



Cet article a été publié dans le numéro 3 de L'Entrepreneur, l'actualité du chef d'entreprise, lettre d'information bimestrielle.

Réussir dans le secteur viticole : un travail d'équipe !



Par Maud Escoffier, Directrice commerciale

Le **domaine Royet** se situe au coeur de l'appellation des Côtes du Couchois (lieu-dit Combereau à Couches, 71). Les 13 ha de vignes s'étendent sur des coteaux escarpés, au pied du Château de Couches, qui attire de nombreux touristes par la qualité et la richesse des animations qu'il organise.

L'APPORT DE CHAQUE GÉNÉRATION

Dans la famille ROYET, le père (Bernard), la mère (Nicole) et le fils (Jean-Claude) travaillent ensemble. La SCEV a été créée en 1987, lorsque Jean-Claude s'est associé à ses parents. Jusque-là, Bernard était exploitant individuel.

A l'origine, Nicole a 3 ha de vigne dans le Couchois. Bernard acquiert 3 ha supplémentaires et les replante, pour arriver à 6 ha de vente en vrac de vin rouge au début des années 80.

Dans le cadre de son stage de 200 heures pour l'installation, Jean-Claude rencontre des viticulteurs en Pouilly-Fuissé. Il se rapproche également à l'époque du Groupement de jeunes viticulteurs de Beaune. Cela m'a donné une « ouverture sur l'extérieur, et m'a permis de proposer un virage pour l'exploitation : la vente en bouteilles aux particuliers » précise-t-il.

Il faut bien sûr également toujours s'adapter à l'évolution du goût des consommateurs, et, avec les années 90, le crémant fait son arrivée chez les Royet.

LE CHANGEMENT DE STRATÉGIE ET LES ÉVOLUTIONS NÉCESSAIRES DU DOMAINE



Cette évolution de l'exploitation est notamment passée par l'arrachage de certains cépages rouges pour replanter du blanc, par l'achat d'un logiciel informatique (facturation) et une structuration administrative ainsi que par la destruction des vieilles cuves béton et l'achat de nouvelles cuves inox de qualité.

La modernisation du cuvage s'est faite en trois temps : d'abord pour le crémant, afin de maîtriser les températures ; ensuite dans de l'inox thermo-régulé pour les blancs ; et enfin dans le renouvellement complet de la cuverie pour le rouge.

Il a fallu aussi investir dans la réception de la vendange (tapis, égrappoirs, trieurs, etc.).

Les méthodes de production ont également beaucoup évolué et un premier salarié permanent a été embauché en 2000. Ici, les vendanges sont manuelles, les raisins sont pressés délicatement dans un pressoir pneumatique, puis descendus directement. La fermentation se déroule sous haute surveillance, dans des fûts de chêne dont la plupart sont neufs. Pour Jean-Claude « c'est beaucoup de travail, car il n'y a pas de prestataire extérieur, mais nous maîtrisons toutes les étapes de notre production. C'est par exemple nous qui tournons les bouteilles de crémant ».

Les méthodes de production ont également beaucoup évolué et un premier salarié permanent a été embauché en 2000. Ici, les vendanges sont manuelles, les raisins sont pressés délicatement dans un presseur pneumatique, puis descendus directement. La fermentation se déroule sous haute surveillance, dans des fûts de chêne dont la plupart sont neufs. Pour Jean-Claude *« c'est beaucoup de travail, car il n'y a pas de prestataire extérieur, mais nous maîtrisons toutes les étapes de notre production. C'est par exemple nous qui tournons les bouteilles de crémant ».*



La moitié de la production est en effet désormais représentée par des vins effervescents : Crémant de Bourgogne et « Royal Royet rosé ». Bernard a pris soin de *« déposer la marque Royal Royet ».*

L'autre moitié se répartit entre les vins blancs et rouges, puisque le domaine cultive les quatre cépages bourguignons : Aligoté, Chardonnay, Gamay et Pinot Noir, sur trois terroirs différents.

Le domaine de 13 ha compte un Maranges 1er crû « Clos Roussots », médaillé de bronze au concours 2015 des vins de la côté chalonnaise et du Couchois. Les blancs ne sont pas en reste, puisque la « Cuvée Authentique » de Bourgogne blanc 2013 a eu la médaille de bronze au concours des Burgondia à Beaune en 2015.

LE CHOIX D'UNE PRODUCTION DE QUALITÉ PLUTÔT QU'UN FORT DÉVELOPPEMENT FONCIER

On approche les 80 000 bouteilles par an, et le vin n'a cessé de gagner en qualité.

Aujourd'hui, Bernard, le père, est en charge de la commercialisation, principalement au caveau, avec *« des clients fidèles depuis 30 ans ».* Presque toute la production est écoulee en direct auprès de particuliers. 10% sont exportés en Belgique et au Japon.

Le site internet (www.domaine-royet.com) draine une nouvelle clientèle, surtout lorsqu'un vin est primé dans un concours.

Nicole, la mère, a toujours été très impliquée également.

Par manque de temps, Jean-Claude ne participe pas aux nombreuses foires aux vins ouvertes aux particuliers, et pas assez à des concours. Il participe en revanche bien volontiers le 1er week-end d'août à la « Ronde du Couchois », visite-dégustation organisée par des viticulteurs faisant découvrir l'appellation Bourgogne « Côtes du Couchois » (vin rouge à partir du cépage Pinot noir) pour 5€, contre un verre sérigraphié et des dégustations gratuites.

Jean-Claude vient d'ailleurs de recruter un deuxième salarié permanent pour pouvoir se consacrer au développement commercial de l'exploitation, car, même si la demande est forte (certaines cuvées sont écoulees en 6 mois et ne permettent pas de répondre à la demande), il est important de diversifier ses clients et de penser à demain.

2015 s'annonce comme une année excellente, en rendement et en qualité, mais il faut savoir s'adapter à la conjoncture. Il a ainsi fallu faire un peu de négoce lorsque le rendement n'était pas là, comme en 2012. *« Le négoce n'est toutefois pas un axe de développement »* pour Jean-Claude.

Celui-ci préfère *« valoriser l'existant et assurer une production de qualité, avec un bon prix de vente »*, plutôt que de faire la course à l'hectare et au développement.

Une belle preuve que l'on peut prospérer à côté des grands noms du secteur !

Et, qui sait, la relève est peut-être assurée, le fils de Jean-Claude va fêter ses 18 ans et vient de commencer un BTS viticulture-oenologie à Beaune...

LE GROUPE SFC : UN PARTENAIRE DANS LE DÉVELOPPEMENT ET LES PROJETS



Sur cette photo, de gauche à droite : Eric Michel (SFC), Jean-Claude Royet et son père Bernard Royet.

Bernard, Nicole et Jean-Claude ont pu s'appuyer sur leur cabinet comptable (CECAVI, appartenant désormais au Groupe SFC, qui a notamment un bureau à Gleizé (69), à côté de Villefranche-sur-Saône), qui les rencontre 8 fois par an, répond à leurs questions fiscales, assure la saisie comptable, présente le bilan annuel, etc.

Jean-Claude précise qu'« *il est fondamental de bien comprendre son bilan, d'en avoir une présentation imagée et claire, d'avoir du conseil, et d'être sollicité par son cabinet pour cela* », car il n'a « *pas le temps*

de se poser pour demander des conseils, pourtant nécessaires ».

Depuis quelques temps, l'actualité est également celle de la transmission, car, comme dans toute exploitation familiale, il faut régler le compte courant d'associé car « *on se rémunère peu et on laisse l'argent dans la structure. On n'a pas un gros train de vie* », comme le rappelle Bernard. Il faut également reprendre un capital important, le foncier...

Pour qualifier leur relation avec leur cabinet comptable, et le comptable qui les suit, Eric Michel, ils ont ces mots : « *si depuis 30 ans on ne dit rien, c'est que tout va bien !* ».