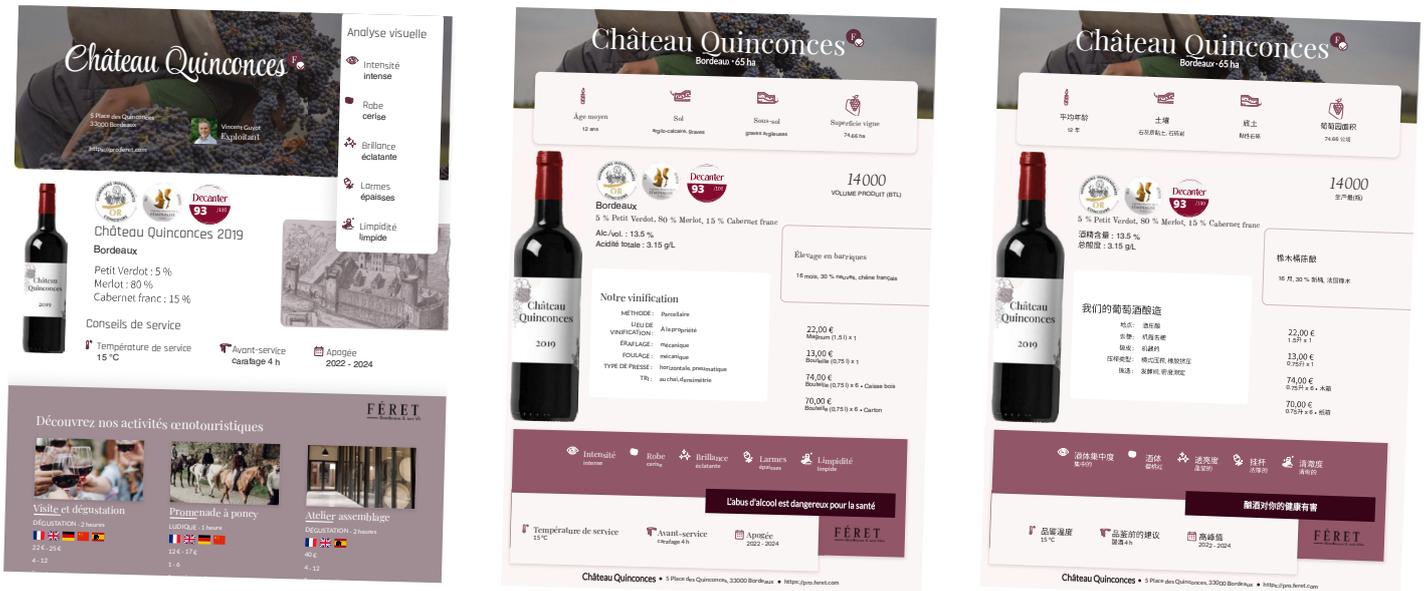


# Les Éditions Féret révolutionnent la réalisation des fiches techniques des vins

Réaliser une fiche technique pour répondre à la demande d'un négociant, c'est du boulot. Quand en plus il faut en créer une autre pour un courtier, une différente pour un caviste, une fiche plus accessible aux clients de passages sur l'exploitation, c'est un casse-tête. Les éditions Féret proposent un abonnement en ligne pour permettre aux exploitants viticoles de générer des fiches techniques adaptées à leurs cibles, en plusieurs langues... Et le tout en un clic !



► En un clic, Féret permet l'édition de fiches différenciées: (de gauche à droite): une grand public, une pour des négociants (français et chinois).

« **M**a mission est de mettre en œuvre des outils et des moyens à mes clients pour participer à leur rentabilité! » Stéphane Zittoun est le dirigeant des éditions Féret depuis février 2019.

Le chef d'entreprise a investi dans cette maison bicentenaire après avoir vendu NP6, une entreprise de logiciels et de gestion de bases de données informatiques. « J'ai vendu de la matière grise et du logiciel toute ma vie. Mais quand on m'a présenté les Éditions Féret, j'ai eu un « crush » (coup de cœur). » Il éclate de rire. « Féret réunissait toutes mes passions: l'histoire, le vin, Bordeaux et le livre. J'ai acheté rapidement Féret, j'avais la conviction que la digitalisation était un projet d'urgence mais je n'avais pas encore réfléchi à la profondeur de cette mutation. »

Le chef d'entreprise aime les défis: « Féret a été créé en 1812. Le premier guide des vins de Bordeaux, "Le Féret" est publié en 1850. C'est lui qui va influencer le classement de

1855 commandé par Napoléon III. Quand j'ai repris l'entreprise en 2019, j'avais le sentiment qu'il fallait sauver le soldat Féret. Et je pensais que c'était par la digitalisation que l'on pouvait y arriver! »

Stéphane Zittoun se met alors en posture d'éditeur prestataire au service de la viticulture. Mais avec une finalité pour son nouveau défi: « Ramener Féret sur les rails de la rentabilité pérenne. » Il lance un vaste questionnaire auprès de 4 000 vignerons et toutes les maisons de négoce de Bordeaux. Il analyse dans le détail les 450 réponses qui lui reviennent. « Quand nous demandions de noter si la fiche technique était d'un usage inutile à vital, 95 % des sondés nous répondaient que c'était un outil vital. Seuls 27 % des vignerons répondant au questionnaire assuraient la mettre à jour régulièrement. Et ceux qui assuraient une réactualisation annuelle signalaient, pour 80 % d'entre eux, le faire à partir d'un classique PowerPoint. »

Pour Stéphane Zittoun, cet outil de relation commerciale avait un besoin express d'être structuré et généré de façon plus automatisée. « On s'est dit qu'une brèche de développement était ouverte. » Restait à mettre en place une méthodologie rigoureuse qui réponde aux attentes des vendeurs et des acheteurs. Après trois ans de travail, de développement d'une interface sécurisée, les Éditions Féret livrent le fruit de leur travail.

## Délivrer une information certifiée, traduite et en fonction des cibles

**Certifier les informations.** La première des exigences que se sont fixées les Éditions Féret était la fiabilité de l'information qu'un acheteur peut attendre d'une fiche technique. « Il ne faut laisser entrer que de l'information qualitative. Et qu'elle soit en-

richie pour créer de la valeur. Nous nous imposons un contrôle de la qualité des informations mentionnées sur une fiche technique. Et nous ferons certifier nos processus métier par Bureau Veritas. Ainsi, quand un vigneron renseigne les certifications de son exploitation, nous lui demandons d'y joindre la copie de ses labels obtenus. »

Pour les précisions des surfaces d'exploitation, il est demandé au vigneron de télécharger le PDF de son CVI, et en 20 secondes, l'ensemble des surfaces par appellation est analysé, synthétisé et intégré. « C'est le Badge Féret! »

Pourquoi un tel déploiement d'assurance dans la véracité des informations transmises? « Notre maison d'édition a plus de 200 ans. Et pour autant, par le virage que nous engageons, nous sommes la seule start-up condamnée à la perfection! »

**Traduction en 8 langues.** Pour Stéphane Zittoun, à l'heure d'internet, une ouverture internationale est primordiale. Et elle doit se faire avec un langage de qualité. Un vin est souvent un travail d'orfèvre, une traduction doit lui ressembler. Aussi, l'ensemble des éléments techniques est traduit en huit langues: français, anglais, allemand, espagnol, italien, néerlandais, chinois et japonais.

Quant aux textes plus littéraires visant à valoriser un château, Féret propose une option traduction assurée par un cabinet spécialisé (à partir de 0,16 € par mot).

## Des fiches distinctes générées de façon automatique

**Des fiches techniques par cible.** Le logiciel en ligne qu'a développé Féret permet de générer, de façon automatique, des fiches distinctes en fonction de la cible définie. Pour les courtiers, les cavistes, les restaurateurs, les négociants, mais aussi pour les particuliers. Et ces fiches bénéficient de la traduction simultanée.

Un vigneron participe à un salon à Paris, Düsseldorf, New York ou à Bordeaux. Son interlocuteur lui demande une fiche technique d'un vin dégusté. Et hop, en un clic, il la récupère sur son smartphone ou son ordinateur.

**Un support commercial conjoint.** Féret propose une autre solution. « Le client professionnel reçoit une invitation qui lui permet de créer son propre espace Féret où il pourra consulter de manière sécurisée



► Stéphane Zittoun, dirigeant des Editions Féret.

toutes les fiches qui lui seront partagées, à jour, et dans les langues disponibles de son choix. Et vous pouvez gérer votre base de données de client avec un avantage supplémentaire: vous pouvez savoir quand le client a ouvert le fichier, combien de fois il l'a téléchargé, et dans quelles langues. »

Peu à peu, la base de données des contacts grandit. Et quand une nouvelle cuvée est prête à être commercialisée, vous pouvez faire savoir à l'ensemble de vos clients et prospect, en un clic, que vous la mettez sur le marché. « Et la consultation des fiches techniques pour vos interlocuteurs est toujours gratuite! »

Stéphane Zittoun en a conscience, commencer à mettre les mains dans la mécanique du logiciel demande un peu d'apprentissages: « Nous avons répertorié environ 600 champs de manière à renseigner de façon très précise le domaine ou château, de ses modes culturels à ses surfaces de productions en passant par ses certifications obtenues. Il est important de noter que seuls quelques-uns de ces champs sont obligatoires. Chaque client décide de ce qu'il juge pertinent ou nécessaire pour son usage. » Puis viennent les éléments sur les vins, sur les activités œnoturistiques, l'intégration de photo pour rendre les fiches plus attractives. Mais pas de travail de mise en page, le logiciel s'occupe de tout de façon automatisé. « La première fois, cela nécessite une journée de travail. Mais l'on peut y revenir, ajouter des éléments. Et l'année suivante, pour le nouveau millésime, cela demande

une heure de travail pour répondre aux besoins des clients tout au long de l'année. »

Féret propose trois modes d'abonnement aux vignerons pour structurer leurs fiches techniques.

Un accès « Basique » et gratuit. Qui permet au vigneron d'être recensé dans la base de données de Féret. De présenter sa propriété de façon succincte, le propriétaire et l'exploitant, et deux vins (sans millésime).

L'accès « Essentiel » offre un panel élargi: présentation de la propriété, du propriétaire, de l'exploitant et de deux autres personnes; la présentation de quatre vins sur trois millésimes, trois activités œnoturistiques, l'édition limitée de fiches techniques avec trois modèles d'inspiration à disposition. L'envoi des fiches via la plateforme vers son propre carnet d'adresses sécurisé est limité à 250 contacts. Cette formule à 720 €/an permet de bénéficier de la traduction intégrée en anglais.

L'accès « Premium » (2000 €/an) offre un plus grand nombre d'options dont un nombre de modèles de fiches techniques plus large, l'intégration des médailles et notes d'un vin sur la fiche, ainsi que la possibilité pour le client d'ajouter un nombre illimité de contacts dans son carnet d'adresses personnel sécurisé.

Quant à la prochaine édition du livre *Bordeaux et ses Vins*, elle fait partie des objectifs de la maison Féret. Mais la priorité du moment est au lancement de la plateforme digitale.

Pour en savoir plus : [pro.feret.com](http://pro.feret.com)