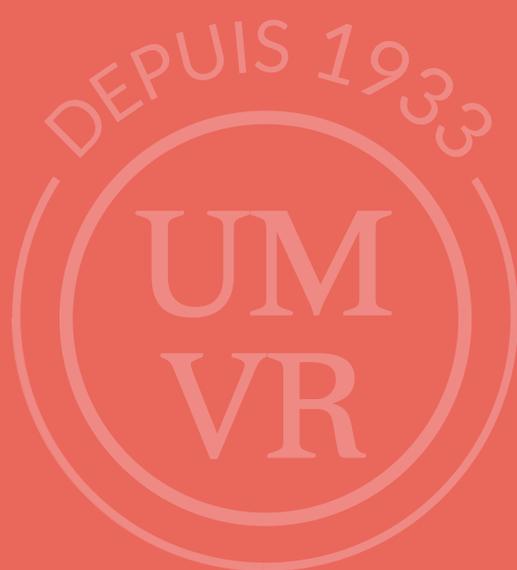


Les Wineries du Rhône

Ogier



OGIER, L'AMBASSADEUR

Enracinement à Châteauneuf-du-Pape, partenariats pluri-annuels avec les producteurs du Sud et du Nord de la vallée, œnotourisme en plein essor : Ogier est **une véritable ambassade des terroirs du Rhône.**

Quand une entreprise passe de la tonnellerie au négoce, on peut se dire qu'elle a de la suite dans les idées. C'est ce qui s'est passé pour Ogier, l'une des maisons historiques de Châteauneuf-du-Pape, propriétaire du Clos de l'Oratoire des Papes et rachetée en 1994 par Advini. Des idées, Ogier n'en manque pas. L'objectif : porter haut et loin les couleurs de la vallée du Rhône et faire valoir la qualité de ses vins, à 98% des AOC du Sud et du Nord de la vallée.

Priorité au sourcing

S'il peut effectuer des achats d'opportunité auprès de courtiers ou de vigneron, **Ogier s'appuie d'abord et avant tout sur un réseau de 70 partenaires répartis sur l'ensemble des terroirs de la région.**

Des contrats pluri-annuels qui vont de 3 ans sur Châteauneuf-du-Pape, à 10 ans pour les Côtes du Rhône associés à des revenus garantis permettent à la winerie de sécuriser ses achats de vin ou de raisin. « Le but, explique François Miquel, son Directeur général, c'est d'être le plus régulier possible grâce à une majorité de producteurs que l'on retrouve d'une année sur l'autre dans nos assemblages ».

Avec ce réseau, l'implication du négociant est très forte : suivi des cultures, co-décision sur les dates de récolte, cahier des charges pour la vinification, présence régulière dans les domaines... rien ou presque n'est laissé au hasard afin de « tirer tout le monde vers le haut en aidant les vigneron à grandir ». Ogier va jusqu'à organiser chaque année une dégustation à l'aveugle où les meilleurs voient leurs prix d'achat bonifiés.

Faire grandir les pépites

S'engager dans la promotion des vins du Rhône passe aussi par **un travail de fond pour mieux faire connaître ses crus.** Lirac est la voisine de Châteauneuf-du-Pape. Tellement proche que la nature et la variété des ses sols sont très proches de son aînée. Contrairement au fonder, dont les prix sont, eux, 10 fois plus bas. Conséquence logique : de nombreux producteurs de Châteauneuf-du-Pape ont investi dans des propriétés sur l'autre rive du Rhône, coté Gard. « Avec le Lirac, assure François, nous avons une pépite. Un journaliste américain l'a récemment qualifié de "Baby Châteauneuf-du-Pape" ». Ici, pas de grand domaine structurant pour tirer l'appellation, mais une majorité de petites propriétés.

C'est donc au négoce et à l'UMVR de créer la dynamique, porter la bonne parole sur les marchés, faire venir journalistes et acheteurs, développer l'image du cru au rapport qualité prix impeccable. « On aimerait que le négoce du Nord soit plus présent, glisse François Miquel. Le fait d'avoir dans une même gamme un Châteauneuf-du-Pape et un Lirac a beaucoup de sens ».

**François Miquel,
Directeur Général de
la Maison Ogier**



**Maison créée
en 1859.**

67 salariés.

66 000 hl commercialisés.

CA 2016 : 32m€

dont export : 17 m€.

Marques : Clos de
l'Oratoire des Papes,
Oratorio, Notre Dame de
Cousienac. Heritage...



« Le but n'est pas forcément de vendre beaucoup de bouteilles, la plupart de nos visiteurs rentrant chez eux en avion, mais d'amener du rêve autour du vin, de nos marques et de nos terroirs. »

Créer du rêve

Sur le site historique de la maison, à Chateauneuf-du-Pape, Ogier reçoit tous les ans 30 000 visiteurs. Première étape, le jardin qui présente les différents sols qui entourent le village : calcaire, sable, grès rouge et galets roulés. 100 millions d'années expliquées en 5 minutes ! Ensuite direction les chais, 6 000 m² semi enterrés où les vins de la maison dorment dans les grands contenants qui leur donnent ce boisé discret qui fait la patte Ogier. Passage à la boutique. Mais aussi balades dans les vignes en vélo électrique, en calèche ou à cheval, cours de cuisine, dégustation, organisation de marchés, accueil en chambres d'hôtes...

Ici, on ne fait pas les choses à moitié ! « Le but n'est pas forcément de vendre beaucoup de bouteilles, la plupart de nos visiteurs rentrant chez eux en avion, mais d'amener du rêve autour du vin, de nos marques et de nos terroirs ». Une vraie ambassade on vous dit.



Ogier

84230 Châteauneuf du Pape

+33 (0)4 90 39 32 32

fmiquel@ogier.fr

www.ogier.fr

Contact UMVR

+33 (0)4 90 27 24 16 / 18

presse@umvr.fr

www.umvr.fr