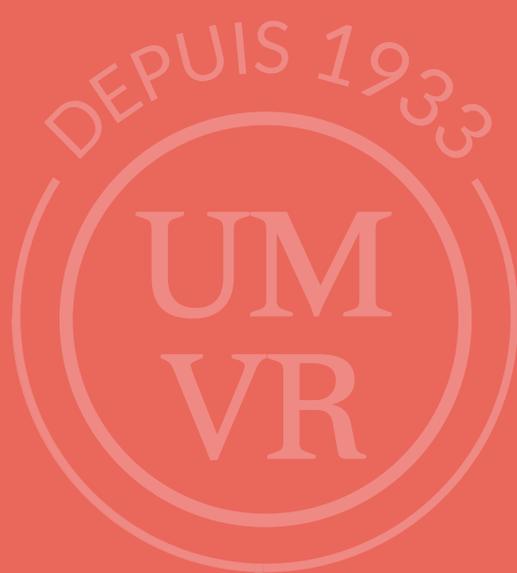


# Les Wineries du Rhône

**Friedmann**



PORTRAIT —

## AU SERVICE DE L'ASSEMBLAGE

Depuis plus de 60 ans, Rémi Friedmann a doté sa Maison, l'une des plus importantes de négoce en vrac de vins de la Vallée du Rhône, d'une solide réputation de qualité. Une image construite avec passion et patience en passant des heures et des heures devant la paillasse à déguster des milliers d'échantillons.

### Style maison

Il y a une patte Friedmann. Une signature de la maison qui tient en un mot : l'assemblage. Ce métier de vracqueur, souvent dévalorisé dans l'univers du vin et totalement méconnu du grand public, Rémi Friedmann le revendique fièrement. Pour ce lève tôt, les journées commencent très souvent de la même manière : dans son laboratoire, où il goûte avec son équipe et ses clients les vins que la Maison a sélectionné ou que les producteurs lui adressent spontanément. C'est là que tout se joue finalement.

On vérifie, on teste, on apprécie le potentiel des jus, verre en main, afin de commencer à réfléchir aux futurs assemblages qui permettront la pleine expression d'un terroir, l'âme d'une cuvée. Un savoir-faire où les outils d'analyse jouent tout leur rôle, mais où le palais, la dégustation à l'ancienne, restent prépondérants : « c'est toujours comme cela que le vin nous parle ».

### Croiser les sources

Le style Friedmann, ce sont des jus fruités, gourmands, soyeux et ronds avec une belle longueur en bouche. Dans l'élaboration d'un Côtes-du-Rhône, on va par exemple choisir de marier le fruité généreux de fraise écrasée du grenache des vignes du Gard, la fraîcheur plus tardive d'une syrah de la Drôme et l'intensité et la maturité ensoleillée d'un lot du Vaucluse. Le but, c'est d'atteindre le juste équilibre de la cuvée recherchée.

### Question de confiance

C'est cette touche, ce style singulier que les clients de la Maison apprécient et sollicitent. Des clients dont les profils peuvent être très variés. Cela va du vigneron indépendant qui souhaite compléter sa production par une petite activité de négoce sans vouloir ou pouvoir en assurer la gestion, aux embouteilleurs qui alimentent la grande distribution. Certains de ces clients sont fidèles à la Maison Friedmann depuis 60 ans, à la fois pour la personnalité des vins qu'ils achètent, mais aussi pour la traçabilité, la transparence et toutes les garanties offertes. Quand le mot confiance prend tout son sens...

### Service gagnant

« Nous sommes avant tout une société de services. Notre métier consiste à répondre à chaque demande émise par nos clients de manière différente. Cela nous a donné une grande souplesse et une parfaite adaptabilité, tant dans les volumes que nous délivrons que dans l'origine de nos sourcings ». Actif dans le triangle Lyon, Nice, Perpignan, Friedmann plonge d'abord et surtout ses racines dans les AOP rhodaniennes qui représentent l'essentiel de son activité.

Rémi Friedmann



**Maison créée en 1947.**  
6 salariés.  
CA 2019 : 38 m€  
dont export : 10%.



**« En dépit des volumes et de la taille de notre outil, nous restons très attachés à perpétuer le travail à l'ancienne, ce qui veut dire avoir la passion du bon produit »**

### Moderne traditionnel

Installé à Sainte-Cécile-les-Vignes dans le Vaucluse, Friedman vient de réaliser de nouveaux investissements sur son site pour mieux préparer l'avenir : la Maison s'est dotée de nouveaux outils de filtration et a porté ses capacités de stockage à 42 000 hectos. « En dépit des volumes et de la taille de notre outil, nous restons très attachés à perpétuer le travail à l'ancienne, ce qui veut dire avoir la passion du bon produit. Les raisons du succès de la maison Friedmann sans doute...



**Friedmann**

**84290 Saint Cecile les Vignes**

**+33 (0)4 90 11 16 90**

**ets-friedmann@friedmann.fr**

**Contact UMVR**

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

**presse@umvr.fr**

**www.umvr.fr**