



photos DK

DOMAINE ANDRÉ COLONGE ET FILS : DES VINS DE CARACTÈRE AU CŒUR DU BEAUJOLAIS

À Lancié, la famille Colonge transmet son savoir-faire viticole depuis de nombreuses générations. Aujourd'hui, le père, André, et ses deux fils, Samuel et Landry, gèrent un domaine de 37 hectares réparti sur 4 appellations : beaujolais, beaujolais Villages, fleurie et brouilly.

Attention, terre de passionnés ! Dans cette commune du Rhône se trouve un domaine qui fait la part belle aux beaujolais. André Colonge et fils : voilà une famille dotée d'un sacré savoir-faire. « Notre famille a toujours travaillé dans les vignes, mais le domaine n'existait pas avant les années 60, confie Landry Colonge. Mon grand-père a repris des vignes à Lancié, alors que mon grand-oncle a récupéré le domaine de mon arrière-grand-père situé dans une commune voisine. Celui-ci ne faisait que du brouilly. Au début, il n'y avait qu'un hectare ! Mais le travail de mon père, André Colonge, a payé. »



telle surface, l'organisation familiale est bien rodée. « Avec mon frère et mon père, nous sommes très complémentaires. Aujourd'hui, mon père gère la partie administrative ; mon frère les vignobles, et moi je m'occupe de la vinification et du travail de la cave. Enfin, la partie commerciale est faite à deux, mon père et moi. »

Lancié dispose d'une particularité : c'est la seule commune à produire du beaujolais Villages alors qu'elle est enclavée dans les grands crus du beaujolais. Si le beaujolais Villages prend une très grande place du domaine (18 ha), il n'empêche pas

UN TRAVAIL DE COMPLÉMENTARITÉ

En 1988, c'est une année importante : André Colonge rachète une propriété voisine, ce qui permet au domaine de s'étendre. Aujourd'hui, avec la fusion des anciennes vignes, la superficie représente 37 hectares répartie sur 4 appellations : beaujolais, beaujolais Villages, fleurie et brouilly. Pour gérer une



Le domaine en chiffres

- **Production** : 250 000 cols/an
- **Vente** : 80 à 100 000 cols/an
- **Investissement** : 50 000 € concernant le plan de restructuration des vignes sur 4 ans
- **Exploitation** : 37 ha dont 18 ha beaujolais Villages, 7,5 ha beaujolais, 7,3 ha fleurie et 2,3 ha brouilly
- **Employés** : entre 4,5 et 5 employés sur l'année (saisonniers)
- **Exportation** : 70%
- **Références** : 4 + 3 sélections spéciales
- **Grands millésimes** : 2009, 2011, 2013

la présence de nombreux vins de garde. « Ces beaujolais de garde sont présentés au printemps, ils peuvent être débouchés suite à deux années de vieillissement. » Idem pour les brouilly ou les beaujolais fleurie qui ont un potentiel de garde de 5 à 6 ans.

UN FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

La stratégie du domaine est bien pensée. « Nous avons mis en place une politique de renouvellement de nos vignes. Ces dernières ont 40 ans de moyenne d'âge et nous faisons en sorte que notre domaine conserve des vignes jeunes. Chaque année, près de 0,5 hectare est changé », détaille Landry.

Désormais, l'objectif prioritaire des prochains mois est de développer la partie commerciale afin de toucher, entre autres, plus de restaurateurs, de cavistes et de particuliers. « Nous sommes très présents à l'international (environ 70% de nos ventes), notamment au Royaume-Uni, aux États-Unis ou au Canada. En France, nous avons aussi une clientèle de particuliers très fidèles depuis de longues années. Mais nous souhaitons toujours progresser. » Passion, caractère, ambition : les valeurs se transmettent vraiment de génération en génération dans la famille Colonge ! ■

Stéphane Pocard





photos DK

DOMAINE ANDRÉ COLONGE ET FILS : DES VINS DE CARACTÈRE AU CŒUR DU BEAUJOLAIS

À Lancié, la famille Colonge transmet son savoir-faire viticole depuis de nombreuses générations. Aujourd'hui, le père, André, et ses deux fils, Samuel et Landry, gèrent un domaine de 37 hectares réparti sur 4 appellations : beaujolais, beaujolais Villages, fleurie et brouilly.

Attention, terre de passionnés ! Dans cette commune du Rhône se trouve un domaine qui fait la part belle aux beaujolais. André Colonge et fils : voilà une famille dotée d'un sacré savoir-faire. « Notre famille a toujours travaillé dans les vignes, mais le domaine n'existait pas avant les années 60, confie Landry Colonge. Mon grand-père a repris des vignes à Lancié, alors que mon grand-oncle a récupéré le domaine de mon arrière-grand-père situé dans une commune voisine. Celui-ci ne faisait que du brouilly. Au début, il n'y avait qu'un hectare ! Mais le travail de mon père, André Colonge, a payé. »



telle surface, l'organisation familiale est bien rodée. « Avec mon frère et mon père, nous sommes très complémentaires. Aujourd'hui, mon père gère la partie administrative ; mon frère les vignobles, et moi je m'occupe de la vinification et du travail de la cave. Enfin, la partie commerciale est faite à deux, mon père et moi. »

Lancié dispose d'une particularité : c'est la seule commune à produire du beaujolais Villages alors qu'elle est enclavée dans les grands crus du beaujolais. Si le beaujolais Villages prend une très grande place du domaine (18 ha), il n'empêche pas



Le domaine en chiffres

- Production : 250 000 cols/an
- Vente : 80 à 100 000 cols/an
- Investissement : 50 000 € concernant le plan de restructuration des vignes sur 4 ans
- Exploitation : 37 ha dont 18 ha beaujolais Villages, 7,5 ha beaujolais, 7,3 ha fleurie et 2,3 ha brouilly
- Employés : entre 4,5 et 5 employés sur l'année (saisonniers)
- Exportation : 70%
- Références : 4 + 3 sélections spéciales
- Grands millésimes : 2009, 2011, 2013

la présence de nombreux vins de garde. « Ces beaujolais de garde sont présentés au printemps, ils peuvent être débouchés suite à deux années de vieillissement. » Idem pour les brouilly ou les beaujolais fleurie qui ont un potentiel de garde de 5 à 6 ans.

UN FORT POTENTIEL DE DÉVELOPPEMENT

La stratégie du domaine est bien pensée. « Nous avons mis en place une politique de renouvellement de nos vignes. Ces dernières ont 40 ans de moyenne d'âge et nous faisons en sorte que notre domaine conserve des vignes jeunes. Chaque année, près de 0,5 hectare est changé », détaille Landry.

Désormais, l'objectif prioritaire des prochains mois est de développer la partie commerciale afin de toucher, entre autres, plus de restaurateurs, de cavistes et de particuliers. « Nous sommes très présents à l'international (environ 70% de nos ventes), notamment au Royaume-Uni, aux États-Unis ou au Canada. En France, nous avons aussi une clientèle de particuliers très fidèles depuis de longues années. Mais nous souhaitons toujours progresser. » Passion, caractère, ambition : les valeurs se transmettent vraiment de génération en génération dans la famille Colonge ! ■

Stéphane Pocard

