite des parents de Cathy, la totalité du vin du domaine est vendue au négoce. Eux ignorent tout de la vigne mais quelque chose les pousse à viser plus haut, à ambitionner davantage. Peu après 1998, année de leur premier millésime, Pascal Verhaeghe, propriétaire du Château du Cèdre voisin entend parler d'eux et leur rend visite. Le couple joue franc jeu : « On n'y connaît rien, mais on a envie d'apprendre. » Le visiteur se propose de les aider. C'est le début d'une collaboration qui ne se démentira pas. Pascal Verhaeghe, qui est alors la figure montante de l'appellation, prodigue conseils et parfois outillage. Il prend même en charge la commercialisation des vins, en France et à l'étranger. Daniel et Cathy se consacrent quant à eux à la vigne, au vin et à sa vente au caveau du domaine. « Pascal nous a fait confiance. Nous aussi », raconte Daniel. Jamais nous n'avons dérogé à la ligne de conduite qu'il nous avait conseillée », et ce malgré quelques situations quelque peu angoissantes pour des vigneron débutants. Ainsi, la première année, pendant les vendanges en vert, la vigne est d'une telle vigueur que le couple fait tomber par terre la moitié de la récolte potentielle... Pendant que les parents de Cathy s'arrachent les cheveux de voir gâcher autant de raisins. Très vite, le travail du sol remplace le désherbage chimique. Supprimées en surface, les racines gagnent en profondeur. Le vin aussi. La vigne devenue plus sage, les vendanges en vert se font moins sévères. Quelques années passent. Les vins du Château Haut-Monplaisir ont déjà une jolie réputation mais Daniel et Cathy Fournié cultivent l'art de l'insatisfaction. En 2009, la même année que le Château du Cèdre, le couple abandonne les produits chimiques et entame sa conversion à l'agriculture biologique. Rapidement, le profil des vins évolue et se dote d'une minéralité épicée, un côté crayeux qui signe une expression plus présente de leur terroir, un sol argilo-siliceux à dominante de galets roulés. Surtout, le vin gagne en suavité de tanins, en pureté de fruit et en longueur. Après le gain en concentration, le bio a apporté la finesse. Une particularité que les connaisseurs ne manquent pas aujourd'hui de reconnaître.

## “Pure pleasure”

When Daniel and Cathy Fournié took over the Monplaisir vineyard following on from Cathy's parents, all the wine produced was sold to wine merchants. They were not familiar with winemaking but something pushed them to aim higher, have greater ambitions. Shortly after their first vintage in 1998, Pascal Verhaeghe, the owner of the neighbouring Château du Cèdre, heard about them and visited them. The couple was very honest: “We don't know anything, but we want to learn.” Their visitor offered to help them. That was the beginning of a lasting work relationship. Pascal Verhaeghe, who was the rising star of the appellation, offered them advice and sometimes tools. He even took charge of marketing the wines in France and abroad. Daniel and Cathy devoted themselves to the vineyard, the wine and sales from the cellar. “Pascal trusted us. We trusted him too”, says Daniel. “We always followed the course of action he recommended”, despite a few situations that sometimes caused significant anxiety for beginners in winemaking. The first year, during crop thinning, the vines were so strong that the couple cut half of the potential harvest... while Cathy's parents were in total despair to see so many grapes wasted. Very soon, tillage replaced chemical weed control. Roots sank deeper into the soil. The wine also gained greater depth. The vine became more disciplined and crop thinning was therefore less radical. A few years went by. The wines of Château Haut-Monplaisir already had a good reputation but Daniel and Cathy Fournié focused on never being entirely satisfied. In 2009, the same year as at Château du Cèdre, the couple gave up chemicals and began the transition to organic farming. Quite quickly, the profile of the wines changed with spicy mineral touches, a chalky feel which marks a more present expression of their terroir, a clayey-flinty soil with pebbles. Above all, the wine expressed increasingly suave tannins, pure fruit and length on the palate. After increased concentration, organic farming brought finesse. This is a specificity that connoisseurs recognise today.

## **PRESTIGE 2010** – CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux, avec galets roulés, exposition plein sud, 3<sup>ème</sup> terrasse

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri manuel

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en cuve ciment. Élevage en fût pendant 22 mois : 20 % neuf, le reste 1, 2, 3 et 4 vins.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 15 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 12,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **PUR PLAISIR 2010** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux, avec galets roulés, exposition plein sud, 3<sup>ème</sup> terrasse

Rendement : 25 à 30 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri manuel

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en fûts neufs de 500 litres ouverts. Élevage 24 mois une fois refermés.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 6 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 25,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU DE HAUTERIVE

Le Bourg – 46700 Vire sur Lot  
05 65 36 52 84 - chateauhauterive@wanadoo.fr - www.chateauhauterive.com

Nom des propriétaires : Gilles et Dominique FILHOL

« Hauterive provient de l’anagramme Haut de Vire. Le domaine, propriété familiale de 20,5 ha est situé en haut du village de Vire sur Lot à deux pas de l’église. Élaborer des vins de caractère tout en préservant l’identité de notre gramme, telle est notre devise »

## « Sur le Chemin de Compostelle... »

C’est sur les hauts de Vire qu’on trouve Hauterive : le nom de ce domaine vient tout bonnement d’une anagramme du lieu où les Filhol cultivent leurs vignes depuis cinq générations. Nous sommes en plein cœur qualitatif de l’appellation Cahors. C’est dans cette commune et sa voisine Puy l’Évêque que se côtoient les domaines les plus réputés, les plus grands faiseurs de malbec au monde. Gilles et Dominique, deux hommes au caractère discret, n’ont pas pris la même route que leurs prestigieux voisins. Ils ont laissé une large place au cépage merlot, lequel compose presque 30 % de leur domaine de 20 hectares, planté sur un versant sud-ouest des deuxième terrasses de la vallée du Lot. Et à l’heure où la plupart des vignerons concentraient toutes leurs activités sur le vin, Dominique, viticulteur de la maison et arboriculteur de formation a toujours maintenu une production de prunes d’ente, celles dont ont fait les pruneaux d’Agen. D’ailleurs, le tunnel de séchage à pruneau sert à Jean-Claude Baldès dont le grand-père était cousin avec le leur pour l’élaboration de son fameux New Black Wine, basé sur des raisins partiellement déshydratés. Modestes, les deux frères ont prêté leur concours à ce vin haut de gamme, sans penser à en prendre l’idée. Ils sont restés fidèles à leur style : des vins souples à la rondeur assumée, basés sur l’association malbec-merlot, facile à servir autant qu’à acheter en raison d’un prix tout à fait raisonnable. Mais en 2009, une nouvelle étape fut franchie : entre leur cuvée tradition et leur haut de gamme, un vin de belle concentration élevé patiemment en futs de chênes, ils ont choisi et osé surfer sur la vague du « cahors malbec » lancée par l’Union Interprofessionnelle du Vin de Cahors. Pour cela, une nouvelle cuvée a été créée, en choisissant d’une part la micro-oxygénation d’autre part la bouteille interprofessionnelle gravée cahors malbec. « Nous avons voulu élaborer une cuvée souple, respecter l’expression du fruit, sans artifice, avec un bon équilibre, tout en souplesse mais avec de la structure » explique Gilles. Baptisée Chemin de Compostelle, cette cuvée a trouvé sa clientèle et fortement décollé à l’export, et ce « grâce à la mise en avant du malbec », insiste modestement Gilles, qui verrait d’un bon œil que les autres vignerons de Cahors adoptent la bouteille proposée par l’appellation cahors, « même si elle est plus chère ».

## “On the road to Santiago de Compostela”

Hauterive is located on the Vire heights. The name of the property simply comes from an anagram of the name of the place where the Filhol family has grown vines for five generations. This property is at the very heart of the most qualitative part of the Cahors appellation. The most reputed wineries, the greatest Malbec creators in the world are to be found in this commune and its neighbouring commune of Puy l’Evêque. Gilles and Dominique, with their discreet natures, did not follow the same path as their prestigious neighbours. They devoted a significant section of their vineyard to the Merlot variety, which makes up almost 30 % of their 20-hectare vineyard, planted on south-west-facing slopes of the second terraces of the Lot valley. At a time when most winemakers were focusing entirely on wine, Dominique, the estate vine grower who trained as a nursery man, continued to produce Ente plums used to make Agen prunes. In fact, the prune-drying tunnel is used by Jean-Claude Baldès, whose grandfather was a cousin to their own, to make his famous New Black Wine using partially dehydrated grapes. The two brothers are very modest and supported the creation of this upmarket wine without even thinking of using the idea. They have remained true to their style: Smooth wines with uncompromising fullness based on a malbec-merlot blend, both easy to serve and to buy thanks to a very reasonable price. But in 2009, they took a new step: Between their traditional cuvee and their upmarket product, a well-concentrated wine matured patiently in oak barrels, they chose and dared to surf the “cahors malbec” wave launched by the Interprofessional Union of Cahors Wines. A new cuvee was created, opting for micro-oxygenation on the one hand and for the engraved Interprofessional Cahors Malbec bottle on the other hand. “We wanted to create a smooth cuvee, respecting the expression of the fruit, with nothing artificial, with good balance, supple but with structure”, explains Gilles. Named Chemin de Compostelle, this cuvee appealed to customers and achieved really good results on the export market “thanks to the emphasis on Malbec” says Gilles modestly. He would really like other Cahors winemakers to adopt the bottle proposed by the Cahors appellation, “even if it is more expensive”.

## **CHEMIN DE COMPOSTELLE 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 85 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-graveleux

Rendement : 50 hl / ha avec sélection des parcelles

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification traditionnelle en cuve inox, macération 20 à 25 jours.

Élevage en cuve associé à de la micro oxygénation.

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 7,20 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **CUVEE PRESTIGE 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-graveleux et argilo-calcaire

Rendement : 48 hl / ha avec sélection des meilleurs parcelles

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification traditionnelle en cuve ouverte avec pigeage quotidien, macération 25 jours. Élevage en fûts de chêne 14 mois.

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 8,80 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU LAGREZETTE

46140 Caillac

05 65 20 07 42 - mgrison@lagrezette.fr - www.chateau-lagrezette.com

Nom du propriétaire : Alain Dominique PERRIN SA

Nom du responsable : Claude BOUDAMANI

« En 1981, peu de temps après son arrivée au domaine Lagrèzette, imprégné de son histoire, Alain Dominique Perrin décide de lui rendre sa vocation première : la vigne ; et son plus grand cépage : le Malbec. Aujourd'hui, nous travaillons sur trois terroirs distincts : Caillac, Rocamadour et Landiech, qui donnent naissance à des cuvées exceptionnelles. Le Château Lagrèzette a bénéficié très récemment de notes d'excellence décernées par Robert Parker. Nous recherchons des réseaux de distribution de qualité. Nous les privilégions face au volume. Nous travaillons déjà avec un réseau d'excellence incluant Kimpton, Alain Ducasse, Hyatt and Vino Volo... »

## « To be leader or not to be ! »

Au début des années 80, Alain-Dominique Perrin alors PDG de Cartier tombe amoureux d'un château à l'abandon depuis cinquante ans dans la vallée du Lot, en aval de Cahors. Sitôt propriétaire, l'homme d'affaires entreprend la restauration de la belle demeure, de ses jardins, puis de son vignoble. En quelques années, le vin de Lagrèzette renaît de ses cendres, et, grâce à l'introduction de nouvelles méthodes de culture importées des grands crus bordelais, se hisse parmi l'élite des cahors. Doté d'un sens aigu du collectif, le néo-vigneron devient président du syndicat des négociants. Mais voulant – trop tôt ? - induire une démarche de classement en crus dans l'appellation, il fait face en 2002 à l'opposition de nombreux vigneron locaux et démissionne de son mandat. Pour autant il continue de voir grand pour son propre vignoble. En 2006, tout en agrandissant le domaine de Lagrèzette – aujourd'hui 90 hectares - il rachète le Domaine de Landiech à Touzac, qui bénéficie d'un des grands terroirs de Cahors. En 2011, il rénove entièrement son chai de vinification. Depuis la vendange faite à la main et transportée dans des wagonnets laissant intacts les raisins, jusqu'au chai - un écriu conçu pour laisser le vin mûrir en toute quiétude à l'abri du bruit, de la lumière, du chaud et du froid – tout est mis en œuvre pour triturer le raisin le moins possible. Du coup, sous l'influence du maître de chai Cédric Blanc, recruté en 2007, les vins acquièrent une finesse nouvelle. « Lagrèzette était parvenu à un standard de concentration et de qualité », explique ce dernier, « il fallait gagner en délicatesse, obtenir des vins prêts à boire jeunes tout en préservant leur potentiel de vieillissement de 10 à 15 ans. C'est ainsi que la cuvée le Pigeonnier, vin de haute concentration se rend accessible dès ses premières années et que la cuvée Dame Honneur offre une nouvelle complexité de boisé qui laisse toute sa place au vin ». Ainsi, jamais Lagrèzette n'arrêtera de viser l'excellence ! L'aventure continue...

## “To be a leader or not to be!”

At the beginning of the 1980s, then Cartier CEO Alain-Dominique Perrin fell in love with a château left abandoned for fifty years in the Lot valley, downstream from Cahors. After purchasing the property, the businessman started restoring the fine home, its gardens and its vineyard. In the space of a few years, the wine of Lagrèzette rose from its ashes and thanks to implementation of new vineyard methods imported from the greatest Bordeaux growers, was soon ranked among the elite of Cahors wines. With a keen sense of collective work, the new winemaker became the president of the wine merchant union. But when he considered the idea of introducing a classification in the appellation in 2002 - perhaps too early? - he was confronted with opposition from many local winemakers and resigned from his position. This did not prevent him from having great ambitions for his own vineyard. In 2006, while extending the Lagrèzette vineyard - 90 hectares today - he purchased Domaine de Landiech in Touzac, which benefits from one of the great Cahors terroirs. In 2011, he entirely renovated his vinification cellar. Since then, the hand-picked grapes are transported in small wagons to protect the berries. They are taken to the cellar, designed to allow the wine to mature quietly protected from noise, light, heat and cold – every effort is made to avoid overly manipulating or pressing the grapes. Under the influence of cellar master Cédric Blanc, recruited in 2007, the wines have acquired new finesse. “Lagrèzette had already reached a concentration and quality standard”, explains the cellar master, “then we had to produce a more delicate wine, craft wines that are easy to enjoy young while preserving their cellaring potential for 10 to 15 years.” The Pigeonnier cuvee, a concentrated wine, can be enjoyed during its very first years and the Dame Honneur cuvee offers new oaky complexity which leaves room for the wine to express itself fully”. Lagrèzette will never stop striving for excellence! The adventure lives on...

## **CHATEAU LAGREZETTE 2009** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 85 %**

Age moyen des vignes : 20 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : limono-argileux

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération à froid à 12°C pendant 4 jours, puis fermentation à 30°C, suivie d'une macération longue à 28°C. Remontages quotidiens, fermentation malolactique en barriques de chêne neuves.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 80 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 30,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU LAMARTINE

46700 Soturac

05 65 36 54 14 - chateau-lamartine@wanadoo.fr - www.cahorslamartine.com

Nom du propriétaire : Alain GAYRAUD

« Un domaine plus que centenaire. De beaux terroirs, la main de l'homme pour atteindre une maturité parfaite des raisins, un savoir-faire en vinification et élevage pour un Cahors de référence : puissance, harmonie, élégance du fruit. »

## « L'expression de grands terroirs »

À Soturac, aux limites ouest de l'appellation cahors, Alain Gayraud, à la suite de son grand-père, produit depuis 1975 des vins noirs qui ne trahissent pas l'esprit ancestral. Sa propriété familiale de 35 hectares est plantée en majeure partie sur les hautes terrasses de la vallée du Lot mais également sur un terroir de grèzes du plateau calcaire préservé du stress hydrique. La situation exceptionnelle du Château Lamartine sur des sols drainants exposés plein sud favorise la précocité des raisins et une grande régularité des millésimes. Une caractéristique renforcée par la situation géographique du domaine, à l'extrême ouest de la vallée du Lot, là où la vallée s'ouvre et bénéficie de l'influence océanique. « Le printemps arrive toujours plus tôt ici », se réjouit Alain Gayraud. « Et quand les autres commencent leurs vendanges, les nôtres sont terminées depuis longtemps. Tant mieux, car il est plus simple de faire du vin le 20 septembre que le 10 octobre ! » Côté vigne, Alain Gayraud évite les désherbages chimiques et accorde une grande importance aux labours afin de permettre aux ceps de puiser en profondeur, dans un sol vivant, l'eau et les minéraux nécessaires à la maturité des baies et à l'expression des vins. L'effeuillage et les vendanges en vert assurent des rendements réguliers et modérés. Côté vinification, la vendange est soigneusement triée. « J'extraits très peu et je prolonge les fermentations en pratiquant des pigeages manuels. » précise le vigneron. Son outil de vinification est résolument moderne. Le chai est climatisé, les cuves thermorégulées. Alain Gayraud est un habitué de longue date des citations dans la presse spécialisée. À partir de 1995, ses vins traditionnellement charpentés sont devenus plus caressants grâce à une maîtrise des rendements et une maturité égale des raisins. En 1996, il sera l'un des tous premiers à produire de grandes cuvées, fruit d'un élevage savant en bois neuf. Des vins qui se signalent par leur parfum de kirsch, leur puissance et leur velouté, et qui supportent sans dommage la comparaison avec les meilleurs crus médocains. L'évolution récente du château Lamartine se traduit par un équilibre marqué par la fraîcheur, liée selon Alain Gayraud à une meilleure maîtrise des maturités : « Ni trop, ni trop peu ! Parce que j'aime les finales fraîches qui donnent du plaisir et l'envie de reboire. »

## “The expression of great terroirs”

In Soturac, near the western boundary of the Cahors appellation, Alain Gayraud took over from his grandfather in 1975. He produces black wines in keeping with the age-old tradition of the 35-hectare family property, mainly planted on the high terraces of the Lot valley but also on a terroir of gravel deposits on the limestone plateau protected from water stress. The exceptional location of Château Lamartine on well-drained soils facing south favours early ripeness of the grapes and regular quality of vintages. A characteristic reinforced by the geographical location of the property far west in the Lot valley, where the valley opens and benefits from the influence of the Atlantic Ocean. “The spring always arrives here earlier than elsewhere”, smiles Alain Gayraud. “And when the others start their harvests, we've already finished. Which is just as well, because it is easier to make wine on 20 September than on 10 October!” In the vineyard, Alain Gayraud avoids chemical weed control and gives pride of place to tillage to allow the vine plant to dig its roots deep into the living soil, with water and minerals needed for berry ripeness and expression of wines. Excess leaf removal and crop thinning allow regular and moderate yields. For vinification, the harvest is carefully sorted. “I focus on very little extraction and longer fermentation, punching down the cap by hand”, specifies the winemaker. His vinification facility is resolutely modern. The cellar is air-conditioned and the vats are thermo-regulated. Alain Gayraud has been mentioned in the trade press for many years now. As from 1995, his traditionally full-bodied wines became smoother thanks to yield control and homogenous grape ripeness. In 1996, he was one of the very first winemakers to produce great cuvees following painstaking maturing in new oak. Wines that stand out with their aromas of kirsch, strength and velvety quality, on a par with the best Médoc growths. The recent evolution of Château Lamartine is expressed in balance marked by freshness, which Alain Gayraud explains by improved ripeness control: “Not too much but not too little either! Because I like fresh, pleasant finishes which make you want to take another sip.”



## **CHATEAU LAMARTINE EXPRESSION 2010** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 500 pieds/ha

Nature du sol : argilo-calcaire, 3<sup>e</sup> terrasse

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle et mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération très longue (40 jours). Pigeage, micro-bullage en fin de fermentation. Élevage 20 mois en barrique neuve, bâtonnage.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 22,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **CHATEAU LAMARTINE EXPRESSION 2008** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 500 pieds/ha

Nature du sol : argilo-calcaire, 3<sup>e</sup> terrasse

Rendement : 35 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle et mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération très longue (40 jours). Pigeage, micro-bullage en fin de fermentation. Élevage 20 mois en barrique neuve, bâtonnage.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 25,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# LO DOMENI

159 route des Vignes Vieilles - 46140 Caillac  
06 07 90 67 80 - contact@lodomeni.fr - www.lodomeni.fr

Nom du propriétaire : Pierre PRADEL

« Culture raisonnée, travail du sol. Gestion des rendements par épamprage et vendange en vert.  
Recherche d'une bonne maturité. Laisser le terroir s'exprimer, partage de la qualité. »

## « Small & Beautiful »

C'est un joli petit domaine situé à l'entrée de Caillac. En 2004, à 39 ans, l'âge limite pour obtenir des subventions en tant que jeune vigneron, Pierre Pradel, enfant du village qui avait fait carrière dans le commerce et la promotion des vins des autres, revient à la vigne de son père : « Au près de mon arbre, avec ma petite fille que je ne voulais pas élever à la ville ». Pas de chai, pas de cuves, pas d'argent ni de clients, mais d'excellentes vignes trentenaires entretenues par son père pour le compte du Château Lagrézette voisin dont il était régisseur. Aussitôt revenu, il met en place un désherbage mécanique de ses vignes. À l'automne, il sème de la vesce et du seigle qui, enfouis au printemps, apporteront des nutriments à la vigne. L'été, il pratique effeuillage et vendanges en vert. Et au moment des vendanges il embauche des copains pour récolter à la main ses meilleures parcelles au son de l'accordéon. Grâce à un cercle d'investisseurs qui lui avancent de l'argent en échange de vin pendant cinq ans, il achète des cuves, un pressoir et d'autres outils œnologiques. En 2006, il se lance dans l'aventure de la vinification. À l'instinct, et grâce à ses longues années de dégustation derrière lui, il ne cherche pas à faire une « grande » cuvée pour séduire les experts mais un vin qui lui ressemble et qu'il aimera boire lui-même et partager. Résultat : les experts sont séduits et ses premiers millésimes reçoivent aussitôt un accueil chaleureux. C'est qu'à force de promouvoir les vins des autres, il a acquis une solide expérience : « Je m'étais fait mon propre palais. J'avais passé mon temps à comparer les goûts, à savoir d'où ils viennent. J'avais appris des astuces de vieux vignerons. Ma méthode, c'est de goûter le vin tous les jours pour savoir ce que je vais faire. Je fais tout au palais sans trop passer par les techniques enseignées dans les écoles. » Son truc à lui, c'est de valoriser le malbec par le fruit, à un prix très raisonnable. Il boise au minimum, extrait les tanins avec modération, recherche la fraîcheur avant tout, à partir de raisins d'une qualité irréprochable et de belle concentration. Au final, son cahors est des plus aimables, comme sa personne...

## “Small & Beautiful”

This is a lovely little estate located at the entrance to Caillac. In 2004, at the age of 39, the cut-off age to obtain subsidies as a young winemaker, Pierre Pradel, who had grown up in the village and started his career selling and promoting other wines, returned to his father's vineyard: “Near my tree, with my daughter, as I didn't want to raise her in the city”. No cellar, no vats, no money and no clients, but excellent thirty-year-old vines maintained by his father for the neighbouring Château Lagrézette where he was the manager. When Pierre Pradel returned, he immediately implemented mechanical weed control in the vineyard. In the autumn, he sowed vetch and rye which, buried in the soil, bring nutrients to the vine plant in the spring. In the summer, he undertook leaf removal and crop thinning. And at harvest time, he called on friends to hand-pick the grapes from the best plots, to the sound of an accordion. Thanks to a circle of investors who advanced money in exchange for wine for five years, he purchased vats, a wine press and other winemaking tools. In 2006, he embarked on an adventure in vinification. Using his instinct and thanks to many years of experience in wine-tasting, he did not seek to make a “great” cuvee that would appeal to experts, but a wine that expresses who he is and that he would enjoy drinking and sharing himself. The result was that the experts liked the wine and his first vintages received a warm welcome. After years spent promoting the wines of others, he had acquired sound experience: “I had learned to use my own palate. I had spent time comparing tastes, knowing where they come from. I had learned all the hints and tips from older winemakers. My method is to taste the wine every day before deciding what to do. I use my palate mostly, within overly relying on the techniques taught in schools.” He focuses on emphasising the Malbec through fruit, at a very reasonable price. There is very little oak and tannins are extracted in moderation. He seeks freshness above all, from grapes of irreproachable quality and fine concentration. The end result is that his Cahors is just as appealing and pleasant as he is.

## **VENDEMIA 2012** – CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-calcaire de la 3<sup>e</sup> terrasse du Lot

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en foudre bois. Remontages légers journaliers plus pigeage manuel. Fermentation longue sans trop d'extraction pour conserver un goût de fruit frais et mûr. Infusion finale à chaud. Élevage 16 mois en barrique de 1 et 2 vins.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 6 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 12,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **« V » 2012** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-calcaire de la 3<sup>e</sup> terrasse du Lot

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : égrappage grain par grain. Vinification en barriques ouvertes de 230 litres. Remontages légers et pigeages manuels journaliers. Fermentation longue sans trop d'extraction pour conserver un goût de fruit frais et mûr. Infusion finale à chaud. Élevage 16 mois en barrique de 1 et 2 vins.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 800

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 20,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# MAS DES ETOILES

## BLADINIÈRES ET LIORIT VIGNOBLES

Le Bourg – 46220 Pescadoires  
06 73 34 37 40 - contact@mas-des-etoiles.com - www.mas-des-etoiles.com

Nom du propriétaire : Arnaud BLADINIÈRES

« Le Mas des Etoiles est né de l'association de deux amis Arnaud Bladinières (vigneron à Cahors) et David Liorit (vigneron à Saint-Emilion), dans le désir de créer ensemble des vins haut de gamme. »

### « Une étoile est née... »

L'histoire du Mas des Etoiles démarre en septembre 1998 lors de la rentrée des classes au lycée viticole de Montagne Saint-Emilion. Arnaud Bladinières et David Liorit se trouvent dans la même promotion, et se côtoient pendant quatre années. À partir de 2002 leurs chemins se séparent sans qu'ils se perdent de vue. Arnaud part peaufiner son art en Bourgogne puis dans une winery australienne tandis que David officie dans des châteaux de Montagne Saint-Emilion et Saint-Emilion grand cru. Serge, le père d'Arnaud, élu local et départemental absorbé par ses responsabilités politiques, se désintéresse de sa vigne et souhaite même la vendre : 25 hectares, pas forcément les mieux placés sur la carte des terroirs pour un domaine sans notoriété dont la production alimente essentiellement un négoce en panne. Un tableau plutôt morose qui ne décourage pas Arnaud. En 2007, et avec la bénédiction paternelle, il reprend donc la propriété par le petit bout, le meilleur, 5 hectares de malbecs parmi les plus âgés et qui donnent les vins les plus expressifs. Sa petite entreprise, il la baptise « Mas des Etoiles ». Deux ans après, il est rejoint par David Liorit, son camarade de promotion. Dans son parcours en tant que maître de chai, David a rencontré le consultant Stéphane Derenoncourt, icône de l'œnologie mondiale qui a fortement marqué sa vision du vin. Une influence qui conduit les deux jeunes vigneron à mettre fin au désherbage au profit d'un travail du sol plus propice à l'enracinement des vignes. « J'ai laissé la nature s'exprimer, raconte David. « L'herbe a repris peu à peu possession des lieux, afin que le domaine ait un profil de vin correspondant à ce que je recherchais. ». Un vin où le sol s'exprime dans le verre. Ensemble, ils produisent trois cuvées ultra gourmandes, très nature, aux tanins tendres de bout en bout qui détonnent dans l'univers des cahors. Signe du destin, et malgré leurs petits moyens, Le Mas des Etoiles a récemment été élu meilleur haut de gamme de l'appellation par les autres jeunes vigneron, réunis pour une dégustation amicale et à l'aveugle au Château Lagrézette. Il reste maintenant au tandem à agrandir leur domaine en achetant de nouvelles vignes. Mais une chose est sûre : une nouvelle étoile est née dans le ciel du cahors...

### “A star is born...”

The history of Mas des Etoiles started in September 1998, at back-to-school time at the Montagne Saint-Emilion winemaking high school. Arnaud Bladinières and David Liorit were classmates for four years. In 2002, they left the school but stayed in contact. Arnaud left to perfect his art in Burgundy and then at an Australian winery while David worked at châteaux in Montagne Saint-Emilion and Saint-Emilion grand cru. Serge, Arnaud's father, was an elected local government representative wholly absorbed in his political duties with no time to take care of the vineyard which he wanted to sell. 25 hectares, not necessarily the best-placed among the terroirs, with a modest winery whose production was mainly intended to fill gaps in the wine trade. Despite this unappealing picture, Arnaud decided to go ahead. In 2007, with his father's benediction, he took over the property with a small plot of 5 hectares, the best plot on the estate with the older Malbec vines which offer the most expressive wines. He named his little endeavour “Mas des Etoiles”. Two years later, his former classmate David Liorit came to join him. In his career as a cellar-master, David met consultant Stéphane Derenoncourt, an icon of world oenology who strongly influenced his vision of wine. An influence which led the two young winemakers to put an end to weed control and to adopt tilling more conducive to deep-rooted vines. “I let nature express itself”, says David. “Grass came back into the vineyard little by little so that the property could have a wine profile in keeping with what I wanted to do.” A wine where the soil is expressed in the glass. Together, they produce three very full-bodied cuvees, with a very natural touch and gentle tannins which are quite surprising in the Cahors context. A sign of fate: Despite their limited resources, Mas des Etoiles was recently elected best high-range wine in the appellation by the other young winemakers brought together for a convivial blind tasting at Château Lagrezette. The duo now needs to extend the vineyard by buying new plots. But one thing is undeniable: A new star is born in the Cahors sky...

## **MAS DES ÉTOILES 2010** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : plantation en 1985

Densité : 4 500 pieds/ha

Nature du sol argilo-graveleux

Rendement : 40 hl/ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération préfermentaire à froid, fermentation alcoolique en cuve inox, finale à chaud et entonnage direct en barriques d'un vin (-225 litres) pour la fermentation malolactique. Élevage 18 mois en barriques de chêne français d'un vin.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 4 500

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 11,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **UNE ÉTOILE EST NÉE... 2009** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : plantation en 1980

Densité : 5 000 pieds/ha

Nature du sol argilo-graveleux

Rendement : 30 hl/ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : macération préfermentaire à froid, fermentation alcoolique lente (16 jours), finale à chaud et entonnage direct en barriques neuves (225 litres) pour la fermentation malolactique. Élevage 24 mois en barriques de chêne français.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : environ 1 800

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 16,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# METAIRIE GRANDE DU THERON

46220 Prayssac

05 65 22 41 80 - barat.sigaud@wanadoo.fr - www.vignobles-sigaud.winealley.com

Nom du propriétaire : Liliane BARAT SIGAUD / Nom du responsable : Sébastien SIGAUD

« Édifié après la révolution française au sud-ouest de la France, piémont du Massif Central, la Métairie Grande du Théron se situe au cœur du vignoble du Quercy, sur les coteaux abrupts et aux versants exposés plein sud dominant la vallée du Lot. L'ensemble des bâtiments restaurés dans la tradition et dans le style du patrimoine quercynois forme une cour carrée remarquable. Son vignoble, de 30 ha sur un terroir argilo-calcaire de la 3<sup>ème</sup> terrasse du Lot d'un âge moyen de 35 ans, est la représentation du cépage noble et traditionnel Malbec dont ce vin est issu à 100 %. »

## CHATEAU HAUTE BORIE

Haute Borie - 46700 Soturac

05 65 22 41 80 - barat.sigaud@wanadoo.fr - www.vignobles-sigaud.winealley.com

Nom du propriétaire : Jean-Marie SIGAUD / Nom du responsable : Sébastien SIGAUD

Le Château Haute Borie, bâti en 1847, se situe à l'extrême ouest de l'AOC Cahors avec l'influence du climat océanique. Ses bâtiments quercynois, situés au sommet du plateau argilo-siliceux mêlé de graves datant du quaternaire ancien, sont entourés de son vignoble de 15 ha planté à 95 % en Malbec.

### « L'épopée fantastique »

Dans le paysage local, tout le monde connaît Jean-Marie Sigaud, fils d'éleveur aveyronnais devenu vigneron puis président du Syndicat de Défense et président de l'interprofession (UIVC) de l'AOC cahors. Au cours de sa longue carrière, il réussit à faire passer son petit vignoble de 1 à 60 hectares. Pour les cadurciens, il est le président qui a dit oui à l'étude des terroirs, laquelle allait permettre de hiérarchiser les sols de l'appellation, oui à la charte de qualité ou « cahors excellence », oui à la démarche des grands crus et encore oui à la stratégie marketing « Cahors Malbec » qui internationalise l'image et les ventes depuis 2007. Jean-Marie Sigaud n'est pas seulement un vigneron archi-travailleur et ingénieux, capable de mettre au point ses propres machines viticoles, il est aussi l'homme du collectif... « ½ journée pour mes affaires, une autre pour l'appellation cahors » se plaît-il à dire. Surtout, il est capable d'apprendre des autres. Jusqu'en 2002, son tandem avec Alain-Dominique Perrin, président de Cartier, du Groupe Richemont mais aussi de l'UIVC, fonctionne à merveille. Alors que d'autres jaloussent cet homme d'affaire spécialiste du luxe reconverti à la vigne, Jean-Marie Sigaud considère que cet homme venu d'un autre univers que le sien a tout à lui apprendre en matière de création de valeur. De la même manière, Pierre et Sébastien, ses deux fils aux caractères également bien trempés, appliquent dès 2007 la nouvelle stratégie marketing de l'UIVC, dite « cahors malbec ». Ils ajustent le style de leurs cahors, qui demeurent puissants mais deviennent gourmands. Ils sont les premiers à adopter la bouteille créée par l'interprofession et gravée « Cahors Malbec ». Résultat : ils connaissent un boom exceptionnel à l'export, lequel représente désormais 70 % de leurs volumes commercialisés. Les ventes s'envolent... Belgique, États-Unis. Aujourd'hui, les deux fils, qui ont pris les commandes du vignoble paternel, investissent de nouveaux terroirs, situés notamment sur le plateau calcaire dominant la maison familiale, et continuent à apprendre des autres, en collaborant par exemple avec Altos Las Hormigas, domaine pionnier en Argentine aujourd'hui intéressé à créer avec la famille Sigaud des cuvées révélant les terroirs exceptionnels de l'appellation Cahors.

### “A fantastic adventure”

Everyone in Cahors knows Jean-Marie Sigaud, the son of an Aveyron livestock farmer who became a winemaker and later president of the Defence Union and of the Interprofessional Union of the Cahors appellation (UIVC). During his long career, he succeeded in increasing his small vineyard from 1 to 60 hectares. For Cahors winemakers, he was the president who said yes to terroir studies which would make it possible to establish a hierarchy of the soils in the appellation, yes to the quality charter or “Cahors excellence”, yes to the grand cru approach and yes to the “Cahors Malbec” marketing strategy to internationalise the image and sales of the appellation as from 2007. Jean-Marie Sigaud is not only a very hard-working and ingenious winemaker, able to develop his own machines for the vineyard. He also focuses on a collective approach... “A half-day for my own business and another for the Cahors appellation”. Above all, he is able to learn from others. Until 2002, his duo with Alain-Dominique Perrin, president of Cartier, of Groupe Richemont but also of the UIVC, worked wonders. While others were jealous of the businessman specialised in luxury who had turned to winemaking, Jean-Marie Sigaud considered that this man from a different background had a lot to teach in terms of creating value. In the same way, Pierre and Sébastien, his two sons with equally strong characters, started applying the UIVC marketing strategy referred to as “Cahors Malbec” in 2007. They adjusted the style of their Cahors which remained powerful but also became lush. They were the first to adopt the bottle created by the Interprofessional Union, engraved “Cahors Malbec”. As a result, they achieved an exceptional increase in export sales, which today represent 70 % of their marketed volumes. Sales grew significantly... Belgium, the United States. Today, the two sons who took over their father's vineyard have started working on new terroirs, in particular located on the limestone plateau overlooking the family home, and are focused on learning from others by working, for example, with Altos Las Hormigas, a pioneer winery in Argentina today interested in working with the Sigaud family to create cuvees revealing the exceptional terroirs of the Cahors appellation.

## **CHATEAU HAUTE BORIE CUVÉE TRADITION 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35 ans

Densité : 4 500 pieds/ha

Nature du sol : argilo-siliceux et graveleux du quaternaire ancien

Rendement : 45 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique avec tri de la vendange

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification des meilleures parcelles de vignes en cuve thermorégulée à 25°C. Macération de 25 jours avec 2 délestages en début de fermentation alcoolique. Élevage de 18 mois en cuve inox.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 36 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 7,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU NOZIERES

Bru - 46700 Vire sur Lot

05 65 36 52 73 - chateauozieres@wanadoo.fr - www.chateauozieres.com

Nom des propriétaires : Claude et Olivier GUITARD

« Domaine familial de 50 ha où le Malbec est décliné en vins rouges fruités et légers, puissants et complexes et en rosés. »

## « Bientôt dans le groupe leader de l'appellation »

Pas facile de se faire un nom quand on est situé à côté des domaines et châteaux les plus réputés de l'appellation. Le Château Nozières, est connu pour ses cahors savoureux, de style traditionnel, dont l'équilibre repose largement sur l'alliance réussie des cépages merlot et malbec. En 2012, Olivier Guitard, 30 ans, diplômé d'œnologie et DESS en commerce du vin en poche, a pris les rênes du domaine familial après avoir peaufiné sa formation au Château Belgrave, 5<sup>ème</sup> grand cru classé du Médoc. Il fallait bien de telles références pour chausser les bottes de son charismatique de père à la tête des 55 hectares du vignoble. Car Claude Guitard, s'il n'a pas cherché à rivaliser avec les cahors les plus prestigieux, reste un des visionnaires du vignoble et l'un des tous premiers à avoir traduit les qualités du malbec en rosé, mais aussi planté pour du blanc, au cours des années 1990. Surtout, il a mené et développé de main de maître un domaine important grâce à une clientèle fidèle, conquise par un imbattable rapport qualité-prix. Sitôt aux commandes, et avec la bénédiction de son père, Olivier isole les parcelles les plus qualitatives et double le nombre de barriques. Son but est de produire une grande cuvée qui sera le fer de lance de la maison. Il commence avec un pur malbec vinifié en cuves béton et élevé en barriques neuves. Un haut de gamme accessible en prix qui parvient aujourd'hui à le faire connaître à l'export. « Mon père m'a laissé les clés tout de suite, se réjouit le jeune œnologue. Il était ouvert à l'évolution. Sans faire une cuvée de garage, nous irons encore plus haut avec nos meilleurs terroirs. »

## “Soon among the leaders of the appellation »

It's not easy to make a name for yourself when you're just next to the most reputed estates and châteaux in the appellation. Château Nozières is known for its flavourful traditional Cahors wines, with a balance based mainly on a successful alliance of the Merlot and Malbec varieties. In 2012, Olivier Guitard, aged 30, having obtained his oenology diploma and a Master's Degree in wine commerce, took over the family property after completing his training at Château Belgrave, 5<sup>th</sup> grand cru classé in the Médoc. He really needed such references to fill the shoes of his charismatic father at the head of the 55-hectare vineyard. Although Claude Guitard did not seek to rival the most prestigious Cahors wines, he remains a visionary in the world of wine, one of the very first winemakers to have expressed the qualities of the Malbec grape in rosé wines, but also to have planted white grapes during the 1990s. Above all, he masterfully managed and developed a large property thanks to loyal customers gained with an unbeatable price-quality ratio. As soon as he took over, with his father's benediction, Olivier isolated the most qualitative plots and doubled the number of barrels. His objective was to produce a great cuvee which would be the flagship of the property. He started with a pure Malbec vinified in concrete vats and matured in oak barrels. An upmarket wine at an affordable price, which today represents the winery name on export markets. "My father left me in charge immediately", rejoices the young oenologist. "He was open to evolution. Without making a garage wine, we will reach even higher with our best terroirs."



## **AMBROISE DE L'HER 2011** – CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 90 %**, Merlot 10 %

Age moyen des vignes : 35 ans

Densité : 4 500 pieds / ha

Nature du sol : talus de 3<sup>e</sup> terrasse et cône d'éboulis calcaire

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification et macération 3 semaines en cuve béton. Elevage 12 mois en barriques de 1,2 et 3 vins.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 40 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 6,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **L'ELEGANCE 2010** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 45 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : talus de 3<sup>e</sup> terrasse

Rendement : 30 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en cuve béton avec pigeages manuels. Elevage sur lies jusqu'à la fermentation malolactique. Elevage entre 18 et 24 mois en barrique neuve.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 7 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 14,50 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CHATEAU PINERAIE

Leygues – 46700 Puy L'Evêque  
05 65 30 82 07 - chateaupineraie@wanadoo.fr – www.chateaupineraie.com

Nom des propriétaires : Famille BURC et Filles

**Spécificité** : certifié Terra Vitis

« Un manuscrit parchemin cuir, écrit en latin, datant de 1456 atteste qu'à cette époque, la famille Burc possédait déjà des terres en Cahors. Tout ceci est confirmé par des bulletins de propriété en vignes datant de 1663 et 1838. Depuis des générations de vignerons se sont succédé sur ce sol prédestiné. Aujourd'hui, les 5<sup>e</sup> et 6<sup>e</sup> générations travaillent en collaboration. Anne et Emmanuelle ont décidé d'apporter leur soutien, leur aide et leur nouveau savoir-faire à l'exploitation familiale. La culture raisonnée est devenue une priorité au Château Pineraie car un environnement pur et sain est la clé pour un avenir durable et serein. Maîtriser la qualité signifie également protéger la nature. »

## « Toujours meilleur, de génération en génération »

Quand Anne et Emmanuelle Burc, en 2002, ont pris la suite de leur père Jean-Luc aux commandes du Château la Pineraie, elles n'ont pas eu besoin de faire la révolution qualitative. Celle-ci avait déjà été faite. Le Château Pineraie était et demeure l'un des piliers qualitatifs du Cahors. Essentiellement situé sur les troisièmes terrasses de la vallée du Lot – les plus élevées et les plus drainantes -, ce vignoble est, depuis les premières années de l'appellation, largement diffusé, par un réseau fidèle de cafés-hôtels-restaurant et de cavistes de la France entière. Restait à le faire connaître au reste du monde ! C'est ce à quoi se sont employées les deux héritières du domaine, Anne, à la vigne et au chai et Emmanuelle à la commercialisation. Sitôt installée, la sixième génération a investi dans la climatisation du chai, la thermorégulation de toute la cuverie et une table de tri. Puis elles ont mis en place une politique environnementale au travers du cahier des charges Terra Vitis. Ce choix d'écologie et de rationalisation des modes opératoires depuis la vigne jusqu'à la commercialisation a aussi eu pour effet de leur faciliter l'entrée sur les marchés anglo-saxons. « Les Anglais sont très demandeurs de certifications, surtout si elles offrent des garanties environnementales », indique Anne. Résultat : La commercialisation est passée de 20 à 40 % à l'export, en dix ans. Dans ce contexte, le Château Pineraie a continué à mettre en bouteilles la totalité de sa production tout en accroissant ses surfaces de production de 36 à 50 hectares. Et le vin se fait toujours en famille. « On nous dit que le goût du vin a évolué, qu'il est à la fois plus fruité, plus rond, plus facile à boire. Sans doute un effet des macérations à froids, permises par le système de thermorégulation. » Quant à Jean-Luc Burc, il demeure en activité et fait profiter à ses deux filles de sa longue expérience.

## “Always better, from one generation to the next”

When Anne and Emmanuelle Burc took over the management of Château la Pineraie from their father Jean-Luc in 2002, there was no need for them to implement a quality revolution. That had already been done. Château Pineraie was and remains one of the quality pillars of Cahors. Essentially located on the third terraces overlooking the Lot valley - the highest and best-drained terraces - the wine has, since the very first years of the appellation, been sold through a loyal network of cafés, hotels and restaurants as well as in wine shops throughout France. The only thing left to do was to promote it in the rest of the world! That's what Jean-Luc's two daughters set out to do. Anne works in the vineyard and cellar and Emmanuelle focuses on marketing. Soon after the sixth generation took over, the sisters invested in air conditioning for the cellar, thermoregulation for the vat-room and a sorting table. They then implemented an environmental policy by means of the Terra Vitis specifications. The choice of ecology and rationalisation of operations from the vineyard to the market also made it easier for them to start selling on markets in the English-speaking world. “The English are very keen on certifications, especially if they offer environmental guarantees”, says Anne. The result is that the export share of their sales increased from 20 to 40% in the space of ten years. In this context, Château Pineraie continued to bottle its entire production while increasing the production area from 36 to 50 hectares. And the wine is still made by the family. “We are told that the taste of our wine has changed, that it has more fruit, more body, and that it is easier to drink. This is probably the effect of low-temperature macerations, made possible by the thermoregulation system.” As for Jean-Luc Burc, he continues to work at the winery to allow his two daughters to benefit from his long experience.

## L'AUTHENTIQUE 2010 – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 50 ans

Densité : 5 000 pieds / ha

Nature du sol : haute terrasse Mindel ; manteau graveleux et siliceux plus ou moins argilo-sableux

Rendement : 25 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en cuves bois thermorégulées. Durée de cuvaison longue sur des raisins très sains cueillis à bonne maturité permettant une macération à des températures plus élevées et toujours contrôlées afin d'extraire au mieux toutes les meilleures composantes qui permettront un bon élevage dans du bois neuf.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 20,00 €

### NOTES DE DEGUSTATION

# CHATEAU DE ROUFFIAC

## CHATEAU BOVILA

SCEA P.O. PIERON – Château de Rouffiac – 46700 Duravel  
05 65 36 54 27 - vignoblespieron@orange.fr

Nom du propriétaire : Famille PIERON

Nom du responsable : Pascal PIERON

**Spécificité** : viticulture raisonnée

### « Le vin, nouvelle passion et réussite de la famille Piéron »

Un bon entrepreneur peut-il faire un bon vigneron ? C'est ce qu'est en train de prouver Pascal Piéron, quinze ans après que son père, son frère et lui-même, propriétaires d'une importante affaire de matériel sanitaire, aient acheté un négoce historique du vin de Cahors : Reutenauer. L'outil de travail était dépassé ? Peu importe, c'était assez pour servir d'école. Ignorant tous des réalités viticoles mais passionné, Pascal Piéron, entreprend la rénovation du négoce et, deux ans plus tard, se lance dans une nouvelle aventure : le rachat de deux domaines viticoles, Le Château Bovila et le Château de Rouffiac. Nouvel apprentissage, nouveaux investissements. Les domaines ont un potentiel de production de qualité mais peu de notoriété... Aujourd'hui, Pascal Piéron commence à récolter les fruits de son acharnement. « Les débuts ont été durs », confie-t-il. « Maintenant, je peux me poser. » Tout de même, l'emploi du temps reste serré : l'homme dirige à Cahors un ensemble touristique incluant une agence de voyage réceptive, deux hôtels restaurants, un magasin de produits gourmands situé au bord du Lot, un petit train et deux bateaux touristiques. Ces outils sont d'excellents relais commerciaux pour les deux domaines viticoles, la vraie passion de Pascal Piéron. Planté sur le causse calcaire non loin de Montcuq, le Château Bovila produit des vins à la structure légère plutôt portés sur le fruit. Quant au Château de Rouffiac, situé sur de grands terroirs argilo-ferro-siliceux de Duravel, il a tout ce qu'il faut pour produire des cahors de garde et égaler les plus grands. « Nous vinifions par parcelle, pour que le vin soit le reflet de son terroir, que ce soit dans un style fruité et aérien ou charnu et boisé. « J'aime voir grandir et évoluer le vin au fil du temps, participer aux assemblages, m'impliquer dans l'élevage. Je me passionne pour les cuvées haut de gamme, comme l'Exception de Rouffiac, issue de micro-rendement et élevée 24 mois en futs de chêne neufs. J'aime ce style de vins avec de la puissance et du gras. » Irresistible !

### “Wine, a new passion and success for the Piéron family”

Can a good entrepreneur become a good winemaker? That's what Pascal Piéron is proving today, fifteen years after his father, his brother and himself, owners of a major sanitary equipment firm, purchased a historic Cahors wine merchant firm: Reutenauer. So what if the facilities were outdated? They were good enough to serve for training purposes. Pascal Piéron, with no knowledge of winemaking realities but fuelled by passion, renovated the merchant firm and two years later embarked on a new adventure, the purchase of two wineries, Château Bovila and Château de Rouffiac. Another new learning process and more investments. The properties had the potential to produce quality wines but were not reputed... Today, Pascal Piéron is starting to reap the rewards of his hard work. “It was difficult at the beginning”, he admits, “but now, I can settle in and really focus on what I'm doing”. Pascal is a very busy man. In Cahors, he manages a tourism firm including a travel agency, two hotels and restaurants and a gourmet product store on the banks of the Lot river, a tourist train and two tourist boats. These are in fact excellent sales outlets for the two wineries, Pascal Piéron's real passion. Located on the limestone plateau not far from Montcuq, Château Bovila produces wines with a light structure giving pride of place to fruit. As for Château de Rouffiac, located on the great clay-ferruginous-flinty terroirs of Duravel, the winery has all the assets to produce Cahors wines with cellaring potential and rival the greatest wines. “We vinify plot by plot so that the wine truly reflects its terroir, whether fruity and ethereal or fleshy and oaky. “I like to see my wine grow and evolve over time, take part in blending, get involved in ageing. I have a passion for upmarket cuvees, such as Exception de Rouffiac, crafted from tiny yields and matured 24 months in new oak. I like this type of wine with strength and body.” Irresistible!

## CHATEAU DE ROUFFIAC SEDUCTION 2012 – CAHORS ROND ET STRUCTURE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 pieds/ha

Rendement : 40 h / ha

Nature du sol : argilo-siliceux ferreux, graves

Pratiques culturales : épamprage, ébourgeonnage à la main

Mode de vendange : vendange mécanique et triée

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en cuves inox. Élevage en cuve.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 5,00 €

### NOTES DE DEGUSTATION

## CHATEAU DE ROUFFIAC LA PASSION 2011 – CAHORS PUISSANT ET GOURMAND

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 pieds/ha

Nature du sol : argilo-siliceux, ferreux

Pratiques culturales : épamprage, ébourgeonnage à la main

Rendement : 40 hl/ha

Mode de vendange : vendange mécanique et triée

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification en cuves inox. Élevage en fûts de chêne neufs 12 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 10 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 9,00 €

### NOTES DE DEGUSTATION

## L'EXCEPTION CHATEAU DE ROUFFIAC 2008 – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 pieds/ha

Nature du sol : argilo-siliceux ferreux

Rendement : 25 hl/ha

Mode de vendange : vendange manuelle et triée

Spécificités vinification et élevage : maturités définies au plus juste par dégustation de baies. Vinification traditionnelle, macération longue en cuves béton Elevage 24 mois en fûts neufs.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 8 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 21,00 €

### NOTES DE DEGUSTATION

# CHATEAU SAINT SERNIN

Les Landes – 46140 Parnac  
05 65 20 13 26 - saint-sernin@sfr.fr - www.chateau-st-sernin.com

Nom du propriétaire : SCEA CAVALIE  
Nom des responsables : CAVALIE / SWARTVAGHER

« Très vieux vignoble parnacois (acte notarié de 1619) qui s’inscrit dans l’histoire du Cahors. Aujourd’hui, Château Saint Sernin est la rencontre d’un cépage ancestral, d’un terroir généreux et d’une histoire polynésienne. Une approche différente du travail de la vigne, du vin et de sa vinification. Château Saint Sernin, c’est la volonté de ses vigneron de se tourner résolument dans l’ère du qualitatif pour produire des vins à forte valeur identitaire. »

## Château Saint Sernin, l’esprit Maohi en plus !

Varua Maohi : Esprit polynésien. C’est la nouvelle marque de Cahors et de vins de pays du Lot qui fait le buzz sur les radios locales et de RFO. Jean-Michel Swartwagher en est le créateur : premier et seul vigneron-récoltant tahitien du monde ! « L’autre tahitien de la vigne, c’est mon employé » précise avec humour le polynésien du Cahors en racontant sans façon son destin viticole : « J’ai épousé la fille d’un vigneron. J’étais éducateur. Elle était prof de maths. » Quand Alain Cavalié, ancien président de la cave coopérative Côtes d’Olt et propriétaire de 40 hectares de vignes, annonce vouloir passer la main, Anne, sa fille et Jean-Michel décident de relever le défi. « On avait trente ans. La vigne nous tendait les bras. Vivre à la campagne était réjouissant. Sans réfléchir, on a juste eu l’envie de continuer cette histoire. J’ai posé une année sabbatique et au bout de six mois, j’ai vu que ce métier me plaisait. » Pendant cinq ans, Dominique Cavalié apprend la vigne à son gendre puis annonce qu’il prend des vacances pile au moment des vendanges, manière de dire qu’il fait toute confiance au jeune couple pour prendre sa suite. Un pied dans la réalité terrestre, l’autre dans les arts, le vigneron métisse restructure le vignoble avec son épouse, replante en haute densité ou sur porte-greffe plus qualitatifs, limite les rendements et signe une étiquette dessinée de motifs polynésiens qui connaît un succès inattendu : « Je voulais juste envoyer du vin en Polynésie. Du vin pour chez moi. » Mais la bouteille séduit des acheteurs d’Australie, d’Hawaï et même de Chine où le vin se vend très au-delà de ses espérances. A l’inverse des codes, ce vin vinifié uniquement en cuve « comme une jolie fille qui n’a pas besoin de maquillage pour être belle », le seul du château qui soit 100 % Malbec, affiche un style bien cadurcien, noir puissant et velouté à la fois : « Une main de fer dans un gant de velours », décrit son créateur. Baptisé Mana qui signifie puissance en polynésien, le Cahors esprit polynésien fait aussi sa place en France auprès de la communauté autochtone et lors de festivals polynésiens. Tout un petit monde adopte Varua Maohi, mais pas au point de faire oublier les autres cuvées du Château dont le délicieux La Tour Saint Sernin, issu de la très sélective Charte de Qualité, ou Cahors Excellence, initiée à la fin des années 90 pour préfigurer les grands crus. « Un bon vin n’est pas facile à vendre, un mauvais, c’est impossible », explique Jean-Michel.

## Château Saint Sernin, with Maohi spirit as an added bonus!

Varua Maohi: Polynesian spirit. This is the new Cahors and Lot local wine brand which is creating a buzz on local radio stations and RFO, the French overseas radio. Jean-Michel Swartwagher, the first and only Tahitian winegrower in the world, created the brand. “The other Tahitian in the vineyards is my employee”, adds the Cahors Polynesian with a smile when telling his winemaking story in a totally unassuming way: “I married the daughter of a winemaker. I was an educator and she was a maths teacher.” When Alain Cavalié, former president of the Côtes d’Olt cooperative cellar and owner of 40 hectares of vineyards, announced that he wanted to retire, his daughter Anne and Jean-Michel decided to meet the challenge. “We were just thirty. The vineyard was calling us. The idea of living out in the country was pleasing. We didn’t really think about it, we just wanted to perpetuate the history of the property. I took a year off work and at the end of the first six months, I realised that I really enjoyed working in the vineyard.” For five years, Dominique Cavalié taught winemaking to his son-in-law and then told the young couple that he would be on holiday just when the harvest was starting, his way of telling them that they were now ready to take over. With one foot in the realities of the soil and the other in the world of art, the Tahitian winemaker reorganised the vineyard with his wife, with high-density replanting or use of more qualitative rootstocks, reduced yields and signed a label with Polynesian patterns which met with unexpected success: “I just wanted to send wine to Polynesia.” But the bottle appealed to buyers in Australia, Hawaii and even China where the wine sold way beyond expectations. Contrary to codes, this wine is vinified in vats only, “like a pretty girl who doesn’t need make-up to be beautiful”. It is the only 100% Malbec wine made on the property, has a genuine Cahors style, a black wine that is both powerful and smooth: “An iron fist in a velvet glove”, explains its creator. Baptised Mana which means power in Polynesian, the Polynesian spirit Cahors is also popular in France with the Polynesian community and during Polynesian festivals. So quite a few people adopted Varua Maohi, but not to the extent that the other cuvees produced by the Château were forgotten, including the delightful La Tour Saint Sernin, crafted under the very selective Quality Charter or Cahors Excellence, initiated at the end of the 90s in anticipation of grands crus. “A good wine is not easy to sell, but a bad wine is impossible to sell”, explains Jean-Michel.

## **CHATEAU SAINT SERVIN PRESTIGE 2009** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 90 %**

Age moyen des vignes : 30 ans

Densité : 4 000 pieds/ha

Nature du sol : 3<sup>e</sup> terrasse

Rendement : 40 hl/ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : traditionnelle. Élevage 14 mois fûts.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 25 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 8,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **LA TOUR SAINT SERVIN 2010** – *CAHORS INTENSE ET COMPLEXE*

**% de Malbec : 90 %**

Age moyen des vignes : 40 ans

Densité : 4 000 pieds/ha

Nature du sol : 3<sup>e</sup> terrasse kimméridgien

Rendement : 40 hl/ha

Mode de vendange : vendange manuelle

Spécificités de la vinification et de l'élevage : traditionnelle. Élevage barriques neuves 18 mois.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 6 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 15,00 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# CLOS TRIGUEDINA

SARL Jean-Luc Baldès – Le Clos Triguedina - Les Poujols – 46700 Vires sur Lot  
05 65 21 30 81 - contact@jlbaldes.com - www.jlbaldes.com

Nom du propriétaire : Jean-Luc BALDES

« Le Clos Triguedina est une richesse familiale, transmise de père en fils.

La philosophie de travail de Jean-Luc Baldès est de respecter l'identité et la nature de ses vignes, dans un souci d'harmonie entre la terre et les hommes. Il souhaite proposer des vins innovants qui trouvent cependant leurs inspirations dans l'histoire et les traditions locales. »

## « Vigneron haute-couture »

Voilà bien longtemps que le vignoble de Jean-Luc Baldès cumule honneurs et distinctions dans la presse et la littérature spécialisées. Acheté par la famille Baldès en 1830, le Clos Triguedina a été le premier domaine de l'appellation à produire des cuvées dignes des grands crus girondins. En 1976, sous l'influence de son fils parti se former en Bourgogne, Jean Baldès densifie ses plantations, sélectionne une parcelle et met au point la cuvée Probus après un long élevage en barriques, neuves pour partie. En 1990, Jean-Luc revient d'une formation technique et commerciale dans le Médoc et prend la suite de son père. Alors que bon nombre de vigneron de Cahors continuent à vendre des cahors « sans grade » au négoce ou ailleurs, il augmente la proportion de bois neuf dans ses élevages. En peu de temps, il va devenir le spécialiste de ces cahors haute-couture qui réussissent le pari de la puissance et de la finesse. La trame est serrée, les tanins de grande densité mais d'un soyeux inégalé à l'époque. En 1994, il met au point le New Black Wine, clin d'œil aux méthodes de vinification locales et ancestrales. Une partie des moûts est chauffée avant fermentation dans des séchoirs à pruneaux pour concentrer les baies pour des vins délicieusement fondus sur des parfums capiteux d'épices et de fruits secs. En plus d'être le pionnier des grands cahors devenus classiques, Jean-Luc Baldès compte parmi les vinificateurs les plus créatifs de la place. En 2007, il glisse de la méthode bordelaise à une approche bourguignonne. C'est le début de Trilogie, une série de trois cuvées non boisées issues de parcelles, de communes et de terroirs bien distincts dont elles expriment les qualités spécifiques : gourmandise du fruit et fraîcheur, structure et richesse, finesse et élégance. « La classification en crus est dans l'air du temps », se réjouit le vigneron. « Personnellement, si je devais opter entre l'approche bordelaise par niveaux de qualités ou la bourguignonne par parcellaire, je choisirais la seconde, plus fine. La configuration de notre vignoble se rapproche de la Bourgogne. Comme là-bas, notre atout réside dans l'alliance d'un cépage unique et d'une grande diversité de terroirs et de climats. ». D'origine bourguignonne, Sabine Baldès, son épouse, partage naturellement cette vision et encourage Jean-Luc dans cette éthique du terroir.

## “A haute-couture winemaker”

The winery owned by Jean-Luc Baldès has received honours and distinctions in the trade press and literature for many years now. Purchased by the Baldès family in 1830, Clos Triguedina was the first winery in the appellation to produce cuvees on a par with the grands crus of the Bordeaux appellations. In 1976, under the influence of his son who had trained in Burgundy, Jean Baldès increased the density of the vineyard, selected a plot and crafted the Probus cuvee after long maturing in partly-new oak barrels. In 1990, Jean-Luc returned from technical and sales training in the Médoc and took over from his father. At a time when many Cahors winemakers were continuing to sell “rank and file” Cahors to wine merchants or elsewhere, he increased the proportion of new oak. In very little time, he became the specialist of haute-couture Cahors which succeeded in combining power and finesse, with tight structure and dense tannins, but with unparalleled smoothness at the time. In 1994, he created the New Black Wine, inspired by local and ancestral vinification methods. Part of the must is heated before fermentation in prune dryers to concentrate the berries, for delightfully mellow wines with captivating fragrances of spices and dried fruit. In addition to being a pioneer in great Cahors wines which have become classics, Jean-Luc Baldès is one of the most creative winemakers in Cahors. In 2007, he made the transition from the Bordeaux method to a Burgundy approach. That marked the beginning of Trilogie, a series of three cuvees without oak which express the very specific features of very different plots, communes and terroirs: Ample fruit and freshness, structure and richness, finesse and elegance. “Classification of growths is a topical issue”, rejoices the winemaker. “Personally, if I had to choose between the Bordeaux approach using levels of qualities and the Burgundy method by plot, I would choose the second method, which is more precise. The configuration of our vineyards is similar to that of Burgundy. As is the case in Burgundy, our assets lie in the alliance of a grape variety and of a great diversity of terroirs and climates”. His wife Sabine Baldès hails from Burgundy and naturally shares this view, encouraging Jean-Luc to uphold these ethics in the terroir.



## **PROBUS 2008** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : + de 80 ans, vin issu uniquement des vieilles vignes

Densité : 6 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux et argilo-calcaire, 3<sup>ème</sup> terrasse du Lot sur les plus vieilles vignes, les mieux exposées

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle (table de tri)

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification séparée. La sélection finale se fait sur dégustation.

Cuaison de 20 à 25 jours et plus. Température finale de 30°-32°C. Elevage pendant 18 mois en fût de chêne de l'Allier après écoulage à chaud.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : environ 8 500

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 32,65 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

## **PROBUS 2005** – CAHORS INTENSE ET COMPLEXE

Créé en 1976, cette cuvée rend hommage à l'empereur Probus qui fit replanter la vigne en l'an 280 dans le Quercy.

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : + de 80 ans, vin issu uniquement des vieilles vignes

Densité : 6 000 pieds / ha

Nature du sol : argilo-siliceux et argilo-calcaire, 3<sup>ème</sup> terrasse du Lot sur les plus vieilles vignes, les mieux exposées

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange manuelle (table de tri)

Spécificités de la vinification et de l'élevage : vinification séparée. La sélection finale se fait sur dégustation.

Cuaison de 20 à 25 jours et plus. Température finale de 30°-32°C. Elevage pendant 18 mois en fût de chêne de l'Allier après écoulage à chaud.

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : environ 8 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 33,70 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**

# VINOVALIE VIGNERONS D'OLT

Parc d'Activités Les Xansos – 81600 Brens  
05 62 79 97 45 - sophiemiquel@vinovalie.com - www.vinovalie.com

Nom du responsable : Jean GALLAND

**Spécificités** : Label biologique Agriconfiance ; certifié ISO 22000

## « Premier producteur de l'appellation »

Vinovalie est un groupement de caves coopératives du sud-ouest réunissant les appellations gaillac, fronton et cahors, avec Côtes d'Olt. En 1947, les coopérateurs ont été les incubateurs du cahors, ceux sans qui rien n'aurait été possible. Ainsi, le vignoble leur doit la recherche de nouveaux porte-greffes favorables au malbec, détruit lors du phylloxera à la fin du 19<sup>ème</sup> siècle. Les premières replantations ce sont encore eux. La sélection des meilleurs clones pour le bien de tous, toujours eux. Et la replantation du vignoble après le terrible gel de 1956, définitivement eux ! Il y a trente ans, la cave des Côtes d'Olt représentait 70 % de la production de cahors, seulement 20 % aujourd'hui. Beaucoup de vigneron ex-coopérateurs devenus indépendants savent ce qu'ils doivent à Côtes d'Olt. Aujourd'hui encore, cette cave qui a été la matrice du cahors continue d'ouvrir son adhésion partielle à certains vigneron en difficulté afin de préserver le vignoble et de poursuivre son développement. Dans un contexte économique tendu, l'adhésion de la cave coopérative cadurcienne au sein du groupement Vinovalie a permis une phénoménale progression à l'export. Les Côtes d'Olt élaborent une large gamme de vins, dont certains figurent parmi l'élite de l'appellation, comme le Château Les Bouysses, qui depuis plusieurs décennies cumule les médailles et les citations dans la presse. Tout comme les meilleurs vigneron de son appellation, la cave est entrée depuis les années 2000 dans une logique de sélection parcellaire afin de vinifier chaque terroir de manière ciblée et de créer des cuvées spéciales. « Notre appellation est très proche de la Bourgogne, particulièrement de gevrety chambertin, en termes de terroirs. Elle pourrait bénéficier du même type de hiérarchisation par village » explique David Girard, président de Côtes d'Olt. Pour anticiper cette reconnaissance officielle des grands vins de terroirs de l'appellation, Côtes d'Olt a mis au point une nouvelle cuvée sous cahier des charges, via l'assemblage des meilleurs malbecs des hautes terrasses de la vallée du Lot. Une commission vendanges passe chez les adhérents et évalue sur pied les malbecs qui entreront dans la cuvée Astrolabe, le nouveau bijou de Vinovalie. Cette marque « haut de gamme de fruit » valorise les cépages autochtones de cahors. Idem à gaillac et à fronton.

## “The first producer in the appellation”

Vinovalie is a group of cooperative cellars in the south-west of France bringing together the Gaillac, Fronton and Cahors appellations, with Côtes d'Olt. In 1947, the cooperative members were the incubators of Cahors, without whom nothing would have been possible. The vineyard owes them the search to identify new rootstocks favourable to Malbec, destroyed by phylloxera at the end of the 19<sup>th</sup> century. They also gave rise to the first replanting and to selection of the best clones for the benefit of all winemakers. After the terrible frost of 1956, the vineyards were replanted, again thanks to them! Thirty years ago, the Côtes d'Olt cellar represented 70 % of Cahors production, versus only 20% today. Many winemakers who were previously cooperative members know what Côtes d'Olt has done for winemakers in the region. Today still, the cellar which was the matrix of Cahors continues to offer partial membership to certain winemakers who are experiencing difficulties, in order to protect the vineyard. In a difficult economic context, the presence of the Cahors cooperative cellar within the Vinovalie group has made it possible to achieve phenomenal progress on export markets. Côtes d'Olt produces a broad range of wines, some of which rank among the elite of the appellation such as Château Les Bouysses, which has for several decades received medals and mentions in the press. Like the best winemakers of the appellation, the cellar opted for plot selection at the beginning of the new millennium in order to vinify each terroir specifically and to create special cuvees. “Our appellation is very close to Burgundy, particularly gevrety chambertin, in terms of terroirs. It could benefit from the same type of hierarchy on a village basis” explains David Girard, president of Côtes d'Olt. In anticipation of this official recognition of the great terroir wines of the appellation, Côtes d'Olt has created a new cuvee with specifications by blending the best Malbec wines of the high terraces overlooking the Lot valley. A harvest committee visits members and examines the Malbec grapes in the vineyard to select those that will be included in Astrolabe, the new jewel of Vinovalie. This “upmarket fruit” brand gives pride of place to the local Cahors varieties. The same applies to Gaillac and Fronton.

## **ASTROLABE MALBEC 2011** – *CAHORS PUISSANT ET GOURMAND*

**% de Malbec : 100 %**

Age moyen des vignes : 35 ans

Densité : 4 500 pieds/ha

Nature du sol : argilo-calcaire

Rendement : 40 hl / ha

Mode de vendange : vendange mécanique

Spécificités de la vinification et de l'élevage : traditionnel bois (100 % barriques neuves).

Nombre de bouteilles produites dans cette cuvée : 20 000

Prix particuliers TTC (départ cave France) : 9,60 €

### **NOTES DE DEGUSTATION**



**MALBECS DE CAHORS  
ET DE L'HEMISPHERE NORD  
Château Lagrèzette  
Mardi 17 juin 2014**

---

**AUTRES MALBECS DE L'HEMISPHERE NORD**



**MALBECS DE CAHORS  
ET DE L'HEMISPHERE NORD  
Château Lagrèzette  
Mardi 17 juin 2014**

---

**AUTRES MALBECS DE L'HEMISPHERE NORD**

CAHORS  
MALBEC  
Days®

**MALBECS DE CAHORS  
ET DE L'HEMISPHERE NORD  
Château Lagrèzette  
Mardi 17 juin 2014**

---

**MENU DINER ELABORE PAR PASCAL BARDET**

**Pour accompagner l'apéritif**

Truite du moulin de Guiral  
Escargot de pays  
Foie gras  
Charcuterie  
Girolles de nos sous-bois  
Magret /noix

**Dîner**

**Pigeonneau de Carlux et foie gras confits ensemble, vinaigrette salmis**  
tendres primeurs de nos paysans à peine acidulés.

**Pièce de veau de lait piquée d'ail nouveau et sauge**  
petits farcis de légumes mijotés au four du boulanger en prenant le temps, jus gouteux.

**Casse-croûte aux tourteaux de noix et fourme d'Ambert**  
condiment

**Coque au chocolat amer, crémeux "choco/dulce"**  
sabayon cacao

**Café pur arabica**  
sélection Folliet torréfacteur depuis 1880

**Gourmandises de mon enfance**  
merveilles/écorces de citron  
beignets/pulpe de framboise  
tarte au sucre  
clafoutis/cerise

---

**PASCAL BARDET – RESTAURANT LE GINDREAU – SAINT MEDARD**



Le Bourg, 46150 Saint-Médard  
Tel. 05 65 36 22 27 - [www.legindreau.com](http://www.legindreau.com)

Sandrine, Pascal Bardet , ainsi que toute l'équipe du restaurant Le Gindreau vous souhaitent de passer un savoureux moment dans le cadre exceptionnel du Château Lagrèzette. « C'est au cœur d'un territoire animé par la recherche du beau et du bon, grâce à ses vignerons, ses éleveurs et ses maraîchers, tous porteurs d'un savoir-faire lié au terroir, que je conçois et réinvente une cuisine au fil des jours, du temps et des saisons, en y mettant mon imagination, mes coups de cœur, mes trouvailles, mes désirs, et ce pour votre plus grand plaisir ».