

CUCURON

La stratégie Paul Dubrule pour La Cavale

Développer un vignoble d'excellence en Luberon, AOP discrète parmi les vins de la Vallée du Rhône, booster son image avec la construction d'un chai géant dédié à l'œnotourisme, signé du fameux architecte Jean-Michel Wilmotte, et s'offrir la signature d'Alain Graillot, viticulteur de haut vol en crozes-hermitage, tels sont les choix de Paul Dubrule, cofondateur du groupe Accor et propriétaire du domaine La Cavale - Paul Dubrule. Du projet à la réalisation, dix ans et un investissement de dix millions d'euros auront été nécessaires. Aujourd'hui, alors que le domaine qui porte son nom est en ordre de marche, Paul Dubrule s'explique sur sa stratégie, fondée sur la qualité et le tourisme. Il a décidé de confier la direction générale à son gendre, Thierry Mueth, ingénieur et homme d'entreprise, pour conduire l'ensemble, désormais opérationnel, vers la rentabilité, sans dévier d'un principe de base : « C'est la production qui oriente le marketing, et non l'inverse ». Autrement dit, à La Cavale, on ne fait pas des vins en fonction des attentes du marché. On cherche la qualité qui trouve son marché a posteriori. « Ayant pris ma retraite de la direction du groupe Accor, je me suis penché sur les comptes en 2008, et j'ai réalisé que je perdais près de 50 % sur chaque bouteille vendue. Je vendais 1, 18 euro le litre alors que le coût de production était de 3, 28 euros hors

taxes », se souvient Paul Dubrule, qui a alors pris la décision d'investir. « Avant les travaux, 30 % de la production était vendue au caveau sans réels aménagements d'accueil. Grâce à l'attrait des bâtiments, avec un point de vente dynamique où sont proposés d'autres produits que mon vin, mon objectif est de réaliser sur place 50 % du chiffre d'affaires total de l'exploitation. » Pour le capitaine d'industrie devenu vigneron, la rentabilité passera par la suppression des ventes de vin en vrac, avec pour objectif d'atteindre 60 % du chiffre d'affaires en vente directe. À charge pour Thierry Mueth de lancer l'organisation, de structurer La Cavale. Le nouveau directeur général garde les chiffres d'exploitation confidentiels et se fixe pour objectif d'atteindre « un résultat net à l'équilibre ». Un challenge qui passe par la conquête d'une image de marque. « Il existe un décalage entre la perception de ce territoire, du haut de gamme pour initiés, et celle de ses vins », note Paul Dubrule, qui ajoute : « Investir en Luberon dans le vin ? Si ce n'était pas difficile, ce ne serait pas intéressant ! »

La cavale- Paul Dubrule en bref
 ACTIVITÉ : viticulture (SCEA), œnotourisme, boutique et petite restauration (SAS)
 CRÉATION : 2011 pour la SCEA, 2016 pour la SAS
 IMPLANTATIONS : Cucuron

(siège). 41 hectares en culture à Cucuron, Lourmarin, Cadenet, Vaugines
 CHIFFRE D'AFFAIRES : environ 700 000 € en 2016
 EFFECTIFS : 12 salariés
 RÉSULTAT NET : NC
 RÉPARTITION DU CAPITAL : 100 % famille Dubrule

