

À MARSANNAY, en trente-huit ans, Philippe Collotte a créé un beau domaine avec Murielle son épouse. Très prévoyants, ils préparent la transmission de leur exploitation pour leur fille Isabelle qui s'est installée avec son père en 2014.

# « Nous n'avons jamais eu la folie des grandeurs »

Prudence est mère de sûreté. Ce n'est pas la famille Collotte qui dira le contraire. À Marsannay-la-Côte, en Côte-d'Or, Philippe Collotte et son épouse Murielle ont créé pas à pas un beau domaine. En janvier 1981, alors âgé de 16 ans, Philippe rejoint son père comme aide familial sur sa petite exploitation en polyculture qui compte 3,5 ha de vignes. Trente-huit ans plus tard, le domaine s'est agrandi et possède 17 ha de vignes dont 16 en production.

« Aller tranquillement et anticiper, c'est un tempérament, une philosophie, confie Philippe. Je viens d'un milieu modeste dont j'ai gardé le bon sens. Je n'ai jamais eu la folie des grandeurs. » Au fil des ans et au gré des opportunités, avec sa femme, ils s'agrandissent et achètent des AOC villages qu'ils n'ont pas : Fixin, Gevrey-Chambertin et Chambolle-Musigny. « Cela nous a permis d'offrir notre offre et de monter en gamme », précise-t-il. Le domaine produit 70 % d'AOC villages et 30 % d'appellations régionales. Il vend 80 % de sa production en bouteilles et livre le solde au négoce sous forme de raisins, de moûts ou de vins clairs.

Suivant leur philosophie, les Collotte ont préparé de longue date la transmission du domaine à leur fille Isabelle. Père et fille sont ainsi associés dans l'EARL depuis 2014. Quant à Murielle, elle est salariée depuis 2012, après avoir été pendant vingt-et-un ans conjointe collaboratrice de son mari.



PHILIPPE ET MURIELLE COLLOTTE avec Alexandra Munnier (au centre), leur experte-comptable du cabinet Aucap, qui les a conseillés pour la transmission de leur domaine. PHOTOS : F. BAL

Dès le collège, Isabelle sait qu'elle reviendra. Dans cette perspective, la famille initie en 2009 le déménagement de son activité dans de nouveaux locaux à quelques centaines de mètres des anciens. « Nous avons bâti un hangar à matériel de 300 m<sup>2</sup>, suivi en 2014 par un bâtiment climatisé de 350 m<sup>2</sup> pour l'embouteillage, l'étiquetage et l'expédition des bouteilles. Ce printemps, nous en aurons rebâti un troisième de 900 m<sup>2</sup> équipé de monte-charges », détaille Philippe. Il abritera la cuverie, le bureau, le caveau et une aire de lavage.

Sur les conseils d'Alexandra Munnier, experte-comptable associée du cabinet Aucap, Philippe a transmis une partie de l'EARL et du compte courant associé sans frais à sa fille. Pour ce faire, il a utilisé l'autorisation de donner 100 000 € par enfant tous les quinze ans et le pacte Dutreil. Ce dernier exonère de droits de mutation la transmission des parts d'une entreprise familiale à hauteur de 75 % de leur valeur à condition de conserver ces parts et de travailler dans l'entreprise. « J'ai effectué cette première donation



### L'exploitation

- Main-d'œuvre : Philippe, Isabelle, Murielle et deux salariés.
- Surface : 17 ha dont 16 en production.
- Appellations : Bourgogne, Bourgogne aligoté, Chambolle-Musigny, Fixin, Gevrey-Chambertin et Marsannay.
- Cépages : pinot noir, chardonnay, aligoté.
- Densité : 10 000 pieds/ha.
- Taille : guyot et cordon de Royat.

LES TROIS MEMBRES DE LA FAMILLE taillent aux côtés des deux salariés polyvalents, une parcelle de 36 ares de pinot noir âgée de 25 ans.

quand Isabelle s'est installée, commente Philippe. Sinon, elle se serait endettée pour racheter des parts et m'aurait donné de l'argent dont je n'avais pas besoin. Cela aurait été une charge inutile au début de sa carrière. » Après cette première étape, Philippe compte effectuer une seconde donation de parts de l'EARL à ses deux enfants avant son départ à la retraite, pour bénéficier à nouveau de l'exemption de droits de mutation. Philippe possède 7,36 ha en propriété qu'il louait pour 9 ans à son EARL. En 2017, il a transformé tous ses baux en baux à long terme de 18 ans. Il bénéficiera ainsi d'abattements lorsqu'il transmettra ses terres. À cette occasion, ils envisagent de créer un GFV (Groupement foncier viticole) entre Isabelle et son frère, qui se destine à une autre profession. Ce dernier serait alors libre de

vendre ses parts sans que cela ampute la surface d'Isabelle. Un moyen de pérenniser le domaine. Tous ces points seront rediscutés dans les années à venir, en fonction de l'évolution de la législation.

Sur le plan technique, Philippe et son épouse ont pris un virage qualitatif il y a une vingtaine d'années. « On a d'abord réduit les rendements. Aujourd'hui, nous sommes à 40 hl/ha pour les AOC villages, explique Philippe. On a taillé la vigne plus long et laissé 8 yeux par baguette en guyot simple au lieu de 6. Mais on a réalisé des ébourgeonnages plus soignés pour éviter l'entassement des grappes. Et on s'est mis à vendanger en vert, si nécessaire. Mon leitmotiv, c'est de rentrer la meilleure matière première possible. »

« Sur le plan commercial, on a répondu à toutes les demandes et opportunités qui se présentaient », relate Philippe. Dès 1987, après l'obtention de l'AOC Marsannay, il organise des dégustations chez des particuliers partout en France (cf. encadré page suivante). Après le virage qualitatif des années 2000, « de beaux articles dans les revues spécialisées (Le Guide Hachette, La Revue du vin de France, The Wine Advocate...) », facilitent leur démarche commerciale. Ils participent systématiquement au salon Grands Jours de Bourgogne. C'est là qu'ils nouent des contacts avec des importateurs et des professionnels dont le nombre s'étoffe au fil des ans. Ils font également appel à deux agents commerciaux, l'un pour la Bourgogne, l'autre pour la grande dis-

### SUCSÈS TECHNIQUES

L'installation d'Isabelle et la construction des nouveaux bâtiments donnent une nouvelle envergure au domaine. C'est un peu le couronnement de la carrière de Philippe.

Ils ont pu acquérir de belles AOC, comme ces 55 ares de Chambolle-Musigny en 2005. « Il faut être là au bon moment. »

Leurs deux employés, leur neveu Nicolas Chaussey et Céline Cécile « sont nos deux piliers », disent-ils. Fiabiles, polyvalents, ils savent tout faire et on peut compter sur eux. La bonne entente est primordiale.

Ils sont très fidèles en affaires. La confiance et la loyauté priment dans toutes leurs relations avec leurs clients, leurs partenaires (banque, cabinet comptable, salariés, etc.), leurs fournisseurs et salariés.

### CE QUI A BIEN MARCHÉ

### CE QU'ILS NE REFERONT PLUS

« Quand la prudence devient frilosité, c'est un frein, confie Philippe Collotte. Nous aurions dû construire les nouveaux bâtiments avant. On aurait gagné en confort de travail. »

Pas très fêreuse d'école, Isabelle a raté son BTS. « J'aurais dû le repasser puis acquérir de l'expérience à l'extérieur avant de revenir sur le domaine », estime-t-elle, avec le recul. Mais elle était pressée de rejoindre ses parents.

Il y a trois ans, ils ont changé leurs étiquettes pour un design plus moderne. Elles n'ont pas du tout plus à leurs clients fidèles.

## LE TABLEAU DE BORD DE LEUR EXPLOITATION

### Un chiffre d'affaires en hausse

(Période de septembre à août)

2017-2018 690 000 €

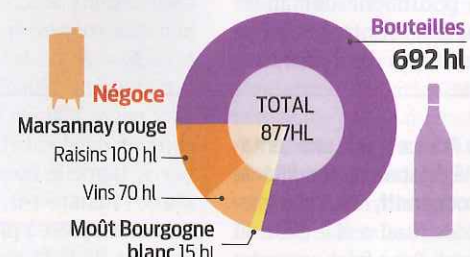
2016-2017 633 600 €

### Prix TTC départ propriété

Bouteilles de 6,50 € à 30 €  
Bourgogne aligoté  
Chambolle-Musigny

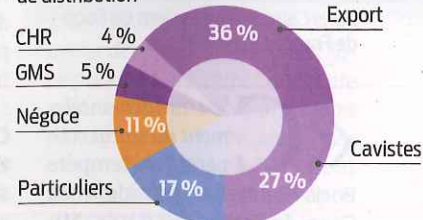
### Les trois quarts embouteillés

Répartition de la production 2018



### Des ventes bien réparties

Répartition du CA 2017-2018 par circuit de distribution



### Une croissance ininterrompue

Évolution des surfaces de vignes







**LA FAMILLE PRÉPARE UNE LIVRAISON** de 300 bouteilles de Marsannay vieilles vignes pour un restaurateur de Nuits-Saint-Georges dans son bâtiment de 350 m<sup>2</sup> – opérationnel depuis 2014 – qui accueille la salle d'embouteillage, de stockage et d'expéditions des bouteilles.

PHOTOS : F. BAL

●●● tribution en France. Ils n'hésitent pas non plus à créer des étiquettes et à les réserver aux clients professionnels qui en font la demande. Toujours prudente, la famille demande « systématiquement le paiement avant l'enlèvement, surtout pour les nouveaux clients ou l'export », souligne Murielle. Ainsi, aucun risque d'impayés !

**Au chai, la famille investit dans le contrôle des températures et dans un pressoir pneumatique** en 2003. Ils déboursent les blancs à 10 °C pendant 24 à 36 heures. Leur bourgogne et bourgogne aligoté fermentent en cuves, et leurs AOC villages majoritairement en fûts. Ils éraflent et foulent les rouges, qui représentent 60 % de la production, puis les laissent macérer de quatre à six jours à 10 °C selon les appellations et les millésimes. Une fois la fermentation lancée, ils pigent leurs AOC villages deux fois par jour jusqu'à la

densité de 1030, sauf en 2018 où la matière était tellement abondante qu'une seule fois a suffi. Puis ils enchaînent avec des remontages. Tous les rouges connaissent une macération postfermentaire à chaud afin de fixer la couleur et de polymériser les tanins. Après cela, les vins sont élevés en fûts, avec peu de bois neuf. « Par nature, on essaye de perfectionner peu à peu les choses, témoigne Philippe. On n'a jamais voulu révolutionner nos vins afin que notre clientèle puisse retrouver notre style. »

Pas de révolution non plus dans la gestion en « bon père de famille ». Philippe fait preuve d'une très grande prudence dans ses investissements car il « aime bien dormir la nuit. Je prends toujours le temps de bien réfléchir, de tourner les chiffres dans tous les sens. Je ne fonce jamais. Je suis de nature anxieuse », reconnaît-il.

Le fonds de roulement est excellent et le taux d'endettement très faible. Les coûts de production sont très maîtrisés avec une masse salariale qui s'élève à 22 % du CA contre 30-35 % habituellement. Les trois membres de la famille travaillent beaucoup et font le maximum par eux-mêmes. Ils réalisent très peu de prélèvements personnels. Ils vont toutefois embaucher un tractoriste. Ce sera leur troisième salarié.

L'arrivée d'Isabelle, l'installation dans les nouveaux locaux et le classement attendu en premier cru des cinq lieux-dits de Marsannay qu'ils produisent sur 5 ha donnent de nouvelles perspectives au domaine. « Nous allons valoriser toute notre production en bouteilles, confie Isabelle. Dans un premier

## DES CLIENTS CHOYÉS



**Une douzaine de livraisons groupées par an**

>> **Des dégustations.** À partir de 1987, après l'obtention de l'AOC Marsannay et d'un coup de cœur au *Guide Hachette*, Philippe prend la route. Il organise des dégustations-vente un peu partout en France chez des particuliers qui réunissent une vingtaine de personnes.

>> **Des livraisons chez les particuliers.** Ils en réalisent ainsi une douzaine, de 400 à 600 bouteilles par an. Avant Noël 2018, Philippe ou Isabelle se sont rendus en Haute-Savoie, en Alsace et dans la Creuse. Ils tiennent à conserver ce mode de vente qui entretient le bouche-à-oreille. « Cela nous coûte plus cher que d'expédier les vins, mais nous rencontrons nos clients. Ce sont de vraies relations, pas du virtuel. Les plus anciens clients, nous invitent à manger. »

>> **Pas de salon.** En revanche, ils ne participent à aucun salon pour les particuliers car « nous n'avons pas le temps de tout faire et nous voulons avoir une vie privée ». Et leur caveau n'est ouvert que sur rendez-vous.

temps, nous accorderons davantage de volume à tous nos clients. Puis nous reprendrons les prospections. » Être vigneron, « ce n'est pas un métier, c'est une vie », assure Murielle, qui a toujours suivi et soutenu son mari. Une vie qui se prépare. Isabelle réfléchit déjà au départ de ses parents. Pour ne pas avoir à gérer seule le domaine, elle imagine de trouver un associé. Il lui reste une dizaine d'années pour mûrir sa décision.

FLORENCE BAL



**ISABELLE COLLOTTE** dans le chai avec ses cuves en béton appelé à être remplacé par un nouveau bâtiment de 900 m<sup>2</sup>, en construction.