

Hebdomadaire d'informations économiques de Côte-d'Or et de Saône-et-Loire - 21 février 2014 - N° 462/3050 - Prix : 1€50

HABILITÉ À PUBLIER DES ANNONCES LÉGALES DANS LE DÉPARTEMENT DE LA CÔTE-D'OR



MANAGER de la semaine

Emmanuelle Baillard
dirigeante de Nectars
de Bourgogne



QUESTIONS À

Franck Canu

le nouveau directeur de
l'aéroport Dijon-Bourgogne



ÉVÉNEMENT

Le lancement de la nouvelle
formule d'Écodocs

PARQUETS PROTAT

UN PARQUET 100%
« MADE IN FRANCE »





EMMANUELLE BAILLARD : « Nous avons la chance d'être dans une région qui soutient son économie »

Issue du milieu viticole champenois, œnologue de profession, passionnée par les saveurs, les textures, les fruits aux origines régionales fortes et le cassis Noir de Bourgogne en particulier, Emmanuelle Baillard a créé en 2004 Nectars de Bourgogne à Merceuil, à côté de Beaune, au milieu des vergers de cassis, de groseilles et à quelques pas des vignes. Après avoir démarré avec des jus de fruits et des nectars, l'entreprise a élargi sa gamme avec des jus concentrés et autres confitures, purées, coulis, vinaigres et sirops qu'elle commercialise jusqu'au Japon, aux Etats-Unis, en Chine ou dans les Emirats Arabes Unis. Entre le Winter Fancy Food Show de San Francisco et un déplacement à Paris, la chef d'entreprise évoque pour nous la passion qui l'anime.

« Je suis née en 1969 en Champagne, à Bouzy, dans une famille de viticulteurs. Un grand-père champagnisateur, un oncle et des cousins à la tête de domaines viticoles ont fait que depuis toute petite, j'ai été en contact avec la vigne et le champagne, » raconte Emmanuelle Baillard. Un bac D en poche, elle fait deux années de faculté à Nancy, « mais ce n'était pas ma voie, on n'était ni identifié ni encadré, » se souvient celle qui revient en Champagne pour passer un BTS agroalimentaire et biotechnologie. Le vin restant la seule chose qui l'intéresse, elle effectue son stage au laboratoire des arômes à l'INRA de Dijon.

Elle y rencontre Michel Feuillat, professeur émérite d'œnologie à l'Université de Bourgogne. « Je lui ai expliqué ce qui m'animait et même si je

n'avais pas avec mon BTS de légitimité pour postuler au diplôme d'œnologie, il m'a acceptée, car je suis un peu têtue. »

Ses stages d'œnologie, l'étudiante les fait au sein de la Maison Louis-Jadot, à Beaune, et au Domaine Long-Depaquit à Chablis, propriété de la Maison Bichot. « Ces expériences ont conforté ma volonté d'être au plus proche du produit. »

De la difficulté d'être œnologue en Bourgogne

En 1994, elle décroche son diplôme avec mention et refuse une proposition du grossiste alimentaire METRO, trop éloignée à son goût de la production. Comme les opportunités d'exercer en Bourgogne ne sont pas légion, elle intègre dans le Beaujolais un laboratoire où son rôle consiste à faire du conseil auprès des viticulteurs. « Ce qui n'est

CHEVALIER DU MÉRITE AGRICOLE (2011), RÉCOMPENSÉE PAR PLUSIEURS MÉDAILLES D'OR ET D'ARGENT AU CONCOURS GÉNÉRAL AGRICOLE DE PARIS (2007 À 2010), LAURÉATE DU RÉSEAU BOURGOGNE ENTREPREN- DRE (2005), EMMANUELLE BAILLARD EST AUSSI VICE-PRÉSIDENTE DE L'ASSOCIATION "VIVE LA BOURGOGNE !", MEMBRE DE LA FÉDÉRATION DES ENTREPRISES ET ENTREPRENEURS DE FRANCE (FEFF) ET ADMINISTRATRICE DE L'ARIA BOURGOGNE.

pas si simple quand on est jeune diplômé sans expérience. » Un an et demi après, elle effectue à Beaune un remplacement de deux ans au laboratoire œnologique devenu aujourd'hui AOC. Elle travaille ensuite pour Imeca della Toffola, une société italienne dont le siège social est dans l'Hérault et pour laquelle, depuis Beaune, elle commercialise des produits œnologiques dans toute la France. Jusqu'au moment où l'entreprise italienne est reprise par des Hollandais. « Ils avaient une politique de développement qui ne me convenait pas ; pour eux, l'œnologie était un peu une danseuse. »

L'attrait du Noir de Bourgogne

En 1996, Emmanuelle épouse Florent Baillard qu'elle avait connu à l'époque du BTS. « Son point d'ancrage était Merceuil où il possédait des vergers de cassis avant de devenir en 1997 président de Socofruits Bourgogne, une coopérative qui regroupe plus de cinquante adhérents. » Quelques producteurs bourguignons ont alors l'idée de développer des produits sans alcool à base de cassis. « Je me rapproche du lycée agroalimentaire Félix-Kir, à Plombières-lès-Dijon, où existait une zone de travail des fruits et



Vous êtes pilote export de "Vive la Bourgogne !" dont vous avez été membre fondateur. Quel est le rôle de cette association ?

« Elle a été créée en 2006 pour promouvoir les productions de 23 PME bourguignonnes spécialisées dans des produits de qualité à forte identification régionale. Avec une offre "Bourgogne" clé en main, nous mutualisons nos moyens d'information et de commercialisation pour une meilleure visibilité. Nos axes de travail sont : la grande distribution, le tourisme, la restauration hors domicile et l'export. Dans ce domaine, nous participons aux grands salons (Fancy Food Show de San Francisco ou de Washington, Foodex de Tokyo ou les SIAL de Paris et Shanghai) et organisons des actions auprès de grandes enseignes (Ikari au Japon, Central Market et Food Emporium aux USA). »

DES DATES ET DES CHIFFRES

☞ **Juin 2004** : Nectars de Bourgogne voit le jour à Merceuil (hameau de Cisse),
 ☞ **2006** : mise en place d'une chaîne d'em-
 boutillage,

☞ **2008** : installation dans un nouveau bâtiment de 1.000 m² avec 2 chambres froides, salles de première transformation, de conditionnement et de préparation des commandes,

☞ **2011** : achat d'une ligne pour gelées et confitures,

☞ **500 m²** de panneaux photovoltaïques,

☞ **4 axes de travail** : fruits bruts frais ou surgelés, produits alimentaires intermédiaires (jus, concentrés, purées de fruits...), produits commercialisés transformés (jus, nectars, coulis...), prestation de service par mise à disposition du savoir-faire adapté au cahier des charges du client,

☞ **21 fruits à identité régionale forte** transformés dont : cassis Noir de Bourgogne et raisin chardonnay de Bourgogne, mirabelle de Lorraine, myrtille sauvage du Massif Central, etc.

☞ **200 à 300 tonnes** de fruits traités par an avec 20 % de la production exportée,

☞ **9 salariés**,

☞ **CA** : 1,4 M€,

☞ **clientèle** : épicerie fines, cavistes, hôtellerie-restauration, GMS, industrie agroalimentaire

légumes. J'arrive avec une palette de 800 kilos de cassis, on s'enferme pendant deux jours pour voir ce qu'on peut sortir comme produits. Nous obtenons des choses très intéressantes et, après dégustation, se pose avec les producteurs la question de savoir comment nous pourrions les mettre en production. »

En 2004, la jeune maman d'un troisième garçon ne trouvant pas de place d'œnologie en Bourgogne et ne voulant pas forcément reprendre la route, fait ainsi le choix de créer Nectars de Bourgogne, dont l'objet initial est la transformation du cassis, du raisin chardonnay, de la pêche de vigne et de la framboise.

Le début d'une aventure humaine

La jeune chef d'entreprise se lance avec son beau-frère car il n'était pas question de salarier quelqu'un sans savoir où elle allait. Elle contacte Réseau Entreprendre Bourgogne, est parrainée par Gilles Poinot et conseillée par André Renard, directeur du réseau, qui suit d'ailleurs toujours de près l'évolu-

tion de son activité. Elle est lauréate en 2005 et sept ans plus tard se voit décerner le prix de l'entreprise au féminin. La société a aussi été aidée par la Chambre de métiers et le Conseil régional : « Nous avons la chance d'être dans une région qui soutient son économie en mettant des outils de financement et de conseil à la disposition des entrepreneurs. »

Au départ, la dirigeante lance deux gammes de produits pour ses nectars et ses coulis : "Saveurs des Terroirs", pour la grande distribution, et "Emmanuelle Baillard", pour le circuit traditionnel. « Avec le développement de l'activité, j'ai embauché en 2005 Raphaël Mandrillon, mon premier salarié, aujourd'hui responsable de production, et l'effectif a grossi au fil des années pour atteindre une centaine de salariés aujourd'hui. »

Rencontre avec Dominique Loiseau

« En 2007, je présente le nectar de cassis et le jus de raisin au Concours général de Paris où j'obtiens plusieurs médailles d'or et d'argent quatre années de suite. Cela nous aide à faire connaître la marque et les produits, comme d'ailleurs les salons de vente directe que nous faisons dans toute la France, le week-end avec ma belle-sœur. » Pour faire face au développement de l'activité, la chef d'entreprise consent des investissements matériels réguliers, le dernier en date faisant suite au dépôt d'un dossier innovation auprès d'OSEO en 2011 qui a permis la mise en place d'une ligne pour les confitures et les gelées.

Lors des Journées Gourmandes à Saulieu, la jeune femme a l'occasion de faire la connaissance de Dominique Loiseau qui lui propose de référencer certains produits comme le nectar de cassis. « Nous avons aussi noué un partenariat où nous proposons en circuit traditionnel, à Carrefour Toison d'Or et à celui de Beaune, des nectars "Bernard Loiseau" nés d'associations inédites aux saveurs subtiles et surprenantes comme le nectar de griottes et bourgeons de cassis ou celui de mirabelles de Lorraine et pamplemousses. »

Faire connaître la marque

Après la rencontre dans un salon à Colmar du chef alsacien Christophe Girerd, Emmanuelle Baillard édite avec Gérard Briottet, un ouvrage de recettes intitulé *Cassis Attitude* qui met en avant le Noir de Bourgogne. On y trouve des recettes salées et sucrées, des cocktails, des viennoiseries... élaborés à partir de fruits de cassis, de nectars, de coulis et de crème de cassis. Nectars de Bourgogne assure aussi la commercialisation du Poivre de cassis® (prix de l'innovation au SIAL 2012) créé à l'initiative des producteurs bourguignons et mis en avant par six grands chefs qui l'ont intégré dans leurs recettes. La dernière aventure en date de la productrice côte-



DERNIER INVESTISSEMENT D'EMMANUELLE BAILLARD : UN CONCENTRATEUR SOUS VIDE UTILISÉ POUR LA FABRICATION DES CONFITURES ET DES GELÉES.

UN ÉCHANTILLON DES PRODUITS FABRIQUÉS PAR EMMANUELLE BAILLARD : NECTARS ET JUS DE FRUITS, PURÉES, SUCRÉES OU NON, COULIS, CONFITURES, GELÉES, VINAIGRES ET LE POIVRE DE CASSIS® QU'ELLE COMMERCIALISE.

d'orienter a été d'intégrer la plate-forme Miam-Miam dédiée à l'alimentaire et lancée par vente-privee.com. « Nous avons eu la chance de passer sur tous les médias écrits et audiovisuels, ce qui nous a permis de toucher une autre clientèle, avec l'espoir qu'après avoir dégusté les produits de la marque, elle les recherche dans le circuit traditionnel. »

Jamais à court de projets et soutenue par un fan club constitué de ses trois garçons, Baptiste, Maxime et Hugo (16, 13 et 11 ans) qui n'hésitent pas à donner leur avis sur les produits, Emmanuelle Baillard s'est fixé trois nouveaux objectifs : poursuivre l'adaptation de l'outil de travail à la production, créer une boutique pour la vente directe et développer l'accueil touristique.

■ FRANÇOIS MANCINI

Indiscrétions

La principale qualité d'un manager ? « Savoir conduire et motiver ses équipes pour les faire adhérer au développement qu'on souhaite pour l'entreprise. » **Son pire défaut ?** « Ne pas prendre assez de recul. »

Votre meilleur souvenir professionnel ? « En 2007, quand j'ai fermé mon premier container de nectars et de jus en partance pour les États-Unis. »

Le plus mauvais ? « Mon hospitalisation un dimanche après-midi pour l'opération d'un début de péritonite alors que je devais participer en fin de semaine au SIAL à Paris. »

Un plat ? « Des coquilles Saint-Jacques. »

Une boisson ? « Un champagne ou un pernod-vergelesses blanc. »

Un autre métier ? « Œnologue, mon premier métier. »

Une destination ? « La Bretagne. »

Un film ? « *La Couleur des sentiments* de Tate Taylor avec Emma Stone. »

Une devise ? « Savoir donner pour recevoir. »

