

La maison Joseph Perrier possède 21 hectares de vignes dans la Marne. Ses caves, celliers, cuveries, chantiers d'habillage et de dégorgement... sont installés avenue de Paris à Châlons.



Champagne Joseph Perrier à Châlons-en-Champagne

Un assemblage pétillant DE TRADITION ET DE MODERNITÉ

Depuis 1825, le Champagne Joseph Perrier pérennise un savoir-faire et une qualité reconnus dans de nombreux pays. Visite d'une maison dont les caves très anciennes sont à visiter absolument.

Maintien d'un savoir-faire artisanal, alliance de la tradition et de la modernité, politique de qualité, de communication et d'image exclusive... Créé en 1825 à Châlons-sur-Marne par Joseph Perrier (fils de négociant), le Champagne éponyme figure parmi les plus belles maisons de la Champagne. Il est présidé depuis 1980 par Jean-Claude Fourmon (Pdg), arrière-petits-fils de Paul Pithois qui a repris la maison au décès de son ami Joseph en 1888, maison dirigée par la même famille depuis quatre générations.

Cette entreprise familiale discrète possède 21 hectares de vignes en grande vallée de la Marne (9 ha à Cumières, Damery, Hautvillers) et à Verneuil (12 ha). Les raisins récoltés dans ces vignobles (uniquement travaillés à la main) répondent aux besoins de la maison pour 25 %, les 75 % restants étant achetés à des vignerons fidèles dans le cadre de contrats pluriannuels.

A Cumières, se trouve également une propriété familiale avec jardin à la française et demeure du XIX^e siècle abritant des celliers, un pressoir et des cuves de débouillage.

A Châlons, le Champagne Joseph Perrier (25 salariés dont 8 pour le travail des vignes) occupe un ancien

relais de poste, une demeure bourgeoise attenante et divers bâtiments où se répartissent des bureaux, des celliers, une cuverie de 4 000 hl, des chantiers d'habillage et de dégorgement, ainsi que des salles de réception.

Sans oublier 3 km de caves, d'origine gallo-romaine pour certaines et fin XIX^e pour les autres, bénéficiant d'une température constante à 11°. Taillées dans la craie, elles constituent une véritable cathédrale de pierres souterraines ponctuée d'essors en guise de puits de lumière et dotée d'un éclairage écologique (ampoules basse tension). Elles abritent plusieurs millions de bouteilles sur

Plusieurs millions de bouteilles sont conservées sur lattes, sur pupitres ou en masse.

lattes, sur pupitres ou en masse ainsi conservées au minimum trois ans, voire dix. Pour préserver ces précieux breuvages, la butte de 1,5 ha située au-dessus des caves a été aménagée en parc afin d'éviter toute infiltration.

A l'entrée des galeries, vient d'être creusée dans la craie l'œnothèque du XX^e siècle, véritable "bibliothèque des vins". Vingt-et-un millésimes

de 1949 à 1999 en bouteilles et magnums y sont présentés dans des niches taillées dans la craie.

La maison Joseph Perrier produit environ 800 000 bouteilles par an tous flaconnages confondus. Présente exclusivement dans le réseau traditionnel, ses trois signes de reconnaissance sont l'étiquette jaune, la calligraphie à l'anglaise et l'adresse à Châlons-en-Champagne. Ses cuvées sont renommées sur les cinq continents et saluées par des guides spécialisés comme *Le Grand guide des vins de France 2009* de Bettane Desseauve, *le Guide Hachette des vins 2009* ou *La Revue du vin de France 2009*, ainsi que par la presse nationale comme *Le Point* ou *Le Figaro* dans des dossiers dédiés au champagne...



21 millésimes de 1949 à 1999 sont exposées dans une œnothèque taillée dans la craie.



Trois kilomètres de caves taillées dans la craie abritent plusieurs millions de bouteilles conservées 3 ans minimum. Le remuage des bouteilles à la main fait partie du savoir-faire artisanal que la maison tient à conserver.



Axée sur le luxe, une collection d'étuis baptisée "Art... moiries" retrace l'histoire du Champagne Joseph Perrier.

Depuis 1998, la maison Joseph Perrier est adossée au groupe Thiénot via ses deux dirigeants qui sont aussi deux cousins, Jean-Claude Fourmon et Alain Thiénot. Les principales marques de champagne du groupe sont Joseph Perrier, Thiénot et Canard Duchêne.

70 % de la production sont exportés sur les cinq continents, les principaux marchés étant la Grande-Bretagne et les Etats-Unis, la Finlande, l'Italie, le Japon...

Pour accompagner son essor et séduire toujours plus de consommateurs, la maison Joseph Perrier a demandé à un jeune artiste, Benjamin Sabatier, de créer un nouveau packaging axé sur le luxe. Une collection d'étuis recyclables baptisée "Art... moiries" retrace l'histoire de la maison au travers de ses différentes étiquettes, illustrations, lettres de noblesse... et offre au regard de véritables fresques modernes riches en couleurs.

Ces étuis artistiques, écologiques et historiques font la fierté de Marie-Caroline Fourmon, épouse du Pdg, qui a créé voici trois ans une agence de communication "Goût de lux" (du mot latin lux, lumière) travaillant notamment pour la maison Joseph Perrier. "Un pari sur l'art et l'histoire de Joseph Perrier", se plaît-elle à souligner. "Avec une consonance

contemporaine toutefois pour répondre à toutes les attentes. Nous voulons aussi montrer que la marque n'est pas figée, qu'elle évolue et prend en compte les aspects écologiques dans le respect du patrimoine historique de la maison."

Pour assurer la promotion de Joseph Perrier à l'étranger et unifier l'image, la maison lui a demandé de créer sur la toile un site extranet. Ce dernier comporte 600 pages (300 en français et 300 en anglais) et plus de 1 000 photos haute définition à la disposition des professionnels, avec des connexions distinctes pour les commerciaux et pour la presse. Ce site servira également à l'archivage de toutes les œuvres d'art de la maison : étiquettes anciennes, tableaux...



Jean-Claude Fourmon

Vinexpo 2009 : "De nombreux contacts à finaliser"

"Si la crise se fait sentir, en revanche le salon professionnel Vinexpo 2009 à Bordeaux fut très prometteur. Les professionnels sont venus nombreux, d'Australie comme de la Chine, du Japon ou du Brésil... Ils cherchaient des vins à importer. Joseph Perrier a pris de nombreux contacts que j'espère finaliser avant fin 2009. A suivre et en bonne voie, l'Espagne, la Corée du Sud, le Brésil, la Malaisie..."

D'autres gros dossiers devraient voir le jour d'ici la fin de l'année : savoir si Châlons-en-Champagne va replanter des vignes ? et si la Champagne va être classée patrimoine mondial de l'Unesco ? Les caves de Châlons, dont celles de Joseph Perrier, ont d'ores et déjà été retenues comme site remarquable !"

Tony Cornevin intervient sur des motos de toutes cylindrées.

A droite, une Harley-Davidson Duo 1958



Chez New School Garage à Frignicourt...

Tony Cornevin bichonne ET CUSTOMISE VOS MOTOS !

Passionné de moto depuis l'enfance, Tony Cornevin a fait de cette passion un métier. Il entretient, répare, transforme, rénove des engins de toutes marques et de toutes cylindrées.

Tony Cornevin a hérité très tôt de la passion de son père pour la moto. Il se souvient de ses premières "virées" avec lui dès l'âge de 5 ans. Cette passion s'est affirmée au fil des ans avec une idée qui a germé sur une décennie : créer une activité liée à la moto.

Titulaire d'un CAP et d'un BEP Solier moquetiste, Tony Cornevin a effectué plusieurs missions d'intérim dans le secteur du bâtiment, avant un engagement militaire en outre-mer. Il a également été agent d'entretien dans un gymnase par l'intermédiaire du service des sports de la Communauté de communes de Vitry-le-François. Tout au long de son parcours, il a continué à pratiquer la moto en réalisant progressivement des travaux d'entretien et de réparation pour lui-même et pour ses amis motards. C'est en octobre 2006 que Tony Cornevin franchit le pas de la création d'entreprise avec une enseigne choisie pour son côté "rock & roll" : New School Garage. Il installe son atelier dans le sous-sol de son habitation à Frignicourt pour entretenir et réparer des motos de toutes cylindrées et de toutes marques pour des clients régionaux, les travaux de peinture étant sous-traités.

Il se lance aussi dans la création de pièces : réservoirs, fourches, garde-boue, sabots, échappements, guidons... Un créneau du sur-mesure qui n'existait pas dans la région, celui du standard ou "after market" étant le plus répandu. "Je vends mes

pièces sur l'Est de la France soit en direct, soit par l'intermédiaire d'un ami garagiste exerçant la même activité que moi en Saône-et-Loire."

Les premières "clientes" de Tony Cornevin ont été des Harley-Davidson. Parmi les "bécanes" qu'il a restaurées, figure une Duo 1958 dont il est très fier. "Je me fais peu à peu connaître dans le milieu du show-bike et du custom, mais c'est un peu difficile de percer. La concurrence commence à être rude, notamment avec Internet. Les commandes auprès des grossistes se développent au détriment des petits artisans comme moi."

En matière d'after market, Tony Cornevin achète des pièces qui sont obligatoirement homologuées et beaucoup viennent de l'étranger avec l'obligation pour lui de les payer à la commande. Pour le sur-mesure, il s'approvisionne en matières premières auprès de l'entreprise Bruhat à Vitry. L'entrepreneur travaille seul et souhaite pour l'instant le rester. "Si un jour je veux évoluer, je peux me consacrer soit à la vente, soit à la création de pièces, moyennant l'ouverture d'un magasin. Il y a du potentiel en région et un marché à développer."

En raison de la conjoncture plutôt difficile actuellement, Tony Cornevin constate que "les propriétaires de motos font des économies sur l'entretien de leurs engins plutôt que sur les pièces. La customisation est toujours

d'actualité." Quant à l'intérêt des adeptes de la moto pour ce type d'engin, il évolue souvent selon les étapes de leur vie. "Certains l'abandonnent provisoirement pour pouvoir payer les études de leurs enfants par exemple. D'autres s'y mettent quand leurs propres enfants se lancent... Il existe des motos pour tous les âges (J'ai eu un client de 74 ans !), tous les niveaux et à tous les prix : de 1 500 à 30 000 €. Beaucoup démarrent avec des petites cylindrées pour se faire la main avant de voir plus grand."

Tony Cornevin est à la fois artisan et commerçant. Quand il a créé son entreprise, il venait de quitter un emploi de fonctionnaire et ne pouvait ni prétendre à des indemnités de chômage, ni bénéficier d'une aide à la création. Après une semaine de formation à Reims avec la Chambre de métiers, il a contacté six banques dont une seule a cru en son projet et a accepté de l'accompagner.

Aujourd'hui, le jeune entrepreneur pose un regard satisfait sur le chemin parcouru et est plutôt confiant en l'avenir, même s'il ne peut plus s'adonner à la moto aussi souvent qu'il le souhaite, son activité lui prenant beaucoup de temps.

"Malgré la conjoncture économique difficile, la customisation a toujours des adeptes."



KIEFFER MENUISERIE

Menuiserie Bois - Aluminium - P.V.C.
Agencement

LAURINE COIFFURE à REIMS : Façade du magasin

Magasin JACADI à REIMS : porte automatique

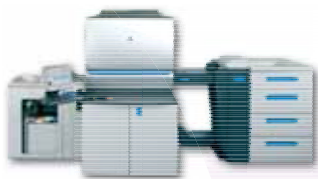


Venez visiter notre site
www.kieffer-menuiserie.fr



De la conception à l'installation
Projet en 3D et usinage sur centre numérique

13, rue de Thillois - 51370 ORMES - Tél. 03 26 08 09 08 - Fax 03 26 08 63 08
Email : kieffer-menuiserie@wanadoo.fr



IMPRIMERIE LEDUCQ



- ▷ Pour tous vos imprimés
- ▷ de la création à la finition
- ▷ de la plus petite série au grand tirage
- ▷ en passant par la personnalisation...

...et ceci dans le respect
de l'environnement !



Tél. 03 26 68 36 18

93, route d'Epervay - BP 22
51510 FAGNIÈRES
imprimerie.leducq@wanadoo.fr
www.imprimerieleducq.com



Dans ses magasins Decova de Sainte-Ménehould et de Vouziers (08), la Société Vaillant propose, entre autre, des outillages, accessoires et peintures pour les professionnels.



Société Vaillant à Sainte-Ménehould

Votre expert en peinture ET DÉCORATION

Petite entreprise de peinture en bâtiment née en 1975, la Sarl Vaillant est aujourd'hui une société spécialisée dans la décoration et la vente d'outillages et de revêtements de sols et muraux. Depuis 2007, la société connaît un essor régulier.

La Société Vaillant est une entreprise familiale qui a pignon sur rue à Sainte-Ménehould depuis 1975, année de sa création avenue Kellerman par Joël Vaillant. A l'époque, son activité est la peinture en bâtiment pour les chantiers des collectivités, des administrations et les particuliers. Au fil des ans, l'entreprise prospère et dans les années 80 elle s'installe sur la zone industrielle dans des locaux plus grands et plus fonctionnels auparavant propriété d'ACMM. Fin 2007, Joël Vaillant prend sa retraite et transmet son entreprise à sa fille Christelle (décoratrice d'intérieur) qui devient gérante et est secondée par son compagnon, Pascal Thellier. *"Nous avons conservé l'activité, le nom de l'entreprise et l'équipe de huit salariés. Je me charge de la partie décoration et Pascal gère tous les aspects techniques, les devis et la facturation. En complément, nous avons créé une entreprise Decova qui est à la fois le centre de distribution de la société Vaillant et un magasin implanté sur 300 m², avec un salarié."* *"Nous avons un stock très important de matières premières facilement*

revendables", ajoute Pascal Thellier. "Plutôt que de les laisser "dormir" dans l'atelier et disposant de la surface adéquate pour les présenter et les vendre, nous avons scindé notre bâtiment en deux pour aménager un espace dédié."

Les deux entrepreneurs développent *"un concept de décoration axé sur l'identité visuelle"* avec tous les conseils utiles gratuits et commercialisent des outillages professionnels pour les peintres, ainsi que des revêtements muraux et de sols pour les particuliers.

Grâce à un partenariat avec le groupe Akzo Nobel, Decova devient dépositaire de la marque Sikkens et propose plus de 6 000 coloris de peinture et des lasures. Au magasin de Ste-Ménehould s'ajoute un second à Vouziers (08) ouvert le 1^{er} mars 2008.

En 2009, toujours dans les locaux de Sainte-Ménehould, ils créent un showroom présentant des voilages et rideaux, passementeries, accessoires de décoration, suggestions de "cousinages", des cheminées sans conduit au bioéthanol et du bioéthanol.

"Nous développons un concept de décoration axé sur l'identité visuelle."



La Société est implantée dans la zone industrielle de Sainte-Ménehould.

Christelle Vaillant a suivi une formation dans une école de décoration à Paris par l'intermédiaire de la CCI parisienne. Elle a exercé ses talents aux BHV de Rosny 2, de Belle Epine et de Rivoli, avant d'intégrer un magasin Carrefour (*"une très bonne école"*), puis des magasins Bricorama de Seine-et-Marne et du Nord-Ouest. Pascal Thellier a été directeur d'un magasin de bricolage à Nemours.



Depuis quelques années, la société développe une activité de conseil en décoration intérieure et propose des agencements sur mesure.

L'entreprise dispose aussi d'un site à Châlons-en-Champagne avec un peintre salarié de la Société Vaillant, pour les chantiers locaux.

"Pour les prestations de peinture et de décoration, nous nous déplaçons chez les clients afin d'analyser leurs besoins et de leur présenter des modèles servant de base pour des propositions sur mesure", précise Christelle Vaillant. *"Nous travaillons sur toute la France et souvent par l'intermédiaire d'architectes et de sociétés d'agencement."* Les demandes auprès de Decova sont autant d'opportunités pour l'entreprise Vaillant, soit 40 à 50 % du total des marchés.

Pascal Thellier : *"Malgré la crise économique actuelle, les ventes se développent". "Les particuliers veulent se sentir bien chez eux et beaucoup engagent des travaux de rénovation. Nous répondons aussi à des appels d'offres."*

Christelle Vaillant et Pascal Thellier ont d'autres projets à l'étude, notamment l'ouverture d'un troisième point de vente pour répondre à une demande en croissance régulière. Avec à la clé deux ou trois embauches supplémentaires.

Seli-Est à La Veuve

Des compétences ÉLARGIES

Depuis quelques mois, Seli-Est et Ideal inter ne font plus qu'un sur la Zone d'activités de La Veuve. C'est en effet en janvier 2009 que le transporteur-logisticien saisit l'opportunité de reprendre Idéal inter, commissionnaire en douane, lorsque son propriétaire décide de prendre sa retraite et de céder son entreprise.

Les deux sites sont voisins et l'objectif pour Seli-Est est de diversifier ses activités en ajoutant l'entreposage sous douane à ses prestations d'entreposage et d'organisation de transport routier, ferroviaire, maritime et aérien. Le transport routier de vrac solide représente 80 % de l'activité globale de l'entreprise.

Les salariés et le bâtiment d'Idéal inter sont conservés, mais pas le nom. Pendant quelques mois, le dirigeant de Seli-Est, Benoît Jerdelet, bénéficie d'un accompagnement du cédant pour une transmission en douceur.

Aujourd'hui entouré de neuf salariés, il mène de front ses activités d'entreposage, de manutention et de distribution de marchandises, ainsi que celle d'import-export sous douane. *"Cette dernière nous fournit un accès précieux à de multiples informations qui nous permettent d'aller chercher des clients en amont et en aval pour tous les types de transports. Nous avons ainsi élargi nos compétences."*

Pour développer les prestations sous douane, Benoît Jerdelet a engagé une campagne de promotion de ses savoir-faire et il dispose de réserves foncières pour étendre son site. *"Nous avons la capacité d'investir et de recruter pour accompagner notre essor."*

Seli-Est à La Veuve (création en 2003) est un établissement secondaire du Groupe Seli (Société européenne de



Benoît Jerdelet

logistique internationale créée en 1987) dont le siège est situé en Gironde, à Saint-André-de-Cubzac. Seli compte six implantations en France, une en Espagne et une en Allemagne. Sa vocation est l'organisation d'opérations combinées,

terrestre-maritime-fluvial-aérien. Avec 150 affrétés permanents, 100 partenaires européens, 2 millions de tonnes transportées et une spécialité : le vrac solide, domaine

"Nous avons la capacité d'investir pour nous développer."

dans lequel le groupe est leader. Avec l'acquisition d'Idéal inter, Seli-Est à La Veuve devient le plus important site français du Groupe Seli. La base marnaise dessert principalement la France, l'Italie, l'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas, la Suisse et l'Europe de l'Est.

L'entreposage sous douane permet à un client de ne payer ses droits et taxes qu'au moment où il récupère les marchandises stockées. Ainsi, il n'a pas à effectuer d'avance de trésorerie.