

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies pour vous proposer des services et des contenus personnalisés en fonction de vos centres d'intérêt. [Plus d'informations](#) [J'accepte](#)

Le champagne Janisson-Baradon et fils lésé par mesvignes.com

PUBLIÉ LE 07/10/2014

Par Mélanie Chaluleau

POLÉMIQUE. Depuis la fermeture du site de vente en ligne de "box" mesvignes.com, les clients font entendre leur rancœur sur le web. Cyril Janisson propriétaire de la maison de champagne du même nom était partenaire du site. Il est aussi lésé dans l'affaire.



"Désolé, ce numéro n'est plus attribué." Lorsque vous essayez d'appeler l'entreprise mesvignes.com, vous êtes accueillis par ce message laconique. Depuis le 21 juillet 2014, la société est en liquidation judiciaire. Le site affiche une page blanche avec un message à l'attention de ses clients : "Mes Vignes c'est fini. Nous remercions tous les clients et vigneron qui ont partagé cette aventure au cours des 8 dernières années et nous nous excusons auprès de ceux qui n'ont pas eu la possibilité de finir leur parcours."

L'entreprise présente ses excuses aux personnes ayant acheté leur box comprenant 6 ou 12 bouteilles de vin ainsi qu'une visite chez le producteur mais qui n'ont pas reçu leur cadeau ni effectué leur tour du propriétaire.

Et c'est là que le bât blesse. Sur le forum lesarnaques.com, les clients lésés se montrent beaucoup moins compréhensifs. Outre ceux qui ont acheté leur box en janvier 2014 et qui ne l'ont jamais reçu, d'autres se plaignent d'avoir payé alors que l'entreprise était déjà en liquidation judiciaire. C'est le cas de Djanot qui dans son message du 17 septembre 2014 explique qu'il a payé 1000 euros par paypal et que le compte à cette date-là était toujours actif... contrairement au site et à l'entreprise.

De son côté, Cyril Janisson, du champagne du même nom basé à Epernay est bien moins catégorique. Il faisait partie des 15 vigneron producteurs partenaires du projet. "Je suis un peu dégoûté car je n'ai pas été payé. Heureusement, cela ne met pas en danger l'entreprise." Pour ce propriétaire et gérant d'un domaine viticole, le produit était séduisant. "C'était une super idée à la base. Ils créaient un package avec une visite de la cave. Au début, cela permettait de communiquer, de nous faire connaître. Le produit était parfaitement marketé."

Cyril nous explique le processus : "On recevait une liste de clients. Le coffret comprenait une ou douze bouteilles. On accueillait ensuite les personnes dans la propriété. Tous les week-ends, je recevais du monde. Je donnais de mon temps, eux s'occupaient d'organiser l'opération." La charge de travail devient vite importante. Trop à un certain moment. Pourtant Cyril Janisson apprécie l'expérience. "Les gens étaient passionnés. J'ai rencontré des personnes très intéressantes." Pour lui, il ne s'agit pas d'une arnaque, mais bel et bien de la fin d'une entreprise, une défaillance, comme il y en a des centaines par an. Il regrette toutefois l'absence de communication autour de la fermeture de l'entreprise. "Pour les particuliers, c'est terrible."

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation des cookies pour vous proposer des services et des contenus personnalisés en fonction de vos centres d'intérêt. [Plus](#)

[d'informations](#) [J'accepte](#)

Une formule séduisante

L'entreprise créée en 2006 par Emmanuelle Garralon dans la petite commune de Montcuq connaît vite un succès populaire et médiatique. Le principe est simple : vous achetez dans le coffret un cep de vigne et vous recevez la production correspondante en bouteille quelques mois plus tard. Les clients peuvent aussi aller chez l'exploitant pour des séances de vendanges, sessions d'œnologie etc. Le prix des coffrets est très large : de 199 euros (la formule de base soit 6 pieds de vigne, 6 bouteilles et 1 stage à la propriété) à des formules plus onéreuses notamment celle avec un cours d'œnologie pouvant monter jusqu'à 1 700 euros (voir la présentation au format pdf). La distribution de ces box se faisait uniquement sur des sites marchands en ligne.

A l'époque du lancement de son entreprise, Emmanuelle Garralon a bénéficié d'une couverture presse très importante lorsqu'elle a lancé sa société et réalisé sa seconde levée de fonds. *Le Figaro*, RTL (dans l'émission de Bouvard en 2013) etc.

Dans une interview vidéo pour une chaîne d'information locale le 20 mai 2011, Emmanuelle revenait sur la genèse du projet et sur son financement. "Mes vignes est à l'origine un concept de location de pieds de vigne pour vivre une expérience de vigneron. Aujourd'hui, l'activité s'est élargie et s'adresse tant aux particuliers qu'aux professionnels désireux de découvrir le vin autrement. [...] On a eu une première phase qui a permis de valider le concept de rencontrer un public sur le marché français. Maintenant on veut aller plus loin en se diversifiant." A l'époque, l'entrepreneuse cherchait 150 000 euros dans un premier temps et pensait même "aller à l'international et toucher une cible européenne". Elle expliquait avoir opté pour un financement participatif. En 2011, son chiffre d'affaires annuel était de 600 000 euros mais elle espérait dans les trois ans qui suivaient engranger jusqu'à 1,5 million d'euros.

Or, le 21 juillet 2014, la société CEP&CIE était mise en liquidation judiciaire. Entre-temps, Emmanuelle Garralon se serait désengagée. C'est en tout cas ce que laisse entendre son profil viadeo qui dès 2011 précise qu'elle s'est reconvertie dans l'accompagnement de personnes sans emploi via une entreprise Quercy contacts... dont le site internet ouvre sur une page d'erreur 404. Enfin, en 2013, deux nouveaux actionnaires majoritaires ont fait leur entrée dans le capital de l'entreprise : Bertrand Thorral (ex directeur marketing et communication de Venteprivée.com et fondateur du site de mode masculine Pheno-men) et Pascal Chevalier (président de Reworld Media et co-président de Network Finance).

Et puis... silence radio. Quant au mandataire judiciaire désigné après la liquidation judiciaire, malgré de multiples tentatives, nous n'avons pas réussi à le joindre.

Alors arnaque ou pas, difficile à dire. Pour Cyril Janisson, il n'y avait pas de volonté d'escroquer, bien au contraire. "Les premières victimes, ce sont eux. Ils ont été victimes d'entreprendre."

AILLEURS SUR LE WEB



Jean-Michel Gourgaud, secrétaire général de la CGT 42: "La santé devient presque un luxe" - *France Bleu*

« Dans la chute des cours du pétrole, l'Arabie Saoudite détient les clés du jeu » - *Le Monde*

Combien coûtent les mutuelles qui proposent des remboursements intéressants ? - *Le Comparateur Assurance*

Chalon : une jeune fille qui avait accouché dans son collège est jugée pour infanticide - *France 3*

Nettoyage intérieur d'un ordinateur - *Minute Facile*

A LIRE SUR LUNION.PRESSE.FR



Le meunier, ce cépage si champenois

Bertrand Lapie, la passion de la vigne

THILLOIS (51), Périmètre de sécurité à Ikéa

Jacquart célèbre ses 50 ans

Sœurs en conflit autour d'un testament

Recommandé par