



PLUS LOIN SUR... LA MAISON CHABLISIENNE SIMONNET-FEBVRE

“Diversifier pour durer...”

Une maison chablisienne à la fois traditionnelle et atypique. C’est l’association, a priori antithétique, réalisée par la filiale de Louis Latour dans le nord de la Bourgogne : Simonnet-Febvre. Contradictoire mais efficace. En 2003, Louis Latour reprenait cette maison créée en 1840. Alors dirigée par l’un des descendants de la famille fondatrice, elle commercialisait 150 000 cols. Elle en vend aujourd’hui près de 900 000 pour un chiffre d’affaires de 5 millions d’euros. « *Nous avons passé un gros cap en 2011 en atteignant 3 millions d’euros de chiffre d’affaires. On dit souvent qu’il faut entre 7 et 10 ans pour faire décoller une entreprise dans le monde du vin. Cela s’est vérifié pour nous* », assure Jean-Philippe Archambaud, à la tête de la maison depuis son changement de main.

Ingénieur agronome et oenologue, ce dernier a notamment lancé et supervisé l’activité australienne de la maison Chapoutier (Tain) avant de rejoindre Chablis. Pour accompagner ces évolutions, Simonnet-Febvre s’est appuyée sur une cuverie acquise en 2005. Des bâtiments quasi neufs édifiés conjointement par Olivier Leflaive et Jean-Marie Guffens à Chitry-le-fort sans que cette association ne trouve son rythme. Dès 2012, d’importants travaux d’extension de ces chais, pour un montant global de 1,5 million d’euros, ont permis de tripler la capacité passant à une superficie de 3 000 m². Un accent particulier était mis sur l’aménagement d’un quai de réception de vendanges en vue d’accroître très largement les approvisionnements en provenance des appellations chablisiennes et plus généralement de l’Yonne. Traditionnelle donc puisque la maison a fait des vins de Chablis son cheval de bataille. Du petit chablis aux grands crus, Simonnet-Febvre propose à sa gamme les 4 niveaux d’appellations de l’appellation phare du nord de la Bourgogne. L’ensemble représente la moitié de l’activité. Elle peut s’appuyer pour cela sur un domaine de 5 hectares avec notamment des parcelles en premiers crus Mont de Milieu et Vaillons mais aussi en grand cru Les Preuses.

Un domaine que Jean-Philippe Archambaud verrait bien s’agrandir dans un futur proche. « *Ce n’était pas notre objectif initial mais aujourd’hui nous sommes activement à la recherche de vignes* ». Cuverie, vignes, approvisionnement, de quoi assurer un développement

constant, maîtrisé, « *modéré* », précise Jean-Philippe Archambaud. « *Cette année encore nos chiffres sont conformes à nos prévisions* ».

... Un amortisseur aux crises

Les crises, et notamment celle de la fin de la première décennie du siècle, n’ont pas douché les ambitions de la maison. Cette constance récompense une stratégie réfléchie, originale, quitte à être qualifiée d’atypique. Outre la production de Crémant de Bourgogne « haut de gamme » (25% du chiffre d’affaires) pour compléter sa gamme chablisienne (une AOC que la maison Latour ne commercialisait pas jusqu’alors), Simonnet-Febvre s’est aussi tournée vers les autres appellations, plus confidentielles, de l’Yonne : saint-bris, irancy, bourgogne Chitry, etc. « *Nous proposons plus de produits, chacun avec leurs différences, tout en restant cohérent. Nous avons ainsi mieux amorti les crises que les producteurs disposant d’une gamme mono-produit* », analyse Jean-Philippe Archambaud. Cette politique de diversification préside aussi aux décisions commerciales. La part export a connu un rééquilibrage : elle était de 90% il y a quelques années, elle est aujourd’hui ramenée à 80%. Les destinations sont ventilées en de nombreux moyens ou petits marchés. « *Nous avons fait le choix assez vite d’être présent sur beaucoup de marchés différents* », confirme le directeur.

Plus que jamais, et pour les années à venir, Simonnet-Febvre entend cultiver patiemment son atypisme. Dans la droite ligne des options prises jusqu’alors, elle a acquis et développé un vignoble dans l’Auxois (au nord de la Côte-d’Or). Pas d’AOC ici mais une IGP Côteaux de l’Auxois (obtenue en 1979). Lors de son inauguration, en 2014, la maison le présentait comme une « *base viticole naissante dans ce vignoble oublié depuis le phylloxéra* ». Encépagé de chardonnay, auxerrois et pinot gris le domaine compte aujourd’hui 15 d’hectares avec pour objectif d’atteindre une trentaine à moyen terme. Les vins sont obturés en capsule à vis et vendus entre 7 et 10 euros. « *Des vins blancs frais, purs et minéraux positionnés sur le marché des vins régionaux haut de gamme* », précise Jean-Philippe Archambaud. Des options parfois prises à contre-pieds de certains avis autorisés mais que la maison n’a jamais eu à regretter...

Laurent Gotti

Rédaction : Pierre d’Ornano (rédacteur en chef) et les correspondants régionaux.
Tél. : 01 42 74 28 12 • Fax : 01 42 74 28 84 • E-mail : pdornano@agrapresse.fr