



CHARTREUX
DEPUIS 1929

Christophe NOVARA, Président

Christophe NOVARA, vigneron de profession, est aussi le Président de la Cave coopérative Cellier des CHARTREUX créée en 1929. Cette coopérative représente 81 vignerons pour 730 hectares répartis sur les communes de Sauveterre, Pujaut, Roquemaure et de Saint-Gervais, avec une production de 50 000 hectolitres, répartie en :

- 40% de rosé, 40% de rouge, 20% de blanc,
- 30% en appellations (Tavel, Lirac, Côtes-du-Rhône Villages, Saint-Gervais) et 70% en IGP
- Et tous les cépages : Cabernet-Sauvignon, Syrah et Merlot en rouge ainsi que le Sauvignon, le Viognier et le Chardonnay en blanc.

Le Cellier des CHARTREUX est atypique, car ses clients sont 100% issus du circuit traditionnel en France. Ce sont les grossistes, les cavistes, les Cafés-Hôtels-Restaurants (CHR).

Le Cellier des CHARTREUX commercialise aussi 15% de sa production aux Etats-Unis, en Russie, en Europe du Nord et en Asie.

Autre particularité, Le Cellier des CHARTREUX conditionne toute la production, et dans **une perpétuelle dynamique** a investi dans une chaîne d'embouteillage et une cuverie conséquente.



> Christophe Novara, Président de CHARTREUX, nous répond :

« C'est au restaurant que j'ai rencontré Etienne ROUSSEL, présenté par un confrère vigneron.

Notre forte progression, portée par une petite équipe de 17 personnes, exigeait à ce moment-là de poser nos valises, de sortir la tête du guidon pour être challengé par **un regard extérieur afin d'être managé sur notre façon de travailler, de gérer notre croissance et d'animer notre force commerciale.** C'est sur ces bases de travail que nous avons commencé notre collaboration avec COHESIUM. Etienne ROUSSEL et son équipe ont mené à bien un audit interne des gens qui font l'entreprise, les Collaborateurs, les Vignerons Coopérateurs et un audit externe auprès de nos clients, afin de **connaître leurs perceptions et leurs ressentis.** Dix pistes d'amélioration issues de ce diagnostic ont été présentées et nous avons priorisé **la gestion de la croissance, l'animation commerciale ainsi que la valorisation de la marque Chartreux.**

Nous avons une belle image, nos vins sont de bons rapports qualité/prix et notre service clients s'est avéré être excellent, mais le fonctionnement avec les Vignerons Coopérateurs se devait d'être amélioré, afin de partager ensemble le projet stratégique exprimé par la Direction.

Nous devons également **gérer notre croissance et structurer l'organisation et l'animation de la force commerciale.** Etienne ROUSSEL est intervenu en menant des entretiens individuels auprès de chacun des 15 Commerciaux, en animant la réunion annuelle, présentant l'évolution de la société et les objectifs à atteindre et en nous accompagnant mensuellement sur l'analyse des résultats, l'animation des réunions commerciales (incluant le Directeur commercial, le Directeur technique, la Responsable administrative des ventes, l'Assistante de direction et moi-même).

Quels bénéfices pour CHARTREUX ?

Etienne ROUSSEL nous a apporté de la systématisation dans notre fonctionnement, comme le fait de nous réunir, faire le point sur les difficultés rencontrées, prendre le temps de la réflexion et apprendre à tous à **tenir compte des autres services tout en restant autonomes dans ses missions.**

Puis, nous sommes allés plus loin avec Etienne ROUSSEL, sur :

- L'évolution de notre site internet,
- Le partenariat avec un sportif de haut niveau,
- Le recrutement d'un Responsable marketing et commercial.

Maintenant, nous sommes prêts à d'autres évolutions :

Notamment à mettre en place un management de la relation avec nos Coopérateurs pour qu'ils soient partie prenante et moteur, en les incluant aux

► Challenger

Organiser son développement et valoriser sa marque



décisions stratégiques de la Coopérative dont les enjeux sont **l'amélioration de la rémunération des Vignerons et la valorisation des récoltes.**

Qu'avez-vous prévu avec Etienne ROUSSEL ?

Le plus approprié pour commencer est un séminaire d'entreprise pour les écouter, comprendre leurs attentes, leurs craintes, avoir le même niveau d'informations et s'aligner ensemble sur une vision partagée.

Et aller de l'avant !

Les objectifs fixés en 2013 sont en passe de réalisation avec, en plus, le développement de magasins. Nous sommes sur tous les fronts, ma conviction profonde étant : **« si on ne bouge pas, on recule et on meurt ».** Pour preuve, voués à disparaître en 1999, nous sommes aujourd'hui parmi les plus belles Coopératives du Languedoc Roussillon.

Donc, continuer la collaboration avec COHESIUM qui nous donne grande satisfaction et nous apporte le recul nécessaire à l'action est un souhait.

Personnellement, Etienne ROUSSEL m'a apporté tout ce que je n'ai pas : j'ai mille idées à la minute. **Etienne ROUSSEL est calme, posé, très à l'écoute. Il ordonne mes pensées et pose le sujet. Il traduit très bien mes envies.** »

Travailler avec COHESIUM, c'est aussi l'accès beaucoup de compétences diverses et variées, c'est bénéfique à la réussite durable de CHARTREUX. »