N°93
JANVIER 2017

ensemble

ARRÈGE

LA PUBLICATION DE VOS ASSOCIATIONS DE GESTION ET DE COMPTABILITÉ

LE COLLECTIF POUR DÉVELOPPER SES VENTES

AS ARREGE Accompagnement Stratégie

A.S. AISNE COMPTAGRI - Aisne - 02 | AS27 AGC - Eure - 27 | AS 28 - Eure et Loir - 28 | AS ENTREPRISES - Marne - 51 | CEFIGAM - Meuse - 55 | AS CEFIGAM 57 - Moselle - 57 | AS 60 AGC - Oise - 60 | AFA - Pas de Calais - Nord - 59-62 | AGC - Centre de Fiscalité et de Gestion - Bas Rhin - 67 | AS 76 AGC - Seine-Maritime - 76 | AS 77 - Seine et Marne - 77 | CGA AS - Nord Bassin Parisien |

LE GROUPE SECRAIE : DES VIGNERONS CHAMPENOIS PROGRESSENT EN ÉCHANGEANT

Propos recueillis par Lyliane Henimann - FDSEA Conseil Marne

SECRAIE DES VIGNERONS DU SÉZANNAIS

12 vignerons se sont regroupés en Octobre 2014, pour valoriser leur terroir, mettre en avant leurs savoir-faire et développer leur image.

Les récoltants manipulants champenois perdent depuis quelques années des parts de marché en France. Mais cela ne s'accompagne pas encore de pertes de chiffres d'affaires comparables à celles d'autres producteurs.

Aussi, le premier objectif de cette association n'est pas de regrouper les ventes pour essayer de vendre plus. Il s'agit d'abord d'asseoir une notoriété en profitant des moyens supplémentaires qu'offre une association.

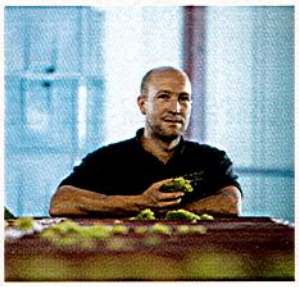
L'autre point positif qui nous est rapporté, c'est qu'à force de se rencontrer, de goûter les vins des autres, les vignerons adhérents progressent naturellement dans leur métier.

SECRAIE REGROUPE 12 VIGNERONS DE LA RÉGION DE SÉZANNE :

Allemant, Vindey, Barbonne-Fayel, Fontaine-Denis, Bethon, Montgenost, Villenauxe-la-Grande.

Les exploitations représentées sont en majorité familiales et ont suivi une trajectoire similaire. « *Nos grands-pères livraient du raisin aux maisons de négoce, nos pères se sont associés en coopératives et les enfants sont devenus manipulants* » explique Florent Collet, le président.

« SECRAIE » : avec un petit trait d'humour pour parler de vignes plantées sur des sous-sols de craie, d'un terroir, de typicités déclinées à travers des cuvées ! **Tous récoltants-manipulants à 95 % du Sézannais, ils sont engagés dans une démarche de viticulture durable** (travailler au moins 50 % des sols en enherbement et/ou travail du sol). Ils disposent dans leur gamme de 4 cuvées (dont 1 blanc de blanc) vinifiées à 100 % avec des raisins du Sézannais.



FLORENT COLLET, DU DOMAINE COLLET À FONTAINE-DENIS, EST LE PRÉSIDENT DE CETTE ASSOCIATION.

Notre objectif est de mieux nous faire connaître et présenter nos dénominateurs communs. C'est avant tout donner de la visibilité à nos cuvées qui sont parfois méconnues. Par ailleurs, nos histoires de manipulant sont diverses et assez récentes, autour de maisons familiales anciennes, de jeunes exploitations, converties au bio ou produisant des cuvées très peu dosées. Dans ce terroir les expressions sont multiples et nous pouvons séduire des professionnels en recherche de produits nouveaux.

En préalable à notre association, et pour mieux nous connaître, aussi entre nous, nous avons fait procéder à une dégustation à l'aveugle des champagnes de chaque adhérent par un œnologue. Première étape pour établir une véritable confiance entre nous, et faciliter ainsi nos engagements ultérieurs.

Nous avons pris une bonne année pour travailler sur le marketing, notre logo, site internet, communication presse et sur la recherche de partenaires. Une photothèque a été réalisée à disposition des adhérents. Et c'est en Février 2016 que nous avons proposé notre première journée de dégustation à des cavistes et restaurateurs. Opération qui sera renouvelée en 2017 à nouveau à la salle du prétoire à Sézanne. Avec une cotisation annuelle de 200 € / exploitation nous avons déjà réalisé certaines opérations de communication. Nous préparons cette année pour la première fois le Printemps des Champagnes.

Nous échangeons aussi beaucoup sur nos pratiques, nos méthodes culturales et les choix de nos fournisseurs. Pourquoi par exemple investir chacun dans une machine à contre étiquettes ? Nous gagnons aussi à nous regrouper pour ce genre d'investissement, et ferons peut-être aussi le pas pour ce qui concerne la verrerie.

L'association, en communiquant comme elle le fait, a bien sûr l'ambition de participer au développement commercial de chacun de ses membres : réunis nous exploitons environ 100 ha et représentons un volume de vente annuel de plus de 450 000 bouteilles à l'année ! Mais laissons-nous du temps avant de commercialiser en commun sous une étiquette SeCraie ! Nous avons seulement en projet la création d'un coffret « SeCraie » qui contiendra 3 cuvées prises à l'aveugle chez les adhérents. Nous pouvons jouer de ce hasard pour cette nouvelle opération marketing, parce que, comme je vous le disais plus haut, nous avons établi une confiance entre nous. Il n'y a pas de souci nous savons que nos champagnes sont de qualité !

CHAMPAGNE MARCOULT PÈRE ET FILS RÉCOLTANT MANIPULANT À BARBONNE-FAYEL

L'union fait la force ! Notre premier objectif n'est pas de vendre plus, mais d'être un peu mieux identifiés. Les touristes et les importateurs connaissent surtout le Chardonnay de la Côte des Blancs !

Par ailleurs, unis, nous pouvons organiser des manifestations dimensionnées qui convainquent les dégustateurs, les importateurs ou les journalistes de se déplacer. C'est ainsi que pour la première année nous serons présents au Printemps des Champagnes à Reims, manifestation seulement ouverte aux associations et qui nous permettra de rencontrer des professionnels de plus de 40 pays. C'est le temps qui manque pour tout cela…une réunion par mois, la préparation d'évènements c'est un réel investissement !

Mais c'est payant aussi en termes d'échanges avec nos voisins sur nos pratiques autour du matériel, de l'export ou de la dégustation.

Vous me demandez « à quand une « bouteille SeCraie » ? Nous sommes 12… avec des idées différentes donc pas pour l'instant : nous avons déjà bien progressé vers une ligne commune, laissons-nous le temps !