

## Depuis quarante ans, la maison Gazzar bouscule les habitudes des amateurs de vins



**Pionnier avec les Bordeaux en primeur à l'époque, le marchand vaudois a continué d'innover. Rencontre avec son directeur général, Daniel Gazzar, qui poursuit la stratégie définie par son père, tout en continuant à développer fortement la partie Web**

Etre leader en termes de prix sur le marché suisse des vins. «C'était l'idée de mon père Elie, lorsqu'il a fondé la maison Gazzar il y a quarante ans, et depuis, ce principe n'a pas changé», martèle Daniel Gazzar, qui a repris en 1995 les rênes de l'entreprise familiale, aujourd'hui basée à Ecublens (VD). Contrairement à d'autres négociants en vins, la société vaudoise a toujours appliqué les mêmes tarifs aux particuliers et aux restaurateurs, si bien qu'aujourd'hui, les privés représentent 80% de sa clientèle. «Il ne me semble pas cohérent de vendre la même caisse de Château Sociando-Mallet plus cher à un particulier qu'à un restaurateur», argumente-t-il.

Si la plus ancienne bouteille est un Sauternes 1947, combien de flacons compte la cave du site dans cette zone industrielle vaudoise? L'entrepreneur se montre discret sur les chiffres et sur la place de la maison dans le paysage du vin. «Dans les années 1970, nous avons été pionniers dans la vente des bordeaux en primeur en Suisse», souligne le dirigeant, en faisant visiter les lieux. Soit 2000 m<sup>2</sup> à moitié enfouis, et dont la température de conservation des vins (entre 13 et 15 degrés) est assurée par des dalles de béton sur toutes les faces. «L'architecte nous avait obligés à installer une climatisation, nous l'avons utilisée une seule fois, et c'était pour chauffer», sourit-il. Le reste du stock se situe en France.

Bref, si la grande distribution, Coop et Denner en tête, s'offre une grande part de marché, il n'existe pas de classement réel des marchands, comme le confirme le patron de Vogel Vins, Julien-V.-A. Vogel, à Grandvaux (VD): «Les volumes, ce n'est pas quelque chose que nous discutons entre nous. Mais c'est clair que Gazzar, comme Berthaudin [à Genève] figurent parmi les sociétés qui comptent en Suisse romande, notamment pour le bordeaux.»

Malgré une année difficile pour les primeurs, Gazzar progressera, comme Vogel Vins, de 10 à 15% en 2013. «Dès 2009, nous avons réussi à convaincre les propriétaires des grands châteaux de bordeaux de venir personnellement faire déguster leurs bordeaux primeurs à nos clients particuliers. C'était une première en Suisse, car normalement ces dégustations sont uniquement réservées aux professionnels. Cela rencontre un énorme succès», estime Daniel Gazzar, qui fait non pas «goûter» le vin à ses trois jeunes enfants, mais le fait sentir, «pour qu'ils se fassent le nez». Récemment, c'était les bourgognes qui étaient mis à l'honneur lors d'une rencontre à Genève.

Si les tapis vieillots de l'entrée vous font basculer dans un univers poussiéreux, ils ne collent pas au dynamisme de l'entreprise, sur Internet notamment. La PME a ouvert son premier site en 1996 déjà, et l'a décliné pour les plateformes mobiles dès 2011. Aujourd'hui, la société familiale réalise près de 60% de ses ventes en ligne. «En quarante ans, c'est cela qui a changé, la manière de travailler, de communiquer avec les clients, mais dans le fond, nous vendons toujours du rêve, du bonheur», note Daniel Gazzar. D'ailleurs, selon une étude de l'agence digitale genevoise Procab Studio, la maison Gazzar arrive en deuxième position sur dix marchands de vins en ligne analysés, notamment en raison de la qualité de son site, entièrement bilingue. A noter que la Suisse alémanique représente les deux tiers de son chiffre d'affaires. «Cette stratégie Internet nous permet d'avoir une petite structure et des coûts fixes très bas, avec seulement quatre collaborateurs», poursuit le directeur général. Très orienté sur les vins français, Gazzar a élargi son assortiment à 600 références, en s'intéressant à l'Italie et à l'Espagne, notamment. «Dans l'univers du vin, la tendance est clairement à l'ouverture. Toutefois, nous n'importons pas du Nouveau Monde, à quelques exceptions près, comme ce Sauvignon blanc néo-zélandais de Dog Point, que j'ai découvert dans un restaurant à Londres. Je vends les vins que j'aime, alors parfois, je craque...», confesse-t-il.

Ce passionné d'aviron et de sports d'endurance ne s'imaginait pas démarrer un marathon il y a dix-huit ans. «Je n'avais aucune envie de reprendre l'affaire familiale. J'ai quand même dit oui pour un essai de six mois et je ne suis jamais reparti. Je suis la preuve vivante qu'il ne faut jamais dire jamais», conclut-il.