

VOS RENDEZ-VOUS

Café des entrepreneurs

Rencontre organisée par la CGPME de Vaucluse.

►► Le 7 avril à la Magnaneraie, à Villeneuve-lès-Avignon. De 8h30 à 9h30.

Sur inscription.

contact@cgpme84.fr

Construire son système d'information (SI)

Au rythme de son entreprise. Envisager la mise à jour de l'architecture du réseau ou du dispositif en place avec l'ajout de matériels (réseaux, serveur, connexion...), de dispositifs connectés ou d'outils (logiciels, application...), avec des solutions open source ou non... Dans le cadre des Cafés du numérique.

►► Les 7 et 21 avril à la CCI de Vaucluse, à Avignon. De 8h30 à 10h30. Sur inscription. www.vaucluse.cci.fr

Les Mardis de la création

Le développement commercial, l'aspect financier, les différentes formes juridiques de l'entreprise...

►► Les 12 et 26 avril à la CCI de Vaucluse, à Avignon. De 8h45 à 12h30. Sur inscription. Tél. 04 90 14 87 81.

Être visible sur internet

Dans le cadre des Cafés du numérique et de l'Atelier esprit client, spécial commerce et tourisme.

►► Le 11 avril à l'Hôtel de ville de l'Isle-sur-la-Sorgue. De 14h30 à 16h30. Sur inscription. www.vaucluse.cci.fr

Les Mardis de la création

Le développement commercial, l'aspect financier, les formes juridiques de l'entreprise...

►► Les 12 et 26 avril à la CCI de Vaucluse, à Avignon. De 8h45 à 12h30. Sur inscription. Tél. 04 90 14 87 81.

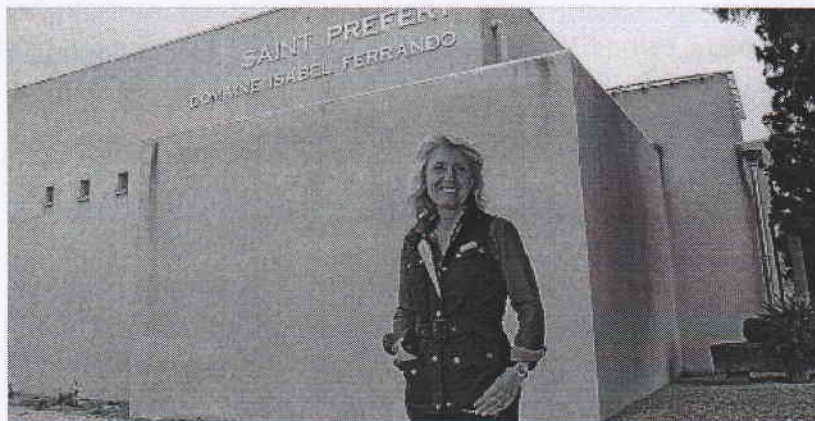
La prévention des risques professionnels

Le thème : « Incapacité, inaptitude d'origine professionnelle et rupture du contrat de travail ».

►► Le 19 avril à l'École hôtelière, Campus de la CCI de Vaucluse, à Avignon. De 9h à 12h. Sur inscription. contact@cgpme84.fr

CHÂTEAUNEUF-DU-PAPE

Saint Préfert se diversifie à l'export



Isabel Ferrando : « Ce que je vends, c'est le luxe ultime ».

Le double domaine viticole Saint Préfert - Isabel Ferrando à Châteauneuf-du-Pape vise des pays nouveaux consommateurs comme le Mexique, le Pérou, le Brésil, mais aussi des pays producteurs comme l'Australie, la Nouvelle-Zélande. L'objectif : diversifier le risque en multipliant les débouchés amateurs de raffinement à la française.

« Plus qu'un produit, le châteauneuf-du-pape est un art de vivre à la française. Et pour offrir ce raffinement à leurs invités, il y a dans le monde des clients prêts à payer le prix ». Ce sont ces clients-là qu'Isabel Ferrando, patronne d'un double domaine en appellation châteauneuf-

neuf privilégié, sous toutes les latitudes, en ciblant des destinations inattendues. Mexique, Brésil, Pérou, Philippines, mais aussi Australie, Nouvelle-Zélande sont donc ses nouveaux terrains d'action. Des pays nouveaux consommateurs, ou des pays eux-mêmes producteurs de vins de qualité. « Ce que je vends, c'est le luxe ultime », explique celle qui se fait ambassadrice, en donnant des conférences dans les pays ciblés pour diffuser la connaissance du vin combinée à une image d'élégance 100% française. Une stratégie adaptée au contexte particulier de l'appellation-reine en Vaucluse, dont les vins recherchés sont produits en quantités limitées sur un petit territoire. « Je ne vais pas chercher mes

clients, ce sont eux qui viennent. Je choisis mes distributeurs en fonction des destinations qui m'intéressent et de leur niveau d'exigence. Nos vins doivent tenir leur rang », résume la vigneronne, à la tête du Domaine Saint-Préfert, un grand classique de l'appellation qu'elle et son mari, Germain Giraud, ont racheté, et du Domaine Isabel Ferrando, aux cuvées plus personnelles, qu'elle a créé de toutes pièces. Si elle va chercher des destinations nouvelles, voire exotiques, c'est pour diversifier le risque en multipliant les débouchés à haute plus-value, grande leçon de sa première carrière de banquière. Les vins du Domaine se vendent aujourd'hui dans 38 pays (y compris aux États-Unis et en Europe),

l'ensemble représentant 60% de l'activité, contre 40% pour la France. « Notre présence sur les grandes tables françaises, chez Bocuse, Passard, Ducasse, est indispensable, elle donne tout son sens au discours que je tiens à l'étranger », note Isabel Ferrando. Une stratégie payante puisque l'activité du Domaine progresse d'environ 6% par an, pour une petite part grâce au volume, et pour l'essentiel grâce à une progression en valeur. « J'ai vendu mes premières bouteilles à 13 euros il y a 13 ans. Aujourd'hui, mon premier prix est à 28 euros la bouteille », résume l'artisane de cette montée en gamme.

Carina ISTRÉ

SAINT PRÉFERT / DOMAINE ISABEL FERRANDO EN BREF

ACTIVITÉ : exploitation viticole et vinification

CRÉATION : 1936 pour Saint Préfert, 2004 pour Isabel Ferrando

IMPLANTATION : Châteauneuf-du-Pape

CHIFFRE D'AFFAIRES : 1,65 M€ en 2015

EFFECTIFS : 8 employés permanents, 25 employés pendant les vendanges

RÉSULTAT NET : 10% du chiffre d'affaires
RÉPARTITION DU CAPITAL : 65% Germain Giraud, 35% Isabel Ferrando et leur fille Guillemette

Une exploitation de 28,5 hectares

L'un des plus grands domaines de l'appellation où la taille moyenne est de 8 hectares.
Photo C.I.



Isabel Ferrando et son mari ont racheté en 2002 le Domaine Saint Préfert qui était en exploitation depuis 1936, soit 24 hectares dont 20 en châteauneuf et 4 en côtes-du-rhône, et vinifié pour la première fois en 2003. En 2004, Isabel Ferrando crée le Domaine qui porte son nom, qu'elle agrandit d'année en année, jusqu'à le porter à 4,5 hectares, entièrement en appellation châteauneuf.

« Un hectare à Châteauneuf c'est 400 000 euros. Les banques nous ont fait confiance. Nous nous sommes beaucoup endettés », résume la vigneronne. Au total, l'ensemble représente 28,5 hectares sur une appellation où la taille moyenne d'un domaine est de 8 hectares. « Je voulais une cave à ma main. J'ai une vision personnelle de la vinification. J'ai changé tout le matériel de cave et investi 100 000 euros en 2003 dans la cave et le matériel de transport de la vendange. Ici, nous portons le raisin, nous ne le triturons pas. Je continue à investir un peu chaque année. C.I.

De la viticulture à la boulangerie

Née à Mormoiron, Isabel Ferrando a derrière elle plusieurs carrières très différentes. Handballeuse, elle a joué en équipe de France espoirs, travaillé pour une collectivité territoriale dans le domaine du tourisme, exercé comme banquière au sein du Crédit Agricole auprès d'une clientèle d'entreprises.

À 37 ans, elle a suivi la formation en lycée agricole nécessaire pour devenir exploitante. Une reconversion de plus pour cette sportive qui aime les challenges. Il y a deux ans, elle a pris le relais de son mari comme PDG et mandataire social de la chaîne de boulangeries Romarin basée à Entraigues, qui compte dix magasins entre Vaucluse et Gard, emploie 120 collaborateurs pour 4,5 millions d'euros de chiffre d'affaires. « J'y prends beaucoup de plaisir », dit-elle. « Il s'agit de pain, de nourriture, cela se mane très bien avec le discours que je porte sur la culture française. Chaque magasin a son atelier de fabrication. Il y a de la musique, du wifi, des journaux, on peut s'asseoir, prendre un café. » C.I.



Isabel Ferrando a pris il y a deux ans les rênes de la chaîne de boulangeries Romarin. Photo C.I.