



Kefraya, un château « bordelais » au Liban

VINEXPO Ce salon, qui se tient à Bordeaux, accueille des producteurs du monde entier. Exemple avec Kefraya, une des exploitations qui compte au Liban

CÉSAR COMPADRE
c.compadre@sudouest.fr

Pour les passionnés, Vinexpo devrait durer deux semaines, tant il y a à découvrir parmi les nombreux producteurs internationaux qui sont sur place ! Hélas, le salon professionnel des vins et spiritueux qui a débuté dimanche doit s'achever demain. Parmi les habitués venus de loin, on y trouve Kefraya, une des propriétés qui compte dans le petit vignoble libanais (2 000 ha).

« On y travaille comme dans un château bordelais », précise Fabrice Guiberteau, originaire de Montendre (17) et directeur technique depuis 2006. « Sur 300 ha de vigne, les parcelles sont cartographiées pour identifier au mieux nos terroirs. Les vins sont élevés en barriques de chêne français et bichonnés. Nous n'utilisons que nos raisins, sans aucun achat extérieur. Pratiquement tous les travaux sont faits à la main (80 permanents). »

Variétés autochtones

Le tout donne autour de 15 million de bouteilles par an pour une quinzaine de références (blanc, rouge...). Si les cépages internationaux sont là (merlot, cabernet...), la réintroduction de cépages autochtones est en marche (une trentaine à ce jour). « Il faut être malin et créatif pour travailler au Liban, où il ne pleut pas de mai à novembre. Tous nos matériels doi-



L'équipe de Kefraya sur son stand à Vinexpo : Fabrice Guiberteau (directeur technique), Édouard Kosremelli (directeur général) et Émile Majdalani (directeur commercial). PHOTO LAURENT THEILLET/« SO »

vent être achetés en France ou en Italie. »

Sur le stand de Kefraya, les bouteilles sont prêtes à être ouvertes pour les clients et les prospects. « Nous sommes bien présents au Liban (60 % des ventes), petit pays ayant une culture du vin. Mais développer l'exportation est un objectif, d'où notre présence ici », détaille Émile Majdalani, à la tête du service commercial. L'Hexagone arrive en

tête (150 000 bouteilles) devant les États-Unis et (surprise) les Émirats Arabes Unis. « Un bon débouché grâce aux hôtels internationaux. »

« Moins d'affaires » à Vinexpo

Édouard Kosremelli, directeur de ce domaine appartenant à trois familles locales, précise : « À nous d'aller au-delà d'une clientèle d'expatriés et d'épicerie fines pour toucher le plus grand nombre. »

Même si, en France, les vins étrangers, en général, ont du mal à percer. Cependant, pour y arriver, l'équipe de Kefraya s'interroge. « Nous avons des raisons de douter de Vinexpo, où nous faisons moins d'affaires qu'à Prowein, son grand concurrent allemand. C'est le cas depuis plusieurs éditions. On se laisse une dernière chance cette année avant de trancher. » Kefraya vient à Vinexpo depuis trente ans.