



Avec la rénovation totale du château Capitou, aux portes de Narbonne, la famille Bonfils étend son offre d'accueil œnotouristique à la troisième de leurs 17 propriétés languedociennes. Pour le groupe viticole familial, cet ancrage des consommateurs au sein même des lieux de production est la clé de la fidélisation de ses clients.

AUDE

L'œnotourisme au centre du jeu

40 millions d'euros... Le chiffre est conséquent et pourrait donner le vertige à plus d'un vigneron. C'est pourtant la somme totale investie au château Capitou, depuis son rachat par la famille Bonfils en 2011, pour redonner un nouvel élan à cet érin qui trône fièrement sur les contreforts du massif de la Clape, entre Narbonne et la mer, avec une vue imprenable sur l'étang de Bages. Si la somme peut paraître farouche, elle n'est pas entièrement supportée par le groupe Bonfils, des particuliers ayant investi pour bénéficier à leur gré des installations. L'œnotourisme figure en effet au centre de la stratégie de développement du groupe familial implanté dans 17 propriétés viticoles languedociennes. C'est donc dans la lignée de ce qui a déjà été mis en place au sein de deux autres propriétés des vignobles Bonfils, aux châteaux de Saint-Pierre de Serjac et des Carrasses, que le château Capitou a rouvert ses portes depuis la fin de l'été pour proposer un accueil haut-de-gamme aux visiteurs de passage.

"Nous avons pris ce tournant de l'œnotourisme en 2012, en nous associant au sein de 'Domaine & Demeure'. L'investissement dans ce secteur est stratégique dans notre approche, en voulant faire de notre région une destination à part entière, pour les visiteurs du monde entier, et non pas un simple lieu de passage.

Tous ces gens qui résident chez nous sont autant d'ambassadeurs pour les vins que nous proposons. C'est ce relais que nous souhaitons à présent renforcer", indique Laurent Bonfils, qui dirige le groupe familial aux côtés de ses frères Jérôme et Olivier.

Chaque client est un ambassadeur

Chiffres probants à l'appui: il égrène les ingrédients qui font de l'œnotourisme un enjeu incontournable pour assurer la durabilité du groupe familial. Avec l'ouverture du château Capitou, ce sont pas moins de 600 lits qui sont disponibles entre les châteaux Saint-Pierre de Serjac, les Carrasses, et Capitou donc.

"Cela représente 100 000 nuitées par an. Les gens passent en moyenne trois jours au sein de nos établissements. Cela fait donc 35 000 personnes qui sont chaque année de potentiels ambassadeurs de nos vins", appuie encore Laurent Bonfils.

Mais ce qui fait l'originalité de ces complexes d'accueil, c'est le montage financier qui permet une telle capacité de nuitées. "Il est clair que nous n'avions pas capacité à investir 40 millions d'euros pour le seul site de Capitou, même si cet investissement est étalé dans le temps. Ce sont donc des particuliers du monde entier qui contribuent à nos côtés, en achetant des résidences de vacances. Ils viennent y résider quand ils veulent et c'est 'Domaine & Demeure' qui s'assure de la gestion des nuitées le reste du temps", affine Laurent Bonfils.



Autour de Jean-Michel Bonfils, arrivé en France en 1962, au Domaine du Lirou, à Béziers: trois générations de Bonfils se côtoient à présent au sein du groupe familial. Les enfants de ses fils Olivier, Jérôme (à g) et Laurent (à d) arrivent à présent aux affaires.



Laurent Bonfils estime que les clients séjournant dans les propriétés du groupe sont les ambassadeurs de demain des vins des vignobles Bonfils.



La conquête des jeunes, l'autre objectif
"Les cinq prochaines années sont destinées à développer et renforcer le lien émotionnel avec nos clients", pose Laurent Bonfils. La structure 'Domaine & Demeure', détenue à 50 % par le groupe Bonfils, enregistre actuellement un chiffre d'affaires de 8,3 M€. L'objectif de développement est fixé à terme à 11 M€, Laurent Bonfils estimant que ces clients "ancreront pour longtemps leur relation avec nos vins".

Il faudra pourtant séduire aussi de nouveaux clients, et maintenant que la stratégie œnotouristique est sur les rails, ce sont les moins de 30 ans que la famille Bonfils entend séduire. "Nous allons à présent bâtir une stratégie de promotion dédiée à cette cible, qui est essentielle si nous voulons penser à plus long terme. Nous aboutirons donc, au mois de mars, à un plan structuré avec huit personnes consacrées à temps plein à cette cible qui peut avoir tendance à se détourner du vin si nous ne lui consacrons pas les efforts nécessaires", poursuit Laurent Bonfils.

Olivier Bazalge

Hauts et bas des vignobles Bonfils

Les années 2000 sont synonymes de croissance spectaculaire pour la famille Bonfils. Après avoir racheté le château Vaugelas, dans les Corbières, le groupe fait l'acquisition de plusieurs propriétés régionales avant de se lancer à l'export en 2007. La fin des années 2000 verra le rachat des maisons de négoce Maurel-Veudeau, puis Bessière, et le début des difficultés financières pour le groupe qui, pourtant, fait grimper son chiffre d'affaires à 35 M€ suite à ces rachats. "Nous avons fait une erreur pour aller sur un terrain - le négoce et l'export - qui n'aurait pas dans notre savoir-faire. Le rachat de Bessière nous aura fait perdre 7 M€", concède Laurent Bonfils sans détour. Depuis 2013, l'activité de négoce n'existe plus dans le groupe familial, et si Laurent Bonfils reconnaît volontiers les tensions financières liées à cette erreur de parcours, il ne veut pas laisser dire n'importe quoi au sujet de cette période: "Nous avons maintenu l'équilibre financier chaque année, à l'exception de 2013 où l'arrêt du négoce a amorcé un déficit de 500 000 € sur l'exercice. Cependant, je souligne que nous n'avons déposé le bilan d'aucune des sociétés, car nous savions que c'était des vigneron comme nous qui attendaient leurs créances. Nous avons donc tenu à rembourser jusqu'au dernier euro. Nous sommes à présent sortis de ces tensions financières et continuons notre chemin."



Au château Capitou, la terrasse du restaurant Asado fait la part belle à une vue imprenable sur l'étang de Bages, les Corbières et le Canigou.

P. Brunet

Les CHIFFRES clés

- ▶ 17 propriétés
- ▶ 1 600 hectares
- ▶ 7 millions de bouteilles
- ▶ 23 M€ de chiffre d'affaires, hors hôtellerie
- ▶ 6 générations de vignerons
- ▶ 120 salariés dans les domaines