

Ecrit par le 31 janvier 2026

Châteauneuf-du-Pape : transmission en douceur des vignes du Domaine Saint Préfert



À un parterre d'invités venus de toute la France, [Isabel Ferrando](#) a officiellement présenté sa fille [Guillemette Giraud Ferrando](#) qui va progressivement lui succéder à la tête du [domaine qu'elle a créé en 2000](#). À l'époque, elle avait quitté le monde de la banque pour s'installer au Chemin Saint Préfert avec son mari, Germain Giraud, et Guillemette, alors âgée de 5 ans. Et elle a étudié les galets roulés, safres, sables ocres qui font la richesse des 32 hectares du sous-sol de sa propriété à Châteauneuf, mais aussi la vinification, l'élevage des vins et la magie des assemblages.

Depuis, Isabel Ferrando a travaillé, elle s'est battue bec et ongles. Sa devise : « Ardet in hostem » (le combat accroît mon ardeur). Elle a su s'imposer dans ce monde d'hommes, elle est plébiscitée par la



Ecrit par le 31 janvier 2026

critique et collectionne les récompenses. Dès 2003, Robert Parker, l'auteur du dictionnaire éponyme titrait : « A star is born » et en 2007 il attribuait la note maximale de 100/100 pour l'un de ses vins. À l'automne dernier, la Revue des Vins de France la mettait à la une en la surnommant « La Papesse de Châteauneuf-du-Pape. »

Elle qui élève ses vins en amphores de terre cuite, foudres de chêne et cuves béton, qui a investi plus de 3M€ pour une superbe cave de vinification bleue et acier, exporte 75% de ses 60 000 bouteilles dans 48 pays, sait que la consommation évolue. « Nous nous adaptons avec des rouges moins rustiques, plus frais et plus fruités. Et comme le blanc connaît un réel engouement, nous avons sorti un vin de France à 13° très prisé par les jeunes notamment et qui s'arrache (plus de 10 000 bouteilles vendues). Il s'appelle « Stella ducit », qui est la devise de la commune du Thor, d'où était originaire le papa de Guillemette et qui signifie 'L'étoile nous guide' en latin. »

Ecrit par le 31 janvier 2026



Guillemette Giraud Ferrando, née à Carpentras il y a 26 ans, a grandi entre barriques et tonneaux, mais au départ, elle n'avait pas vraiment envie d'y passer sa vie. Partie à Paris-Dauphine pour faire ses études, hypokhâgne et khâgne, elle enchaînera avec Londres et Berlin pour peaufiner un master en management, puis un BTS de viti-œnologie à Beaune, au cœur de la Bourgogne, au pays des Brouilly et Romanée-Conti. Bardée de diplômes, elle parfait ses connaissances chez les vignerons de la Napa Valley en Californie et en Afrique du Sud où nos cépages (Chardonnay, Pinot, Cabernet-Sauvignon, Merlot) font de magnifiques vins.

Avec la crise sanitaire, confinement oblige, Guillemette est revenue à la maison, à Saint Préfert, a donné un coup de main, s'est finalement prise au jeu et a décidé de travailler avec sa maman, ce qui a forcément ravi Isabel Ferrando.



Ecrit par le 31 janvier 2026

Du coup, la transmission s'est organisée en douceur. « Isabel atteignait les sommets, Guillemette va tutoyer les étoiles », a écrit un critique. Bon sang ne saurait mentir. Lors de la présentation de sa fille aux dizaines d'invités triés sur le volet, Isabel Ferrando a parlé de ses cuvées, 'Colombis', 'Collection Charles Giraud', 'Clos Beatus', 'Cuvée spéciale Vieilles Clairettes', qui vont de 30€ la bouteille jusqu'à 600€ pour la 'F 601', du numéro de la parcelle où poussent des vignes 100% Cinsault. « Je sais, c'est fou, c'est indécent », reconnaît Isabel Ferrando. « Mais quand on aime, on ne compte pas », a répondu dans l'assistance un fan venu de Nîmes. Il explique : « Je m'intéresse au Saint Préfert depuis qu'elle a commencé. Elle travaille merveilleusement ses vins, j'ai toute sa série depuis 2007 et je suis emballé, totalement conquis », confie-t-il. Du coup, il est même prêt à acheter un jéroboam (soit x4 bouteilles) à 2 400€.

Ecrit par le 31 janvier 2026



Ecrit par le 31 janvier 2026



Contact : contact@famille-ferrando.com / cave@famille-ferrando.com / 04 90 83 75 03

Châteauneuf-du-Pape : une année blanche pour le domaine Saint-Préfert



Isabel Ferrando a acheté cette propriété de 32 hectares (21 en Châteauneuf du Pape, le reste en Côtes-du-Rhône) en 2003. Elle a peu de temps après décroché la note maximale et enviée de **100/100 dans le fameux Guide Robert Parker** des meilleurs vins de la planète.

Chaque année, grâce à ce terroir de galets, de safres et de sable et à sa dizaine de salariés, sont commercialisées environ 60 000 bouteilles, 25% à destination du marché français, 75% à l'exportation, notamment les Etats-Unis, le Royaume-Uni et l'Europe.

Ecrit par le 31 janvier 2026

Or, avec le Brexit et le Covid-19, [le Domaine Saint-Préfert](#) a été fortement impacté : -30% du chiffre d'affaires. « Avec les restaurants fermés à cause du confinement, nos ventes ont baissé évidemment, mais nos clients qui mangeaient à la maison ont fait le choix de se servir en bonnes bouteilles chez les cavistes, ce qui a limité la casse » précise Isabel Ferrando. « Malheureusement depuis ce 12 janvier est entrée en vigueur l'augmentation de 25% des droits de douane pour exporter du vin français aux Etats-Unis, ce qui n'arrange rien quand on sait que j'expédie 75% de ma production hors France, dont 15% là-bas » ajoute-t-elle.

« En Californie on m'a demandé de baisser les prix, pas à New-York. »

« Mais la situation n'est pas uniforme sur l'ensemble des Etats-Unis. En Californie, mes clients m'ont demandé de baisser les prix... je réfléchis... Tandis que sur la Côte Est, à New-York, les restaurateurs continuent à me faire confiance, ils n'ont pas fermé, ils ont installé leurs tables sur les terrasses chauffées à l'extérieur et ils ont besoin de nos cuvées haut de gamme pour satisfaire leur clientèle. »

« La filière viticole française est prise en otage pour un conflit entre Boeing et Airbus et ce sont nos concurrents espagnols et italiens qui en profitent », dénoncent à l'unisson les vignerons de l'hexagone pénalisés par cette mesure de rétorsion. Il faut savoir que les Etats-Unis sont le 1^{er} consommateur de vin du monde avec 29 millions d'hectolitres mais aussi le 1^{er} importateur de Côtes-du-Rhône (devant le Royaume-Uni et la Belgique) avec 17% de nos bouteilles, soit des retombées économiques de 108,8M€ pour 2019.

« Notre chance, c'est que le vin se bonifie avec le temps dans nos caveaux. »

Même si Isabel Ferrando accuse le coup, elle ne désespère pas. « Bien sûr, cette baisse des ventes, donc des marges, diminue nos capacités d'investissement, de développement des marchés à l'exportation puisque je ne peux plus prendre l'avion pour faire de la prospection avec dégustation à la clé à l'étranger. Mais notre chance, c'est que le vin se bonifie avec le temps dans nos caveaux, c'est une forme d' *'art de vivre, de chic à la française'*, il pèse plus d'un milliard d'euros dans la balance. Et notre richesse, en plus de la vigne, ce sont nos collaborateurs, j'en ai une dizaine à l'année, (trois sont en chômage partiel actuellement) et une trentaine de saisonniers en septembre pour les vendanges à la main. On fait le dos rond en attendant que ça reparte. »

Et pour 2021, en espérant que les vaccinations permettront un retour à la normale d'ici l'été ou l'automne, la patronne de Saint-Préfert compte se tourner vers l'Europe de l'Est pour retrouver de nouveaux débouchés, la Roumanie, la Pologne et surtout la Russie : « Je viens de recevoir chez moi une délégation de russes. Ils adorent la vodka, mais ils sont à la recherche d'autres saveurs, d'autres sensations et nos cépages de Grenache, Mourvèdre et de Cinsault constituent un accord parfait avec leurs mets ».

Ecrit par le 31 janvier 2026





Ecrit par le 31 janvier 2026

Isabel Ferrando, propriétaire du domaine Saint-Préfert à Châteauneuf-du-Pape / DR

