

EN BREF

Une formation "éco-conception" pour les industriels

L'institut Arts et métiers de Chambéry, spécialisé dans la problématique de l'environnement en milieu industriel, propose désormais une formation en ligne sur l'éco-conception. Elle s'adresse en particulier aux cadres d'entreprise des services développement durable, conception, R & D, marketing, communication... souhaitant se former à distance et à leur rythme. Un parcours avec un tutorat individualisé peut être envisagé avec l'équipe. Cette formation se compose de quatre modules dont le premier, - d'une durée de cinq semaines - est disponible : "Éco-concevoir : de l'évaluation à l'amélioration environnementale". L'Institut national de l'énergie solaire héberge cette formation sur sa plateforme d'e-learning. ►► S'inscrire sur <http://e-learning.ines-solaire.org>

Alpina Savoie primée au Sirha

La société Alpina Savoie, basée à Chambéry, a reçu pour sa gamme de pâtes, Les Astucieuses, le prix de l'innovation du Sirha, le rendez-vous mondial de l'hôtellerie et de la restauration, qui se tient en ce moment à Lyon. Il s'agit d'une gamme de pâtes destinée à la restauration collective. Leur originalité, c'est d'être réhydratables à froid, ce qui est plus rapide pour le restaurateur et plus économique en énergie.



SUR LE SITE :

www.ledauphine.com/entreprises/

L'ACTUALITÉ AU QUOTIDIEN DES ENTREPRISES DE VOTRE DÉPARTEMENT ET DE TOUTE LA RÉGION

LES MARCHES

Adrien Vacher Distribution décroche le monopole en Norvège et en Suède



Charles-Henri Gayet, PDG de l'entreprise, et sa fille, Pauline Lozano, directrice commerciale. Photo Le DL/I.B.

Négociant en vins de Savoie depuis quatre générations, la Maison Adrien Vacher s'est associée, en 2011, avec la cave Le Vigneron savoyard. La structure commune dénommée Adrien Vacher Distribution, basée aux Marches, a commercialisé 3,5 millions de bouteilles en 2016, dont 2,5 millions vinifiées et embouteillées sous son propre nom. « En 2000, nous avons repris le domaine du château de la Violette aux Marches », raconte Pauline Lozano, directrice commerciale et responsable grands

comptes. « C'est aujourd'hui notre vitrine qui nous permet de nous développer à l'export. » L'abysses 2015 du domaine s'est d'ailleurs illustré en décrochant le monopole national en Suède du vin blanc de Savoie cépage jacquère, parmi 25 concurrents. L'année dernière, Adrien Vacher Distribution en a écoulé 5 000 bouteilles, en 2017 ce sera 12 000. « C'est un super beau marché, "secure" en termes de financement et valorisant pour notre production. » Sur le site web de Systembolaget⁽¹⁾,

on trouve la fiche descriptive du vin savoyard en suédois. Il y est vendu le double là-bas (environ 10 euros). « Ce monopole peut être remis en cause tous les ans, en fonction des ventes », précise Pauline Lozano. Le crémant de Savoie de la cave coopérative Le Vigneron savoyard a, lui, été choisi par la Norvège, parmi 10 autres crémants. Un contrat pour 10 000 bouteilles a été signé. « Il y a un gros potentiel en Europe de l'Est, en Allemagne, aux Pays-Bas et aux États-Unis. » Début jan-

vier, une palette d'apremont, de roussette et de mondeuse est partie pour Chicago, chez un grossiste. Un rosé de Savoie a été présélectionné pour être distribué dans une chaîne de 150 magasins au Texas. « Pour nous, l'export a toujours été la cerise sur le gâteau. Notre principal problème, c'est le manque de volumes. Nous avons dû refuser un monopole d'État il y a deux ans, au Canada, à cause de ça. Nous donnerons toujours priorité aux clients historiques. » Aujourd'hui, l'export représente 1 % de son chiffre d'affaires, soit 100 000 euros, et une quinzaine de clients, notamment en Nouvelle-Zélande et au Japon.

Ingrid BRUNSCHWIG

(1) Chaîne de magasins de vins et de spiritueux appartenant à l'État suédois, qui détient le monopole des ventes au détail de boissons alcoolisées.

ADRIEN VACHER DISTRIBUTION EN BREF

ACTIVITÉ : distribution de vins de Savoie
CRÉATION : 2011
IMPLANTATION : Les Marches
CHIFFRE D'AFFAIRES : 10 M€
EFFECTIFS : 18 salariés
RÉSULTAT NET : NC
RÉPARTITION DU CAPITAL : 65 % maison Adrien Vacher, 35 % la cave coopérative Le Vigneron savoyard

Négociants depuis quatre générations

L'arrière-grand-père de Pauline Lozano, Adrien Vacher, a créé la Maison du même nom en 1950. « Il négociait du vin, des alcools et du thé », rappelle Pauline Lozano. « Mais il n'a pas vraiment eu le temps d'en profiter car il est décédé cinq ans plus tard. » Son grand-père reprend l'affaire en 1955 et la développe pendant près de 40 ans. Il achète et revend du vin. Son père, Charles-Henri Gayet, rejoint l'entreprise en 1978 et commence à vinifier. « Aujourd'hui, nous ramassons de très vieilles vignes », souligne la directrice commerciale. Adrien Vacher Distribution achète du raisin sur pied à une centaine de producteurs. « Nous vendangeons 45 hectares et vinifions. Nous disposons de deux pressoirs au-dessus du lac Saint-André. »

En 2000, l'entreprise reprend le domaine du château de la Violette. « Nous avons un maître de chai qui élève le vin et produisons 1 200 hectolitres, soit 100 000 bouteilles par an. » En 2011, Pauline Lozano, la fille de Charles-Henri Gayet, rejoint l'entreprise pour s'occuper de la partie commerciale. Sa sœur, Charlotte Lefebvre, la suit en 2016. Elle est en charge de l'administratif et des ressources humaines.



Adrien Vacher a créé la Maison du même nom en 1950. Photo DR

Des vins médaillés chaque année

Chaque année, la Maison Vacher décroche des médailles. En 2016, elle reçoit le prix d'excellence au concours général agricole de Paris, pour la régularité de ses vins. Son apremont de la gamme les Adrets est récompensé par la médaille d'or, comme en 2015. « C'est le cru phare en Savoie, nous courons après ce prix », reconnaît Pauline Lozano. L'abysses cuvée réservée est couronné de la médaille d'argent. La revue britannique *Decanter*, consacrée au vin et connue pour son concours annuel, *Decanter World Wine Awards*, attribue la note de 74 points sur 100 ainsi que la médaille d'argent au chignin-bergeron du château de la Violette. « Ces récompenses nous aident à vendre plus, bien sûr. Nous travaillons beaucoup avec la grande distribution et les magasins d'alimentation (65 % de notre chiffre d'affaires). Ensuite ce sont les grossistes (20 %), les cafés-hôtels-restaurants (10 %), l'export, les particuliers, le caveau (5 %). » Une clientèle qui se trouve essentiellement en Rhône-Alpes, sauf les centrales d'achat. « Nous consolidons nos ventes dans les magasins de montagne. Les vacanciers aiment retrouver leurs vins d'une saison sur l'autre. »



En plus du prix d'excellence, le concours général agricole de Paris a décerné deux médailles à la Maison Vacher. Photo DR