

DOMAINE FRANÇOIS VILLARD

"Révéler les qualités du raisin et du terroir"

FV FRANÇOIS VILLARD
CONDRIEU - SAINT-JOSEPH - CÔTE-RÔTIE
SAINT-PÉRAY - CROZES-HERMITAGE - CORNAS



© DOMAINE FRANÇOIS VILLARD

IMPLANTÉ DEPUIS 1988 DANS LA LOIRE, À SAINT-MICHEL-SUR-RHÔNE, LE DOMAINE VITICOLE FRANÇOIS VILLARD PRODUIT AUJOURD'HUI PRÈS DE 500 000 BOUTEILLES DE VIN PAR AN VENDUES SUR LES CINQ CONTINENTS. CONDRIEU, CÔTE-RÔTIE, SAINT-JOSEPH (ROUGE ET BLANC), CROZES-HERMITAGE (ROUGE ET BLANC), SAINT-PÉRAY (BLANC) ET CORNAS (ROUGE) : DES APPELLATIONS PRESTIGIEUSES ET DES VINS DE CARACTÈRE RESPECTUEUX DE LEUR TERROIR. TEL EST LE SECRET DE LA RENOMMÉE DE FRANÇOIS VILLARD. ENTRETIEN AVEC UN VIGNERON INDÉPENDANT ET PASSIONNÉ.

Comment est née votre passion pour le vin ?

Je ne suis pas issu d'un milieu viticole. Mon premier métier était cuisinier et à vingt ans, j'ai commencé à m'intéresser au vin et j'ai suivi une formation professionnelle en sommellerie. Ça a été un vrai déclic ! J'ai ensuite acheté mes premiers terrains à Saint-Michel-sur-Rhône en 1988 et y ai planté mes premières vignes l'année suivante. En 1991, j'ai produit mes premières bouteilles, environ 400. Aujourd'hui, je produis près de 500 000 bouteilles par an mais, en parallèle, j'ai un statut de négociant qui me permet de compléter la production du domaine. Le domaine François Villard est composé de 40 hectares de vignes, ce qui est plutôt assez grand pour le nord de la vallée du Rhône. J'emploie vingt-cinq salariés à plein temps et des saisonniers. Je commercialise entre 25 % et 30 % de ma production de vin à l'export, principalement en Europe, mais aussi sur les quatre autres continents, et entre 70 % et 75 % de la production est destinée au marché français.

Quelle gamme de vins produisez-vous ?

Je produis plusieurs appellations : Condrieu, Côte-Rôtie, Saint-Joseph (rouge et blanc), Crozes-Hermitage (rouge et blanc), Saint-Péray (Blanc) et Cornas (rouge). Toutes les vignes du domaine sont certifiées en agriculture biologique, une partie des vins est commercialisée avec le Label AB. Nous produisons environ 60 % de rouge et 40 % de blanc. Même si nous produisons plus de vin rouge, le domaine est réputé pour être un important producteur de vin blanc. J'ai forgé ma notoriété grâce aux vins blancs.

Qu'est-ce qui fait la personnalité d'un vin ?

Le vin, c'est un peu comme la cuisine. C'est une somme de petits détails qui fait la différence. Je pense que pour qu'un vin se distingue des autres, il faut qu'il ait du fruit, de la fraîcheur, de la finesse, un peu de puissance. Et pas de défauts majeurs ! Ma philosophie consiste à produire des vins authentiques et équilibrés. Mes vins se doivent d'être les plus représenta-

tifs possibles de leur terroir, en optimisant au mieux la minéralité car c'est ce qui donne de la fraîcheur à un vin. Je recherche en permanence le juste équilibre de mes vins en privilégiant systématiquement la finesse à la force. Le raisin est riche d'un potentiel qu'il ne faut pas gaspiller pour que le fruit soit le plus intact possible quand arrive l'étape de la mise en bouteilles. Notre rôle consiste à révéler les qualités du raisin et du terroir. Le vigneron cultive la vigne et fait une interprétation personnelle du terroir. Il faut apporter au vin une personnalité sans qu'elle prenne le dessus sur l'aspect fondamental d'un vin : son terroir.

Avez-vous des projets à court ou à moyen terme ?

J'ai investi 3,4 millions d'euros dans la construction d'un bâtiment de 2 500 m² qui sera livré en début d'été. Il est destiné au stockage du vin et à l'installation d'une cuverie supplémentaire. Par ailleurs, une partie de ce bâtiment sera dédiée à l'étiquetage. Mon stock actuel est situé à 15 km de la cave. Ce nouveau bâtiment sera sur place, ce qui est plus pratique. Je suis également en train de lancer un projet qui me tient vraiment à cœur : la création d'un nouveau vignoble à la Côte-Saint-André, en Isère, là où je suis né. J'ai acquis 4,5 hectares et l'objectif est d'en avoir 10. Je viens de planter 1,2 hectare de vignes qui sera en IGP Isère. Ce projet a pour objectif de recréer un vin qui n'existe plus depuis 140 ans.

Votre partenariat avec l'ASSE est né en 2003. Quels sont vos liens avec le club ?

Des liens d'amitiés se sont tissés au fil des années avec le club. J'ai toujours beaucoup de plaisir à aller régulièrement voir des matchs et à emmener des amis à des rencontres. Même ceux qui ne sont pas forcément des adeptes du football apprécient vraiment l'ambiance qui règne à Geoffroy-Guichard. Quand on rentre dans le stade et qu'on sent la ferveur des 40 000 spectateurs, c'est impressionnant, ça marque ! ■

L'entretien

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS



GROUPE SUPER

Sérieux, savoir-faire et expérience au service des clients



FONDÉE ET DIRIGÉE PAR JEAN-FRANÇOIS BASSON, L'ENTREPRISE SUPER EST BASÉE À SAINT-GENEST-LERPT DEPUIS 10 ANS. ELLE INTERVIENT SUR TOUTE LA RÉGION AUVERGNE-RHÔNE-ALPES POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES PARTICULIERS ET DES PROFESSIONNELS.

Créée en 1980 par Jean-François Basson, l'entreprise SUPER (Service d'Urgence en Plomberie Entretien et Réparation) s'est fortement développée en quarante-quatre ans. Implantée Z.A.C du Tissot à Saint-Genest-Lerpt, l'entreprise peut compter sur près de cent-vingt salariés qui interviennent sur l'ensemble de la région



© GROUPE SUPER

Auvergne-Rhône-Alpes. Au fil des années, SUPER s'est forgé une certaine notoriété et une image de qualité auprès de ses clients : des professionnels, des particuliers, mais aussi des bailleurs sociaux, des communes et autres institutionnels, en étant à leur écoute et en répondant à leurs be-

soins pour tous leurs travaux plomberie, chauffage de couverture, zinguerie et étanchéité. "Notre force repose sur notre sérieux, notre réactivité, la qualité de notre travail et l'expérience de nos salariés dont l'ancienneté moyenne est de vingt ans. Ma devise depuis toujours "le vrai patron c'est le

client", explique Jean-François Basson. Et cela fonctionne. L'entreprise SUPER affiche des résultats en constante progression. "Pour l'année 2024, nous tendons à réaliser 15 millions d'euros de chiffre d'affaires", annonce le dirigeant qui loue les compétences de ses salariés et le véritable partenariat noué avec ses fournisseurs, toujours les mêmes depuis plus de 40 ans. L'entreprise œuvre actuellement sur plusieurs chantiers "phares", notamment la réhabilitation de l'ancienne usine Gégé à Montbrison en plomberie, les anciens locaux de l'assurance maladie, rue Emile Loubet, à Saint-Etienne, en étanchéité, ou encore l'ensemble immobilier Paul Debat, à Bron, en couverture. "Notre devise : ordre, méthode et rigueur, que l'on applique depuis 40 ans au service de nos clients", conclut Jean-François Basson. ■

GROUPE FAUCHE

Leader français indépendant des services à l'énergie



INSTALLATIONS ÉLECTRIQUES, PROCESS ET AUTOMATISMES, MAINTENANCE, FABRICATION ET DISTRIBUTION, LE GROUPE FAUCHÉ EST SPÉCIALISÉ DANS LES MÉTIERS DU GÉNIE ÉLECTRIQUE À DESTINATION DES PROFESSIONNELS DE L'INDUSTRIE ET DU TERTIAIRE. CRÉÉE EN 1963 DANS LE TARN-ET-GARONNE PAR JEAN-PIERRE FAUCHÉ, L'ENTREPRISE COMPTE AUJOURD'HUI CENT-VINGT AGENCES EN FRANCE, DONT CINQ DANS LA LOIRE.

"Unissons nos énergies !", tel est le slogan du groupe Fauché, le leader français indépendant des services à l'énergie. En 1963, Jean-Pierre Fauché, artisan électricien, crée une petite entreprise d'installation électrique à Lafrançaïse, un village



© GROUPE FAUCHE

du Tarn-et-Garonne. Visionnaire, le fondateur-dirigeant mise sur le savoir-faire, mais aussi l'innovation et développe une expertise multiservice qui permet à la PME de répondre aux besoins des professionnels des secteurs de l'industrie, du tertiaire et des infrastructures d'énergie, de transport et de communication publiques et privées. En 1997, la première agence est créée dans la Loire, à Roche-la-Molière,

puis elle déménage à Saint-Galmier en 2006. Aujourd'hui, le département en compte cinq : deux à Saint-Galmier, deux à la Fouillouse, dont une créée en janvier 2024 qui possède un service d'astreinte 24h/24h, 365j/365j réservé aux professionnels, et une à Roanne. Et cent-quinze autres agences opérationnelles, centres de travaux et centres de services sont implantés sur le territoire national. "Bien an-

crées dans leur territoire mais en lien les unes avec les autres, nos agences sont capables de proposer des solutions à la fois locales et globales à l'ensemble de leurs clients. Notre force c'est d'être un groupe indépendant à taille humaine, compétent, innovant, rigoureux, réactif et proche de nos clients", explique Thierry Duffraisse, directeur de la nouvelle agence de Saint Etienne. En 2023, l'entreprise (détenue à 80 % par ses salariés) a atteint 400 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont environ 30 millions d'euros ont été réalisés par les agences ligériennes. Un résultat en croissance constante. "Notre objectif est de franchir la barre des 500 millions d'euros en 2025", annonce Thierry Duffraisse. Fort de ses 2600 collaborateurs, le groupe Fauché poursuit son développement et recrute de nouveaux talents. ■

FOCUS



Nos OFFRES VIP
Contact : Club des Étoiles
TÉL. 04 77 92 83 83



LOGES PRIVATIVES



PRESTIGE

CCI LYON METROPOLE SAINT-ETIENNE ROANNE

Donner des ailes à l'énergie entrepreneuriale

AVEC SES 100 ÉLUS ET SES 50 MEMBRES ASSOCIÉS, ET LES 185 MANDATS QU'ILS PORTENT DANS DIFFÉRENTES INSTANCES, LA CCI LYON MÉTROPOLE SAINT-ÉTIENNE ROANNE REPRÉSENTE LES 170 000 ENTREPRISES DE SON RESSORT. ELLE PROPOSE DE LES ACCOMPAGNER DANS LEUR DÉVELOPPEMENT ET LEURS TRANSITIONS, ELLE AGIT AUSSI POUR LA PERFORMANCE ET L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE NOTAMMENT VIA SA PARTICIPATION DANS DES PROJETS ET ÉQUIPEMENTS STRUCTURANTS. ENFIN ELLE PORTE LA PAROLE ET DÉFEND LES INTÉRÊTS DES ENTREPRISES DANS LES DÉCISIONS DES ACTEURS PUBLICS.



Associée aux instances de réflexion de leurs partenaires institutionnels et territoriaux, la CCI et ses élus sont des interlocuteurs de référence auprès des pouvoirs publics. "Nous entrepreneurs, défendons les intérêts de celles et ceux qui investissent, embauchent, innove et créent de la valeur sur le territoire", explique Philippe Valentin président de la CCI. La CCI formule ainsi des propositions concrètes et rend des avis sur les sujets inhérents au développement des entreprises : mobilités, aménagement du territoire, développement commercial, environnement... La CCI contribue aussi au développement du territoire et gère plusieurs grands équipements et autres infrastructures utiles à la vie économique (aéroport de Saint-Etienne Loire, aéroports de Lyon, Banc National d'Épreuve des Armes de Saint-Etienne etc.).

La CCI propose également des prestations ciblées pour accompagner les entreprises dans leur croissance : développement commercial, développement durable, ressources humaines et management, création- transmission- reprise d'entreprises, transformation numérique, développement à l'international... "Face aux tensions sur les chaînes d'approvisionnement et à la flambée des coûts de l'énergie, les demandes autour des transitions s'accroissent ! L'efficacité énergétique, la gestion des déchets et l'achat durable comptent aujourd'hui parmi nos expertises les plus sollicitées", précise Irène Breuil, présidente de la CCI à Saint-Etienne. Sur 2023, la CCI a accompagné en individuel plus de 2680 entreprises et 1300 porteurs de projet, dont 200 PMI dans leur transition écologique.

Enfin, la CCI porte de nombreux événements sur le territoire comme le Forum Achat, une rencontre entre les entreprises du territoire et les grands comptes publics et privés organisée en partenariat avec Lyon Pacte PME Auvergne- Rhône-Alpes et Saint-Etienne Métropole. L'événement aura lieu jeudi 6 juin à la délégation de Saint-Etienne de la CCI. Au programme : une table ronde sur la décarbonation des transports et les mobilités de demain, suivi de rendez-vous B to B entre acheteurs publics et privés et les entreprises du territoire. Autre événement important : le salon Go Fab ! Industrie du futur. Dédié aux offreurs de solutions industrie du futur et aux entreprises industrielles, cet événement met en lumière les leviers de modernisation et de performance de l'industrie pour qu'elle soit plus compétitive, plus durable, plus attractive et plus adaptée aux défis économiques, écologiques, technologiques et humains. Grâce à des tables rondes, des conférences et des rencontres avec des experts, il permet aux participants d'échanger leurs expériences, d'être informés sur les enjeux de l'industrie du futur et de réussir leur nécessaire transition vers l'industrie du futur. Pour participer au salon Go Fab !, les entreprises peuvent s'inscrire dès à présent auprès de la CCI. ■

Infos Loire

Un séminaire dédié aux prestataires de service

L'Ecole des Entrepreneurs Français (EEF) organise les 8 et 9 juin 2024, un séminaire baptisé "La Business Assembly". Cet événement, qui se déroule à l'Hôtel du Golf, à Saint-Etienne, s'adresse à tous les prestataires de service (libéraux, coachs, formateurs, esthéticiennes, tatoueurs ...) qui souhaitent accélérer la croissance de leur business en améliorant leur vente, leur visibilité, leur méthode de prise en charge des patients/clients, leur gestion financière et patrimoniale etc. Au programme : conférences, ateliers, échanges, activités de cohésion etc., en présence d'experts et de prestataires de service qui ont brillamment réussi dans leur domaine. Informations, programme complet et réservation sur le site <https://info.bnc-optimisation.fr/business-assembly-by-eef/>

Rencontre avec les acteurs de l'entrepreneuriat

Jeudi 30 mai, la 8ème édition du Forum de l'Entrepreneuriat se tiendra à la CCI de Saint-Etienne, 57 cours Fauriel. L'événement, construit autour de quatre pôles, permettra aux participants de rencontrer les acteurs de l'entrepreneuriat, selon leur besoin spécifique : démarrage, prévisions financières, finalisation et début d'activité. Le thème choisi cette année est l'entrepreneuriat inclusif, dont l'objectif consiste à encourager la participation de groupes parfois marginalisés ou sous-représentés, créer des opportunités équitables accessibles à tous, favoriser l'innovation, renforcer la stabilité sociale et l'égalité des chances concernant l'accès aux ressources, aux financements et aux réseaux professionnels. Au programme : 24 conférences, 16 meet up, des rencontres avec des experts etc. Informations et inscription : <https://stetienne.forumdelentrepreneuriat.com>

Revalorisation du barème de l'impôt sur le revenu

La période de déclaration de revenus aux impôts a débuté le 11 avril. La déclaration en ligne se termine le 30 mai pour les contribuables ligériens. En principe, une grande partie voire la totalité des impôts a déjà été payée via le prélèvement à la source. Mais cette année, avec l'inflation, le barème d'imposition a changé en fonction de chaque tranche. Jusqu'à 11 294 euros : 0 %, de 11 295 euros à 28 797 euros : 11 %, de 28 798 euros à 82 341 euros : 30 %, de 82 342 euros à 177 106 euros : 41 %, et supérieur à 177 106 euros : 45 %. Le montant de l'impôt varie ensuite en fonction de la situation du foyer : quotient familial, décote pour les revenus modestes, réductions et crédits d'impôt, contribution sur les hauts revenus, etc.

Grand angle



MANUFACTURE
x NINKASI



SUITE 1933



TRIBUNE OFFICIELLE



GALERIE

Des solutions textiles pour la gestion des déchets

BASÉE À VAULX-EN-VELIN, OTEXIO ACCOMPAGNE LES PROFESSIONNELS DANS TOUS LEURS PROJETS DE COLLECTE, TRANSPORT ET TRAITEMENT DU DÉCHET. LARGE GAMME DE PRODUITS, INNOVATION, ÉCOUTE ET PROXIMITÉ ONT PERMIS À L'ENTREPRISE DE DEVENIR LEADER EUROPÉEN DES SOLUTIONS TEXTILES POUR LA GESTION DES DÉCHETS.

En 1957, Denis Durieux rachète la Corderie Vincent, fabricant de tresses. Peu à peu, il développe la société qui devient leader français dans la conception, la fabrication sur-mesure et la distribution de filets, bâches et solutions de protections textiles anti-envol et de couverture dans les secteurs du recyclage, du transport, et de l'industrie. En 2018, Dimitri Durieux, son fils, reprend les rênes de l'entreprise qu'il renomme Otexio en axant son action sur la protection de l'environnement, de la collecte au traitement ou réemploi du déchet.

"Notre cœur de métier consiste à fournir des solutions textiles sur-mesure aux professionnels des secteurs du déchet, du transport et de l'industrie pour protéger l'Homme et l'environnement. Nous accompagnons nos clients avec fiabilité, de la conception à l'installation de leurs systèmes et projets", explique Clémence Putinier, responsable marketing et Innovation chez Otexio.

Pour chaque secteur d'activité, Otexio propose des produits adaptés. Par exemple, des filets et bâches de protection du chargement, des Systèmes sécurisés de bâchage et débâchage,



© OTEXIO

des filets de protection pour fosses d'ateliers pour le secteur du transport. Des filets et bâches de protection contre les envols, les odeurs et les poussières liés à l'exploitation des déchets, la sécurisation des zones de stockage dans les usines, des systèmes de sécurisation des fosses d'atelier, des big bags, des fûts métalliques ou plastiques ou encore des cuves IBC pour le secteur de l'environnement et de l'industrie. Dans une moindre mesure dans le secteur du sport, Otexio propose notamment des filets et structures de protection des aires de jeux et stades (practices

de golf, stades de football, stades d'athlétisme, gymnases etc.), la réalisation et fabrication sur-mesure de filets, bâches et cordes pour les parcs d'aventures et de loisirs ou encore des filets de retenue de neige pour les tremplins de sauts à skis. "Notre équipe de techniciens, présente en Europe (Italie, Allemagne, Belgique, Luxembourg, Espagne, Suisse) intervient sur site pour écouter nos clients et leur proposer des solutions clé en main, adaptées aux problématiques du terrain", indique Clémence Putinier qui met en avant la nouvelle gamme conçue en 2024 par Otexio :

les tunnels Coverline®. C'est un système de couverture d'alvéole de stockage en vrac robuste et économique pour la préservation des matières et matériels. Une solution pensée pour résister aux conditions climatiques les plus rudes et s'adapter aux besoins de stockage des déchets de tous types.

Depuis près de dix ans, Otexio réalise une croissance à deux chiffres. En 2023, l'entreprise, qui emploie une cinquantaine de salariés, a atteint 11,4 millions d'euros de chiffre d'affaires. Des groupes nationaux tels que Véolia, Suez Recyclage et Valorisation, Vinci, Areva ou encore Mauffrey Transport et des entreprises ligériennes comme par exemple Sermaco, Groupe RDS, Groupe Vacher (43) et Best Drive font confiance au savoir-faire d'Otexio. Pour satisfaire toujours plus ses clients, Otexio a opéré la refonte de son site internet en site marchand avec un portail client dédié. L'entreprise a également lancé son One Stop Shop, concept du guichet unique. En une seule commande, un seul point d'achat, une seule facture et une seule livraison, ce procédé permet un gain de temps, d'économies et de productivité aux clients. ■

A l'affiche

Après avoir vécu l'exceptionnel retournement de situation (et de stade), sur ASSE/BORDEAUX, les membres du BCDE avaient rendez-vous au NINKASI, le mardi 23 avril dernier, pour suivre la rencontre GF38/ASSE. Près de 120 membres ont ainsi pu profiter de l'accueil chaleureux du brasseur, Fournisseur Officiel de l'ASSE, et assister à la victoire des Verts, synonyme d'une fin de saison brûlante et passionnante pour les Verts, dans la course à la remontée en Ligue 1.



L'ESSOR
AFFICHES

Directeur de la publication : Roland Romeyer. Directeur d'ASSE promotion : Nicolas Jacq. Responsable de la Communication et des Médias : Thomas Granger. Éditeur délégué : Société L'Essor Affiches

PARTENAIRES MAJEURS



PARTENAIRES OFFICIELS

