RESTAURANTS FERMÉS

Ils se démènent pour survivre

Avec la fermeture des restaurants, les viticulteurs qui avaient misé sur ce créneau redoublent d'efforts et d'imagination pour trouver d'autres débouchés.

CÉCILE DUSSERRE, à Vacqueyras (Vaucluse), réalisait 40 % de son chiffre d'affaires avec la restauration avant la crise. Il a baissé de 25 % sur le dernier exercice... © DOMAINE DE MONTVAC

MARIE-FRANÇOISE RATRON à Souzay-Champigny (Maine-et-Loire), a proposé aux restaurateurs des bouteilles de 50 cl, un format adapté aux plats à emporter. 20 % de ses clients ont passé commande. DR

SYLVAIN RAVIER, à Myans (Savoie). Le domaine familial éponyme a envoyé une lettre de soutien à ses clients restaurateurs, accompagnée d'une bouteille d'Abymes naturel, sa dernière cuvée, un vin blanc nature sans soufre ajouté. © A. PERNET

FLORIAN ET CLÉMENT BERTHIER, à Sainte-Gemme-en-Sancerrois, (Cher). Après le gel en 2016-2017, et le Covid depuis l'an dernier, les deux frères tentent de garder le moral et comptent sur leur stock de vin pour rebondir quand les affaires reprendront. © D. FOURQUET

« *Nos pensées vont vers vous par ces temps difficiles.* » En novembre dernier, le domaine Philippe et Sylvain Ravier, à Myans, en Savoie, a envoyé cette lettre chaleureuse à cinquante de ses clients restaurateurs, accompagnée d'une bouteille d'Abymes naturel, sa dernière cuvée, un vin blanc nature sans soufre ajouté. *« Certains restaurants nous ont dit qu'ils étaient touchés. D'autres sont restés silencieux »*, indique Claudine Ravier à la tête de cette propriété familiale de 40 ha, avec son époux Philippe et son fils Sylvain.

Cap sur l'e-boutique. Le domaine Ravier écoule 250 000 cols par an et réalise 25 % de son chiffre d'affaires avec la restauration. Pour compenser ses pertes, il fait feu de tout bois.
En mai 2020 et en janvier 2021, il a participé au salon virtuel Hopwine. *« Nous avons eu de très bons contacts avec des importateurs d'Europe du Nord et des pays de l'Est. Des échantillons ont été envoyés. Nous sommes en phase d'approche »*, indique Claudine Ravier. Et l'e-boutique lancée en septembre 2019 a généré 12 000 € de ventes en un an, avec un panier moyen de 100 € grâce à l'apprentie qui travaille sur le domaine. *« On a de l'énergie, mais on navigue au jour le jour »*, reconnaît-elle.
À Meynes dans le Gard, Fanette Fessy ne peut que constater les dégâts. En temps normal, elle vend le quart de sa production à une centaine de restaurants. L'an dernier, elle a perdu 50 % de son chiffre d'affaires à cause de la fermeture de ces établissements et des impayés : *« De 15 000 à 20 000 €. Pour l'instant, on patiente. On est solidaires mais ça ne pourra pas durer »*, lâche la gérante du domaine Galus, 15 ha en Costières-de-Nîmes, en bio depuis 2012. En juillet dernier, elle a obtenu un prêt garanti par l'État (PGE) : 40 000 € qui ont servi à payer les charges. Désormais, elle mise sur les cavistes et sur le Bib.
Début février, 1 500 Bib de son costières-de-nîmes rouge étaient prêts à partir. Trois cavistes s'étaient déjà engagés à en commander une centaine chacun. *« La situation est dure, mais on ne baisse pas les bras »*, assure Fanette.
À une cinquantaine de kilomètres de là, à Vacqueyras, dans le Vaucluse, Cécile Dusserre pousse elle aussi ses feux du côté des cavistes. Avant la crise, elle réalisait 40 % de son chiffre d'affaires avec la restauration. *« En quelques mois, nos représentants qui quadrillent une grande partie du territoire, ont trouvé une vingtaine de nouveaux cavistes qui s'ajoutent aux cent cinquante qui travaillaient déjà avec nous »*, explique la cheffe du domaine de Montvac. Cette viticultrice énergique a régulièrement accompagné ses représentants dans leur tournée pour présenter sa propriété de 23 ha en bio depuis dix ans, transmise de mère en fille depuis cinq générations.
Malgré ses efforts, son domaine a vu son chiffre baisser de 25 % durant le dernier exercice (août 2019/juillet 2020). Pas d'impayés, mais de gros retards de paiements depuis mars 2020. Soit 20 000 € qui rentrent petit à petit. Malgré tout, Cécile Dusserre est confiante : sa situation financière est équilibrée.

> *« De 15 000 à 20 000 € d'impayés... On patiente. On est solidaires, mais ça ne pourra pas durer. »*

Antoine de la Farge l'est bien moins. À la tête d'une maison de négoce et de deux domaines, L'Ermitage dans le Sancerrois et Chavet à Menetou-Salon, il se dit inquiet après avoir perdu 70 % des 40 % de son chiffre d'affaires qu'il réalise en restauration. *« Nous n'avons aucune visibilité sur le long terme »*, déplore-t-il.
Pour limiter la casse, il mise sur les particuliers (15 % de son CA), avec un fichier de 5 000 clients. *« Nous leur avons proposé des promotions, ce que nous n'avions jamais fait auparavant »*, avoue-t-il. 10 % de réduction sur tous ses vins en mars 2020. Rebelote à Noël. En mars prochain, avec ses commerciaux, il fera la tournée de ses clients restaurateurs pour leur présenter ses nouvelles étiquettes, plus épurées, et anticiper la reprise.
Romain Gérard du Château de Terride, 32 ha en AOC Gaillac, à Puycelsi, dans le Tarn, a lui aussi gardé des liens avec quelques restaurants. Cela lui a permis d'écouler 500 bouteilles avec « Monsieur Poule » depuis que cet établissement, installé à Blagnac en Haute-Garonne, s'est transformé en épicerie fine.

Brader ou pas ? Avec une production de 90 000 cols et 30 % de son chiffre d'affaires en restauration, Romain Gérard a dû serrer les boulons. Cet automne, il s'est passé de deux saisonniers. Avant cela, il s'est résolu à déstocker en proposant des Bib à prix cassés aux grandes surfaces. En avril dernier, il décroche son téléphone et appelle les chefs de rayon et patrons de supermarchés qu'il fournit depuis des années (Intermarché, Leclerc, Système U) en région Midi-Pyrénées. Et écoule vite vingt palettes de Bib.
Brader ses stocks : une démarche que refuse Clément Berthier, qui dirige avec son frère le domaine éponyme, 29 ha, à Sainte-Gemme-en-Sancerrois dans le Cher. En avril dernier, il a bénéficié d'un PGE à hauteur de 300 000 €, avalé entre les factures à payer et les salaires de ses employés. Pour l'avenir, Clément Berthier parie sur la confiance tissée par ses agents avec les restaurateurs et les grossistes. Lorsque les affaires reprendront, il sait qu'il pourra compter sur son stock d'une récolte et demie. *« Avoir du vin, c'est notre meilleure assurance »*, répète-t-il. Et de rappeler qu'en 2016 et 2017, il n'avait presque pas eu de récolte à cause du gel. Une autre épreuve qu'il a surmontée.
Dans le Maine-et-Loire, à Souzay-Champigny, le domaine Ratron-Clos des Cordeliers a perdu 58 % de son chiffre d'affaires avec la restauration, secteur qui écoule habituellement 45 % de ses 110 000 cols. Pour garder le contact avec cette clientèle, Marie-Françoise Ratron leur a envoyé quatre vidéos de trois minutes par mail entre mars et décembre. Au programme : le travail de la vigne, l'histoire du domaine, les événements de la propriété. *« C'était une façon de leur faire penser à autre chose et de faire parler de nous »*, explique la gérante de ce domaine de 22,5 ha en AOC Saumur-Champigny.

Changement de format. Marie-Françoise Ratron leur a également proposé des bouteilles de 50 cl, un format adapté aux plats à emporter. 20 % de ses clients ont passé commande. Résultat : un chiffre d'affaires en hausse de 15 % sur ce type de bouteilles lors des deux périodes de fermeture des restaurants. Au final, elle n'est pas mécontente : *« J'ai pris du temps pour ne pas me précipiter dans des actions qui pouvaient abîmer l'image de ma propriété. J'ai trouvé des opportunités au sein d'une situation terrible »*, indique-t-elle. Une leçon d'optimisme.

COLETTE GOINÈRE

21 % du chiffre d'affaires

La France compte 175 000 restaurants. Opinionway a réalisé un sondage (décembre 2019) pour le salon Wine Paris qui montre que le vin assure 21 % du chiffre d'affaires de la restauration. 80 % des Français en consomment au restaurant. Et pour 85 % d'entre eux, la qualité du vin garantit la qualité du repas. Il reste qu'une proportion tout aussi élevée juge le prix des bouteilles trop élevé. Le besoin de conseil et de formation est patent. 24 % des consommateurs auraient peur de demander un conseil lorsqu'ils commandent un vin, et 26 % ne commandent pas parce qu'ils n'arrivent pas à choisir.

© SYNDICAT DES PRODUCTEURS DE SAUMUR-CHAMPIGNY

Saint Vincent avec les restaurateurs

« **Dès le premier confinement,** *nous avons réfléchi à des actions communes entre restaurateurs et viticulteurs. La solidarité doit jouer »*, rappelle Amélie Neau, présidente du syndicat des producteurs de Saumur-Champigny. Ainsi, pour la saint Vincent, le 22 janvier, les vignerons de l'appellation se sont alliés au club des restaurateurs du Saumurois (22 membres) dans le cadre d'un menu gastronomique à emporter. Un menu réalisé par les chefs, épaulés par les jeunes du centre de formation des apprentis de Saumur. Pour 2 menus achetés, 1 bouteille de la cuvée des 100 vignerons était offerte, millésime 2018. Elle est constituée par l'apport de 12 à 15 kg/ha de raisins par chaque viticulteur. Et 380 menus (35 €) ont été achetés. *« On a eu un retour excellent »*, indique Amélie Neau.