



Posté le: vendredi 6 mars 2015

## Familial et identitaire

portrait de pme – Les Domaines Rouvinez s'appuient sur un savoir-faire et un respect de l'environnement. Après de nombreuses acquisitions, l'heure est à la recherche de cohérence.

[/media/16125\\_import/24377.jpg](/media/16125_import/24377.jpg)

La famille Rouvinez de gauche à droite: Frédéric, Véronique, Dominique, Jean-Bernard et Philippe. «Nous avons eu la chance d'être complémentaires», explique Frédéric.

Cette PME familiale annonçait l'année dernière que le marché chinois lui avait permis de vendre l'année précédente environ 8000 bouteilles, mais que cette année, une commande de trois containers, soit 42 000 bouteilles, était enregistrée, «des vins simples, Gamay, Dôle blanche, mais aussi des assemblages haut de gamme, comme le Tourmentin» (1).

Que s'est-il passé depuis? La Chine est-elle devenue le nouvel Eldorado des producteurs suisses en mal de franc fort? Nous avons posé la question à Frédéric Rouvinez qui, avec son frère et sa sœur, représente la troisième génération d'entrepreneurs aux Domaines Rouvinez.

Le consommateur chinois

n'est pas encore prêt

«Nous avons commencé à travailler ce marché, il y a quelques années, en développant les contacts à Shanghai, explique Frédéric Rouvinez. Mais depuis, nous avons dû constater que l'acteur avec lequel nous avons travaillé sur place s'est révélé peu fiable.»

A cela s'ajoute un point plus général sur la demande. «Le consommateur chinois n'est pas encore prêt, il boit avant tout des vins dont la notoriété est très forte, comme de grands Bordeaux, certains Bourgogne – pour lesquels le prix n'entre pas en ligne de compte, détaille le Valaisan. Ou alors, autre marché, les Chinois achètent des vins en dessous de cinq euros, voire trois euros la bouteille à l'étalage. Même dans ce cas, ils souhaitent que l'appellation soit assez connue, du type Côtes-du-rhône, un Bordeaux Saint-Emilion.»

Dans cet univers chinois, le vin suisse peine à s'affirmer. «Nos crus n'ont pas la notoriété du premier marché décrit plus haut et ils coûtent plus chers que ceux du second, conclut-il. On les trouve plutôt à quinze qu'à cinq euros. Un Fendant peut se vendre en Chine entre vingt-cinq et trente francs à l'étalage et pour un assemblage, on arrive vite à cinquante francs la bouteille.»

«Nous avons aussi eu des soucis avec l'euro et il a fallu adapter nos tarifs.»

Qu'en est-il des autres marchés par les temps qui courent? «Il y a ceux que je qualifierais de relativement stables, comme le Québec, le Royaume-Uni, l'Allemagne, analyse Frédéric Rouvinez. Bien sûr, nous avons aussi eu des soucis avec l'euro et il a fallu adapter nos tarifs à la situation. Les gens viennent chez nous et dégustent nos vins en faisant du tourisme en Valais. Une fois rentrés chez eux, le lien personnel est créé. Dans les pays du Nord, en France aussi, nous vendons très peu: ce sont des micro-marchés avec une demande marginale et irrégulière. Aux Etats-Unis, les importations sont rendues difficiles en raison de barrières administratives.»



## Engagement citoyen et durable

Qu'a donc apporté ce prix (lire l'encadré) décerné en automne dernier aux Domaines Rouvinez? «Des félicitations d'un paquet de gens, de collègues et d'entrepreneurs de toutes les branches possibles. Et cela fait plaisir! L'entrepreneuriat, c'est aussi du doute. Dans tout cet environnement politico-économique, il faut une bonne dose de psychologie pour réussir. Les encouragements font du bien, cette reconnaissance nous a donné aussi plus de confiance en nous, sur nos choix, nos options et nos valeurs...»

«La réflexion sur l'environnement n'est pas étrangère au choix du Jury.»

«Lorsque nous avons rempli le dossier d'inscription, les valeurs du prix nous parlaient bien, car nous souhaitons rester indépendants et familiaux, explique Frédéric Rouvinez. Nous avons été le premier domaine certifié Valais Excellence, ce qui implique de notre part un engagement citoyen – d'acheter là où se trouvent nos clients, comme par exemple tous nos vases en chêne, qui viennent de Suisse – et une dimension durable sur la santé du vignoble.»

La réflexion environnementale n'est certainement pas étrangère au choix du Jury. «Une réflexion a été menée sur les plantes qui cohabitent le mieux avec la vigne, en l'occurrence le thym, le pavot et la lavande.» Puis, ils ont pensé à l'irrigation: un goutte à goutte a été mis en route, cela permet de faire des économies d'eau concrètes, dans un rapport de un à trois, voire de un à cinq, selon le type de terre et de météo. A son tour, la micro-irrigation permet d'éviter que les plantes voisines ne poussent trop – donc de diminuer les désherbages. Quant aux herbicides, en 2002, la décision est prise de remplacer peu à peu les herbicides racinaires – qui ont le défaut de laisser des métaux lourds dans le sol – par des herbicides de contact. Par la réfection régulière des murs en pierres sèches et l'implantation d'une flore adaptée dans ses domaines, elle participe à la préservation du patrimoine et à la richesse de la biodiversité, indique la famille Rouvinez sur son site. Chaque année, elle convertit une part toujours croissante de ses vignobles au cahier des charges de la culture biologique.

Aujourd'hui, après de nombreuses acquisitions réalisées au cours des dernières années, l'heure est à la recherche de cohérence. «Un grand travail d'intégration doit être mené, explique Frédéric. Nous avons pour but de redéfinir notre identité et de donner un sens aux regroupements de ces différentes parcelles.»

Le domaine mesure actuellement 120 hectares. Son grand-père en cultivait deux lorsqu'il a commencé en 1947. Ses parents et son oncle en ont obtenu 30, avant de reprendre le domaine Orsat (60 hectares), puis celui de Bonvin.

## Une sœur et ses deux frères

Actuellement, l'entreprise est toujours en main familiale. La sœur et les deux frères sont aux commandes. Née en 1980, Véronique entre dans l'entreprise en 2005. Sa formation de base, «Lebensmittel» à Zurich, puis un complément d'œnologie à Changins, lui permet de s'occuper de l'assurance qualité, du suivi des vinifications et de la dimension environnementale. Frédéric est le cadet: né en 1983, il suit HEC Lausanne, puis une formation continue de viticulteur en entreprises, il se lance dès 2009 dans l'entreprise familiale, responsable aujourd'hui du terroir, de l'exploitation viticole, l'administration et des finances. Quant à Philippe, né en 1981, il intègre la PME familiale en 2013. Sa formation à St-Gall (HEC) lui donne tous les atouts pour diriger le développement commercial.

Date: 11.01.2017



Online-Ausgabe FR

Journal des Arts et Métiers  
3001 Bern  
031 380 14 14  
www.gewerbezeitung.ch/fr/

Genre de média: Internet  
Type de média: Presse spécialisée

[Lire en ligne](#)

N° de thème: 721.006  
N° d'abonnement: 1001521

Encore un mot sur ce team frères-sœur: «Nous avons eu pas mal de chances, nous sommes très différents et complémentaires, complète Frédéric Rouvinez. Cela n'était pas une évidence que nous allions travailler ensemble. Les choses se sont mises en place petit à petit. Nous ne nous marchons pas sur les pieds et nous avons chacun notre sphère de compétences.»

Propos recueillis par  
François Othenin-Girard

## NOTES

(1) Article paru dans le quotidien  
Le Temps, édition du 19 juillet 2013.

Le prix

Lauréat du Family Business Award

«Recevoir ce prix constitue pour nous une immense fierté et une très grande reconnaissance. Pour tout le travail accompli par trois générations maintenant, et bien sûr, par l'ensemble de plus de cent collaborateurs que je remercie vivement», a expliqué ému Jean-Bernard Rouvinez, le patron de la cave Rouvinez, juste après avoir reçu le Family Business Award début octobre 2014 à Berne. Ce prix récompense une entreprise suisse pour son entrepreneuriat durable et son sens des valeurs. «Je suis bien sûr heureux de ce prix, car il honore le travail des générations qui m'ont précédé. Après, par rapport au contexte général de la viticulture valaisanne, cela fait plaisir d'avoir une note positive. Ces derniers temps, on était plutôt habitué aux articles négatifs. J'espère que ce prix mettra en avant les valeurs que nous essayons de transmettre», a expliqué pour sa part Frédéric Rouvinez, le plus jeune membre de la famille. (Le Nouvelliste)