ILLATS. Sylvie et Matthieu Gufflet ont racheté le château de Callac qu'ils restaurent. À l'heure des premières vendanges, ils redonnent vie au domaine appelé à s'étendre

La renaissance de Callac

: Axelle Maquin-Roy

Les viticulteurs de longue date n'ont de cesse de déplorer la crise de la filière depuis dix ans. Ce contexte morose ne semble toutefois pas entacher l'enthousiasme de quelques jeunes repreneurs, qui n'hésitent pas à opérer un virage radical dans leurs parcours professionnels pour tenter une aventure, souvent intimement liée à une passion ancienne.

Matthieu Gufflet est de ces « fadas » diront les aînés. Tout son parcours professionnel, qui l'a mené de Saint-Cyr à Sup'éco, de la direction des achats d'un groupe pharmaceutique à la création de son cabinet de conseils, Matthieu Gufflet l'a pensé avec « l'objectif de racheter une propriété ». À 36 ans, tout juste papa d'un quatrième enfant, il vient de racheter, avec son épouse Sylvie, rien moins que le château de Callac à Illats, ancienne propriété de la Maison Rivière, propriétaire en Saint-Émilion et négociant de grands crus classés.

Dans ses murs et sur ses 40 hectares de vignes depuis seulement deux mois, ce consultant spécialisé dans l'optimisation des coûts, n'a pas attendu pour lancer la redynamisation du site. Réfection des chais, dont celui aux 450 barriques abritées dans un bâtiment du XVII[e] siècle, rénovation du cuvier, aménagement d'espaces d'accueil, restauration des façades et aménagement des extérieurs : quelque 4 millions d'euros ont d'ores et déjà été investis.

Matthieu Gufflet a trouvé à Callac l'opportunité d'associer son métier de consultant et sa passion des vins PHOTO A.M.-R.

250 000 bouteilles annuelles. Mais l'aventure ne saurait se résumer à un seul investissement financier. Matthieu Gufflet veut vivre de sa vigne. Et promouvoir son vin au-delà de la renommée déjà acquise par ses millésimes de graves, rouges ou blancs, ses sauternes et autre appellation cérons qui aujourd'hui représentent une production de l'ordre de 250 000 bouteilles annuelles. Son premier « coup » de viticulteur est, pour ce millésime 2008, la création d'un rosé. Une production de quelque 3 000 bouteilles, nommée Cuvée Ninon, « le prénom de notre troisième enfant », souligne-t-il avec fierté paternelle.

Le château entend également développer des opérations de promotion auprès du public. Là, Matthieu Gufflet, l'enfant de Gradignan, endosse sa casquette de consultant et organise des réceptions et séminaires d'entreprises. Ainsi la semaine dernière, une quinzaine de cadres d'un grand groupe français s'est retrouvée à empoigner les sécateurs pour une matinée de vendanges à la main, sur le plateau de Bel Air, pour une cuvée prestige de graves rouge qu'ils dégusteront dans deux ans.

Étendre les blancs. Lors de dîners dégustations, ces cadres se trouvent « en position de prestataires. Les rôles sont inversés », note Émeric, le responsable du réseau de cette entreprise. Chacun apprend de soi « mais aussi des autres dans un contexte extérieur à l'entreprise ». Même si certains ne savent « parler que boulot », « c'est une occasion d'apprendre à nous connaître et à créer un lien » qui sera évidemment productif dans l'entreprise. Quatre autres opérations de ce type sont programmées d'ici à la fin des vendanges, qui s'achèveront par les sauternes.

Pour le nouveau propriétaire, la conciliation de ses deux métiers est une source d'équilibre. « Avec la viticulture, je suis dans le palpable et j'ai le sentiment de laisser quelque chose », contrairement au monde plus virtuel du consultant. Ce qui n'est toutefois pas moins générateur de stress.

Pas de quoi freiner le nouveau propriétaire qui envisage déjà l'extension de ses parcelles d'une dizaine d'hectares « d'ici à deux ou trois ans », principalement en blancs, jugés « exceptionnels » et pour lesquels Callac se trouve rapidement « en sous capacité ».

Des vins désormais en vente à la propriété

Aux dires de Matthieu Gufflet, « les graves rouges subissent moins la crise ». Ce qui n'empêche toutefois pas le jeune propriétaire de multiplier les débouchés commerciaux de ses produits. S'il a négocié avec la Maison Rivière « un engagement de commercialisation pour huit ans de la moitié de la récolte » et assure que « le reste est travaillé à l'export à 80 % », l'homme n'en oublie pas moins les opportunités plus directes. Ainsi a-t-il aménagé dans le prolongement du chai des blancs, un magasin où seront vendus en direct l'ensemble des millésimes du château. Derrière une immense baie vitrée, les visiteurs seront baignés dans l'univers viticole et ainsi plus sensibles et réceptifs lors de la dégustation. L'ouverture de cet espace est programmée pour ces jours-ci.