



VALORISER AU MIEUX

LES PRODUITS ET LEUR IMAGE



Charles-Henri Gayet.

Entreprise familiale, la Maison Adrien Vacher maîtrise aujourd'hui toute la chaîne de production de vins de Savoie. Sa filiale de distribution créée en collaboration avec la cave coopérative du Vigneron Savoyard à Apremont et la cave coopérative de Chautagne à Ruffieux permet de mieux répondre aux exigences des différents circuits de distribution. Parmi ses prochains objectifs, l'implantation durable sur différents marchés internationaux dont l'Amérique du Nord et l'Asie.

ENTRETIEN AVEC CHARLES-HENRI GAYET

Président d'Adrien Vacher Distribution - les Vignerons Savoyards

Vous êtes le petit-fils du négociant Adrien Vacher. Parlez-nous de l'histoire de cette entreprise familiale.

Effectivement, l'histoire de la société a débuté avec mon grand-père, Adrien Vacher. Il s'est rapidement aperçu que les vins de Savoie ne se vendaient qu'en tonneau dans des bars. Par conséquent, il a voulu mettre ces vins en bouteille afin de les valoriser et de les faire connaître. N'étant pas producteur, il s'est installé comme négociant dans les années 1950 afin de vendre des bouteilles de vin aux restaurants locaux. Mon père a repris les rênes de l'entreprise et participé à son développement pendant près de 40 ans.

Après des études d'oenologie et de commerce, j'ai pris la direction de la Maison Vacher au milieu des années 1980 avec toujours le même souci de développement qualitatif et de promotion des vins de Savoie. En 2000, j'ai également repris le domaine du Château de la Violette, qui représente aujourd'hui 18 hectares contre 7 à l'époque, afin de vignifier davantage. Aujourd'hui, la Maison Vacher compte 14 salariés, tandis que sa filiale de distribution en dénombre 18.

Adrien Vacher Distribution – Les Vignerons Savoyards, est donc la filiale de distribution de la Maison Adrien Vacher. Quel est l'objectif de cette création ?

La première raison est que la maison de négoce Adrien Vacher s'est fortement développée ; elle avait besoin d'assurer ses approvisionnements en amont afin de pérenniser son avenir. Pour cela, il fallait davantage de produits distribués et des volumes qualitatifs et conséquents. Je me suis alors rapproché de deux caves coopératives du département (La Cave de Chautagne et Le Vigneron Savoyard), qui produisent des vins de qualité mais pour qui le commerce et la valorisation s'avéraient plus difficile. C'est ainsi que nous sommes partis sur la création, en 2011, d'une entreprise de distribution commune, Adrien Vacher Distribution – Les Vignerons Savoyards. Nous détenons 65% des parts quand les caves coopératives en détiennent 17,5% chacune.



Cette filiale permet de rationaliser nos coûts de production : une unique équipe commerciale est chargée de vendre la production des trois maisons mères (en plus des autres références) et nous détenons un nouvel entrepôt de 2 400 m² dont 2 000 m² de surface de stockage des vins avec trois salles à température contrôlée et 400 m² de surface de préparation de commande et de livraison.



Annuellement, la coopérative de Chautagne produit 6 500 hectolitres de vin, Le Vigneron Savoyard environ 4 000, la Maison Vacher vignifie 4 000 hectolitres de vin et en conditionne 16 000. Enfin, le Domaine du Château de la Violette vignifie et conditionne 1 000 hectolitres de vins.

Quels sont vos différents circuits de vente en France ?

Nous essayons d'être présents sur un grand nombre de circuit de vente : 70% d'entre elles sont assurées dans la grande distribution et 28 % dans le circuit traditionnel (grossistes, cavistes, restaurants). Avec cinq poids lourds et deux fourgons nous assurons la livraison directe en J+2 sur la Savoie, Haute-Savoie, Isère et Hautes Alpes.

Plus de 200 références de vins de Savoie réparties sur une dizaine de gamme sont proposées. Quel est l'intérêt d'une offre si importante ? Quelles références fonctionnent le mieux ?

Nous voulons éviter la superposition des gammes dans les différentes enseignes, pour que chacune puisse travailler sereinement, sans compétition directe sur le produit. Ce nombre important de références nous permet actuellement d'être présent dans toutes les enseignes de distribution.

Chaque référence a sa particularité mais certaines ont une production plus importante et sont par conséquent plus vendues, je citerai notamment l'Apremont, l'Abymes, la Roussette et la Mondeuse.

Êtes-vous présent sur le marché international ? Quels pays sont ciblés ? Pourquoi ?

Nous sommes présents dans plus de 17 pays avec des volumes plutôt faibles pour le moment (2 % du chiffre d'affaires). Notre objectif est de développer l'export, nous allons donc suivre la future action menée par le Comité interprofessionnel des vins de Savoie (CIVS). Dans le cadre des aides France AgriMer, le CIVS va lancer pendant trois ans une campagne de promotion, de communication et de développement vers le grand export.

L'Amérique du Nord (Etats-Unis, Canada) s'inscrit en première ligne : c'est un marché mature, très amateur de vins qui aujourd'hui recherche des produits autres que les grands « classiques » comme des Bourgogne ou des Bordeaux. Les consommateurs sont également intéressés par des vins qui correspondent à nos produits (légers, faciles à boire et fruités).

L'Asie est également un marché important puisque c'est une région au plus grand potentiel de développement. Moins ouvert à nos produits, s'implanter dans ces pays sera un véritable challenge que nous souhaitons relever. Il est évident qu'Adrien Vacher Distribution – Les Vignerons Savoyards sera présent lors de toutes les manifestations organisées par le CIVS.

Un mot sur la concurrence présente sur le territoire ?

La concurrence est rude en matière de négoce mais aussi entre viticulteurs, la Savoie est le seul vignoble d'AOC où il existe autant de zones de production que de consommation ; 80% des vins de Savoie sont vendus sur la région. Beaucoup de viticulteurs proposent donc de la vente directe ce qui accentue la concurrence. Le CIVS s'efforce de réguler le marché afin que chaque vigneron puisse s'épanouir et pérenniser son activité.

Quels sont les prochains objectifs de la filiale ?

Nous voulons bien évidemment développer nos ventes et s'implanter durablement à l'export. Mais il faut savoir qu'aujourd'hui, les deux caves coopératives vendent toujours une partie de leur production « en vrac ». L'objectif principal d'Adrien Vacher Distribution – Les Vignerons Savoyards est de leur permettre de vendre l'intégralité en bouteilles, sous leur nom, afin de valoriser au mieux leurs produits et leur image.

Nous avons récemment créé une gamme de « bag in box » commune, sous le nom « Les Vignerons Savoyards » afin de regrouper les trois maisons mères sous un même nom ; l'objectif est d'en faire de même pour une gamme de bouteilles. ■

Adrien Vacher Distribution
ZA Plan Cumin
73800 Les Marches
Tél. : 04 79 28 11 48
vacherdistribution@adrien-vacher.fr

