



## Portrait D'Avenir

**Vignerons dans le Gard, les époux Aubert-Richarme se sont lancés en 2010 dans l'achat de raisins pour rentabiliser la modernisation et l'agrandissement de leur cave. Cette activité de négoce leur a permis de valoriser leur travail à travers une nouvelle marque.**

« Julie & Nicolas, vignerons bios » est née en 2019 d'une frustration. « *Après dix ans à travailler avec nos apporteurs, à connaître un peu mieux leurs vies, leurs valeurs, à échanger sur nos pratiques... Nous avons envie qu'une marque valorise leurs produits pour les faire découvrir aux consommateurs* », raconte Julie Aubert-Richarme, l'arrière-petite-fille des fondateurs du Château de Bastet, situé à Sabran dans le Gard. « *Nous ne sommes pas un négoce pur et dur qui achète des raisins, fait des assemblages et revend. Nous sommes avant tout des vignerons. Quelque part pour moi, la cave, c'est une grande famille du bio* ». Ces exploitations sont presque une extension de la leur. « *Nous partageons les informations. S'il y a la maladie, on s'interroge : qu'est-ce que tu as mis... Cette relation s'est tissée au fil des années. Il y a une certaine confiance entre nous* ».

L'aventure a débuté en 2010. Julie et Nicolas avaient pour projet d'agrandir le domaine de 62 ha. « *Nous avons une cave vieillissante, créée par mon arrière-grand-père quand il a acheté la propriété dans les années 30, avec des cuves en béton et de vieux bâtiments datant de 1684*, raconte Julie. *Nous avons eu envie de moderniser l'outil pour changer nos produits et améliorer les conditions de travail. Notre expérience aux Etats-Unis après nos études nous a naturellement orienté vers des cuves en inox* ». En attendant d'acquérir du foncier, pour rentabiliser l'investissement de 500 000 €, le couple alors âgé de 32 ans décide de se lancer dans la prestation de services.

### Des contrats sur-mesure

Depuis leur installation en 2002, ils ont traversé des années compliquées : la crise viticole, le bio encore peu consommé et des prix que les gens n'étaient pas prêts à payer. « *Les marchés étaient un peu difficiles* », se souvient Julie. C'est son père, Jean-Charles Aubert, qui en 1997 prend le parti courageux et novateur de la biodynamie sur la totalité du vignoble. En 2010, vient le boom des conversions dans la région. « *Nous avons passé une annonce dans Le Vigneron, une revue des Côtes-du-Rhône, pour trouver des apporteurs en raisins, d'autres sont venus par le bouche-à-oreille ou par l'intermédiaire de réseaux comme celui d'Alliance Expert, (leur cabinet d'expertise-comptable, membre du Groupement AGIRAGRI, ndlr). Souvent à cette époque, les caves coopératives n'étaient pas prêtes à vinifier à part ou faire la cuvée par rapport à leur stockage et à leur cuverie. Et les petites exploitations n'avaient pas monté leur cave* ».

La SCEA familiale est alors transformée en SARL pour pouvoir proposer des contrats de prestation de services et avoir une casquette de négociant. Cette société commerciale englobe aussi l'activité de production et de vinification. A défaut, dans une société civile, les activités commerciales doivent rester accessoires à l'activité agricole et leur chiffre d'affaires ne dépasser ni 50 % des recettes agricoles, ni 100 000 €. « *Nous avons eu recours au cabinet d'avocats Terrésa (membre du Groupement AGIRAGRI, ndlr) pour la rédaction de contrats sur-mesure et sécurisés. Mais parce que la relation humaine est fondamentale dans notre projet, nous n'avons pas demandé à nos apporteurs de s'engager sur cinq ans. Nous avons privilégié des contrats annuels. Et depuis dix ans, les mêmes, ou leurs repreneurs, nous sont fidèles* ». Ils représentent 5 ou 6 propriétés de 15 à 20 ha chacune qui s'ajoutent aujourd'hui au 120 ha du domaine (fermage + achat des 20 ha du domaine des Cèdres en 2018). En 2013, Julie et Nicolas ont investi 250 000 € supplémentaires afin d'agrandir la cuverie de 2000 hl pour atteindre une capacité globale de vinification de 7 500 à 8 000 hl, principalement en AOP Côtes-du-Rhône et des IGP « Pays d'Oc » ou « Pays du Gard ». Pour rembourser, il faut que les cuves soient pleines chaque année ! Mais pas de souci, ces seconds travaux ont été dimensionnés par rapport à l'existant.

### Une marque dédiée aux apporteurs

Julie et Nicolas ont arrêté la prestation de services qu'ils proposaient exclusivement au début (ramassage, transport, vinification, traitement et stockage de vin, mise en bouteille et stockage) pour basculer sur l'achat de raisins. « *Notre outil de vinification n'était pas suffisant pour garder des vins. Et les vignerons restaient maîtres de leur produit, s'ils ne le vendaient pas, il fallait assurer le stockage. Maintenant, nous maîtrisons la chaîne, c'est beaucoup plus facile à gérer et nous avons pu créer une marque (la 5<sup>e</sup>) qui valorise spécifiquement leur travail et le nôtre* ». Les vins sont vinifiés séparément par apporteur et après, ils sont assemblés par appellation, par qualité ou par certification. Plusieurs apporteurs ont été certifiés « Bio Suisse » pour vendre sur la Suisse. La famille Aubert-Richarme vend aussi vers les Etats-Unis, le Japon, l'Irlande et la Belgique. L'export représente 30 % des débouchés de leurs 200 à 250 000 bouteilles annuelles. Puis 40 % part en réseaux de magasins bio, 20 % en grande distribution et 10 % aux particuliers. Les effets du confinement et des fermetures administratives des salons professionnels, bars et restaurants ont donc peu d'impact sur leur chiffre d'affaires. Pour autant, le côté commercial de l'activité nécessite une attention permanente. Julie vient d'embaucher la première salariée dédiée à l'administratif (les 4 autres sont sur la production et la vinification) pour se dégager du temps pour aller au-devant des clients, faire connaître son terroir et sa cave bio et locale.

[VOIR LE SITE](#)