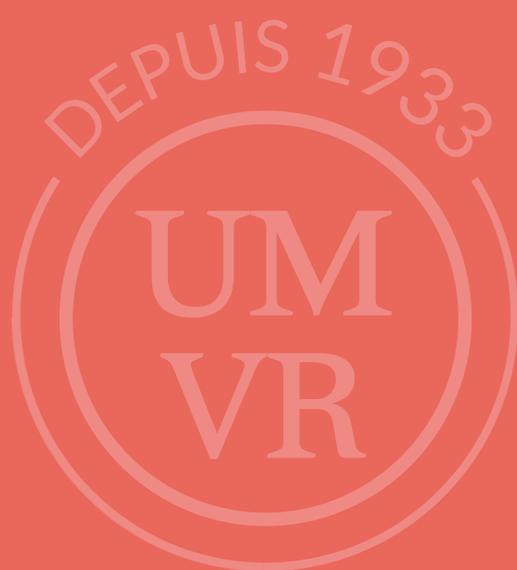


Les Wineries du Rhône



Édition 2018
Photographies © Anne Loubet

Sommaire

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 05 | INTRODUCTION
Expliquer
et impliquer | 22 | PARTIE 4
Grandir
et faire grandir |
| 07 | PARTIE 1
Les Wineries
du Rhône, une
identité singulière | 25 | CONCLUSION
Valeur(s)
collective(s) |
| 12 | PARTIE 2
Créateurs
de valeurs | 26 | ANNEXE
Liste des
acteurs |
| 19 | PARTIE 3
Vivre (et travailler)
ensemble | | |





Étienne Maffre,
Président de l'UMVR
et Directeur Général
de la Maison
Gabriel Meffre

INTRODUCTION —

EXPLIQUER ET IMPLIQUER

« En prenant la présidence de l'Union des Maisons de Vins du Rhône (UMVR) en novembre 2014 j'ai souhaité ouvrir deux dossiers. D'abord, mieux faire connaître et reconnaître le métier de négociant de la Vallée du Rhône. Ensuite augmenter l'implication de notre famille dans le pilotage collectif de la filière. Une forme de synthèse entre égotisme et altruisme !

Je pense qu'il y a une réelle marge de progression pour expliquer qui nous sommes. Jusqu'alors nous n'avons pris la parole qu'au travers de nos propres Maisons ou de nos marques.

Voilà venu le moment de l'affirmation collective.

Après quelques « tempêtes de cerveaux » entre négociants désireux de parler de ce qui les passionne, de leur métier, de vraies particularités se sont affirmées. Nous les avons incarnées dans une identité que nous sommes fiers de vous présenter.

C'est une invitation au voyage que nous proposons, celui de la découverte des Wineries du Rhône, de leurs valeurs, et d'une galerie de portraits des hommes qui les portent. Je dis bien des hommes, car ne cherchez pas les femmes : il n'y en a pas (encore). Personne n'est parfait... »

Étienne Maffre

Les Vignobles de la Vallée du Rhône

LÉGENDE:

- Les villes principales
- Les 17 Crus des Côtes du Rhône
- Les 2 Vins Doux Naturels
- Les 20 Côtes du Rhône Villages avec noms géographiques
95 communes de production pour les Côtes du Rhône Villages
- Aire d'appellation des Vins des Côtes du Rhône
Produits sur 171 communes dans 6 départements
- Autres appellations AOC de la Vallée du Rhône



PARTIE 1 —

LES WINERIES DU RHÔNE, UNE IDENTITÉ SINGULIÈRE

Il est parfois dur de se nommer soi-même.

Quand « négoce » n'est plus suffisant, et que « Maison de vins » n'est pas assez explicite, il ne reste plus qu'une chose à faire : mettre une expression unique sur un concept unique.

Bienvenue dans les Wineries du Rhône !

La Winerie du Rhône est un pont. **Les pieds dans la vigne la tête au marché, c'est une créatrice de valeur collective** : elle fait le lien entre un terroir d'exception et le consommateur, entre l'amont et l'aval. C'est un endroit où l'on produit le vin - et où l'on sait le vendre.

Les Wineries du Rhône c'est :

- l'amour du terroir,
- la passion du produit,
- le sens du client,
- le goût de l'accueil et du partage.

Une jolie promesse... pour certains peut-être. En Vallée du Rhône, elle est tenue.

Plusieurs métiers sous un même nom

Le négociant vinificateur achète des raisins à des viticulteurs, qu'il vinifie avant de commercialiser les vins ainsi élaborés. Il peut aussi vinifier pour le compte des producteurs.

Le négociant vracqueur achète, stocke, assemble et revend des vins en vrac. Il a des relations très étroites notamment avec les caves coopératives à partir desquelles il peut expédier directement des vins qu'il a sélectionnés pour ses clients distributeurs.

Le négociant éleveur et embouteilleur est en prise avec l'amont et l'aval. Il sélectionne rigoureusement les vins auprès de producteurs ou d'autres négociants, les élève dans ses chais, procède à leur conditionnement puis les commercialise.

Le négociant producteur est tout à la fois : producteur, vinificateur, éleveur et embouteilleur. C'est le cas de quasiment la totalité des négociants de la Vallée du Rhône, qui produisent une part plus ou moins importante de leur approvisionnement.

Brotte, la sagesse familiale

À la Maison châteauneuvoise Brotte, il y a eu Charles, puis Jean-Pierre, aujourd'hui Laurent et demain Thibault et Benoit. Chez les Brotte, on travaille en famille depuis quatre générations.

Le grand-père et fondateur de la Winerie, Charles Brotte, étaient de ceux qui ont créé l'Union des Maisons de Vins du Rhône, ou du moins son ancêtre.

Plus de 80 ans après, son petit fils, Laurent Brotte, propriétaire et directeur de la winerie depuis 1998, se multiplie : trouver de nouveaux marchés, travailler son offre, acquérir de nouveaux vignobles, agrandir ses capacités... Être une Maison de famille, cela crée des obligations !

Chaque Winerie du Rhône a une âme. **La Vallée du Rhône est la deuxième aire de production d'AOP française ; ses vignes ont 2000 ans, et pourtant elle a conservé le dynamisme d'un jeune premier.** Ronds, souples, fruités, les vins sont accessibles et gourmands. Derrière les valeurs sûres que sont les crus, les appellations régionales piaffent et s'affirment. De la gastronomie à la bistronomie (et vice et versa) la marche est aisément franchie.

Être sérieux sans se prendre au sérieux.

Chez les Wineries, il n'y a pas de petit. Les vins sont variés et accessibles.

Les codes de travail dans le Rhône sont faits de simplicité et de proximité.

Les valeurs qui les portent restent les mêmes : travailler avec soin et passion, s'amuser avec tout autant d'application.

Car on sait à quel point la qualité d'un résultat obtenu est autant due à la performance d'une équipe qu'à la qualité exceptionnelle d'un terroir qui nous survivra encore longtemps. Faire le maximum avec ce qui a été donné, pour soi, pour les autres, et pour l'avenir. Ainsi ce sont trois générations de Guigal, Etienne, Marcel et maintenant Philippe qui ont bâti l'une des Maisons les plus réputées de France pour la qualité de ses vins et son enracinement rhodanien.

Être une Winerie du Rhône, c'est connaître chaque jour mieux son produit ; une « vinification méticuleuse et précise » d'après Jacques Desvernois, directeur technique de la Maison Paul Jaboulet Aîné. « On vise l'équilibre millésime après millésime, sans excès, avec droiture. Notre objectif premier, c'est la franchise dans les vins » explique Jacques Grange (Maison Delas Frères). Et lorsque cette connaissance n'est pas suffisante, il faut la construire : à son arrivée à la tête de Marrenon, Jean-Louis Piton a défendu la nécessité de connaître les 4 500 hectares de vignobles aussi bien qu'un domaine de 10, de trier le potentiel viticole de chaque parcelle. **Observations, dégustations, expérimentations : une masse de données pharaoniques à emmagasiner et analyser.** De quoi se décourager ? Loin de là...

**Samuel
Montgermont,
Directeur Général
de la Maison
Les Grandes Serres
et vice-président
de l'UMVR**



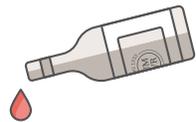
58 entreprises
1 770 EMPLOIS



1 milliard d'€ de CA
31% À L'EXPORT



90% de PME
60% CERTIFIÉES BIO



**327 millions de bouteilles
commercialisées par l'UMVR
en AOP/IGP de la Vallée du Rhône**



**47% de la
commercialisation
des vins AOP**

**34% par les
producteurs
directement**

**19% négociants
extra-régionaux
ou étrangers**

« Quand on parle d'un vin on ne l'explique pas que par la technique de vinification » affirme Nicolas Jaboulet, gérant de la Maison et Domaines les Alexandrins et secrétaire général de l'UMVR. Un terroir c'est un sol (géologie, pédologie, hydrologie), un climat (macroclimat, microclimat et millésime), et un facteur humain (tradition et talent des opérateurs). Or celui de la Vallée du Rhône est exceptionnel. Jacques Grange, Directeur technique de la Maison Delas, se réjouit

d' « une climatologie propice à la culture de la vigne. À une culture propre, durable ». 24 siècles de tradition viticole, alliés à la modernité : on le croit volontiers.

Dans le sillage des appellations phares, Châteauneuf-du-Pape, Tavel, Gigondas, Vacqueyras, Hermitage, Condrieu, Saint-Joseph, des villages comme Rasteau, Cairanne, Vinsobres ou Beaumes de Venise (n'en jetez plus !) se sont fait leur place.

« On parle du vin parce que l'aboutissement c'est d'être avec des amis à table. Quand on se demande ce que l'on va boire avec de la soupe au pistou, une soupe de poisson, un loup grillé ou un carré d'agneau, on ne pense pas à de la bière ou à un Casanis, même si c'est excellent. On se dit que l'on va boire un verre de vin. Lequel ? Le vin, c'est comme l'art, il y a une complexité telle que l'on peut en faire une passion. »



Jean-Luc Colombo,
Directeur Général
Les Vins Jean-Luc Colombo

La richesse et la diversité des vins permettent de structurer une gamme complète qui couvre tous les goûts, se mêle à toutes les cuisines et fait valoir partout ses qualités organoleptiques.

Les hommes et les femmes des Wineries du Rhône ont une relation charnelle à leur terroir.

Il faut les écouter en parler : « cette colline de L'Hermitage je l'ai connue depuis tout petit,

confie Nicolas Jaboulet. Je n'aurais pas imaginé ne pas en produire. Ces vins de garde sont magnifiques ». L'émerveillement n'est pas feint, l'énergie déployée pour le partager non plus !

Connaître... pour mieux renouveler. « L'innovation fait partie de la tradition » souligne Guy Sarton du Jonchay, Directeur Général de la Maison Vidal Fleury et vice-président de l'UMVR. Les AOP prestigieuses constituent un socle très puissant sur lequel s'appuyer. Pourtant s'appuyer ne suffit pas. **La Winerie révèle et réveille les terroirs.** Une fois l'impulsion prise, les marques de la Vallée du Rhône prolongent, vitalisent, enrichissent l'expérience qu'en ont les consommateurs ! Aucune ne se repose sur ses acquis. Pas le temps. Et surtout pas l'envie.

Cet **état d'esprit entrepreneurial**, cette capacité à chercher de nouveaux modèles, se démontre tous les jours. Qu'il s'agisse de se retrouver à moins de 40 ans à la direction technique de Paul Jaboulet Aîné, une Winerie historique de la Vallée du Rhône (Jacques Desvernois), de poursuivre une aventure familiale entamée en 1929 (Pierre Amadiou) ou de se lancer à partir d'une page blanche (Nicolas Jaboulet, Maison et Domaines les Alexandrins). **Les Wineries du Rhône allient tradition et modernité.** Le meilleur des deux mondes en somme.

PARTIE 2 —

CRÉATEURS DE VALEURS

La Winerie est un lieu d'échange, de partage, et surtout un vecteur de développement - pour tous. Car, à la différence des wineries anglo-saxonne, **la Winerie du Rhône revendique d'être « la plus proche possible du terroir », comme le souligne Samuel Montgermont, vice-président de l'UMVR**, dont la Maison Les Grandes Serres est implantée au coeur des vignobles qu'elle vinifie (Cairanne, Gigondas, Châteauneuf-du-Pape).

Être le lien entre l'attente du consommateur et la production.

« Notre rôle, détaille Christophe Chagnot, Directeur de l'Établissement Castel Rhône à Saint-Priest, notre cœur de métier, c'est d'être le lien entre l'attente du consommateur et la production ». C'est un travail collectif qui est à l'œuvre : celui de la terre, de la taille, de la replantation, des niveaux de rendements, du vieillissement, de l'assemblage... Chaque étape a ses enjeux, qui demandent finesse, écoute et coordination. Du succès de ces relations naît une valeur qui profite à tous.

Les meilleures ambassadrices des Wineries sont leurs marques et leurs signatures. Créées, façonnées, ciselées, elles permettent d'installer la relation

Grand Marrenon, l'étonnant potentiel du terroir du Luberon

Avec un vignoble présent à 100% dans le Parc Naturel, la cuvée Grand Marrenon fait partie des « Sélections Parcelaires », gamme unique, ambassadrice des meilleurs terroirs.

Des sols très pierreux, calcaires, des vieilles vignes de Syrah, des cinétiques de maturités lentes mais complètes, des altitudes toujours supérieures à 300 m... Marrenon a su créer au fil des ans une palette de cuvées différentes, mais toutes ont un trait commun : un style marqué par la finesse, une puissance domptée, des expressions aromatiques très marquées par la fraîcheur.

La Marque Grand Marrenon AOC Luberon pèse un CA de 1,5 millions d'euro, en croissance annuelle de 11 %. Le millésime 2015 vient d'être élu en Allemagne Meilleur Vin français par le magazine Weinwirtschaft et le deuxième vin tous Pays confondus. Elle est diffusée sur le réseau traditionnel français ainsi que dans une trentaine de pays à l'export.

dans la durée. Avec le consommateur évidemment, car pour identifier ce que l'on goûte et le partager on a besoin de le reconnaître.

« Vous goûtez 10 vins de Xavier les uns après les autres, vous avez un crescendo d'appellations. Vous avez, à mon sens, l'expression juste des terroirs. Mais vous avez une patte, un style qui ressort dans tous ses vins ; c'est ce que le consommateur final apprécie » **assure Quentin Heller, le Directeur commercial de Xavier Vins.** « **Nous cherchons à avoir cette logique de marque, de modèle qualitatif qui se répète** ».

La marque est un engagement et une promesse.

« On me demande souvent si notre vin est un vin de négoce ou un vin de production, remarque Michel Chapoutier, PDG de la Maison Chapoutier et Président de l'UMVIN. Je réponds que c'est un Chapoutier. Il ne vous viendrait pas à l'idée de demander à Louis Vuitton si c'est un salarié ou un sous-traitant qui a fabriqué son sac. Du moment où nous apposons notre signature sur une bouteille, nous agréons un produit que nous suivons depuis le début. »

Et ce que les vigneronnes apportent aux marques des Wineries, celles-ci le leur rendent bien. **Elles participent à la croissance de marques collectives : les AOP.** Samuel Montgermont travaille à la valorisation du vignoble de Cairanne, un jeune cru (2016).

Héritages, le travail devenu gourmandise

Ogier signe avec Héritages une gamme de vins d'excellence, issue d'une sélection de terroirs de la Vallée du Rhône méridionale et septentrionale, qui propose une offre sur 14 appellations.

Les vigneronnes partenaires qui participent au programme Héritages sont sélectionnés selon la situation de leurs parcelles et leur compétences au travail de la vigne. Ils suivent un cahier des charges strict contrôlé toute l'année. « Le but, explique François Miquel, 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. »

Le résultat de ce travail en partenariat se fait sentir : Côtes du Rhône Héritages, vin emblématique de la Maison Ogier, réalise près de 50% de ses ventes à l'export, dans plus de cinquante pays dont la Suède, le Canada, l'Angleterre, le Japon...

GALERIE DE PORTRAITS

Légendes pp 26-27





Plus au sud, c'est Ogier et François Miquel qui promettent qu' « avec le Lirac, nous avons une pépite ». Ainsi sont faites les relations en Vallée du Rhône, où la réciprocité et l'engagement collectif prévalent. Nul n'est une île. Celui qui joue solo ou perso est bien vite laissé de côté.

François Miquel le sait. Monter un réseau de 70 partenaires répartis sur l'ensemble des terroirs de la région, sécuriser des contrats pluri-annuels qui vont de 3 ans sur Châteauneuf-du-Pape, à 10 ans pour les Côtes du Rhône, est un travail de longue haleine - et un travail bénéficiaire à tous.

Les Wineries du Rhône créent, maintiennent, renouvellent des emplois directement et indirectement. Et assurent la pérennité d'un savoir-faire propre à la Vallée du Rhône.



**« On recherche la densité,
faire un vrai vin de table au
sens noble du terme. »**



Jacques Desvernois,
Directeur Technique
de la Maison
Paul Jaboulet Aîné

Parallèle 45, une marque iconique

Ce Côtes du Rhône, star d'appellation, tient son nom du 45e parallèle Nord qui passe à deux kilomètres au Sud des caves de la Maison Paul Jaboulet Aîné. Dans le village de Pont de l'Isère, un monument symbolise cette ligne avec une inscription : « ici commence le midi ».

Ce vin porte son nom depuis le début des années 1950. Issus de sélections rigoureuses chez les vignerons partenaires, l'assemblage est réalisé avec 60% de Grenache et 40 % de Syrah, élevés pour partie dans des cuves en chêne de forme tronconique.

Le Parallèle 45 est un témoignage de la précision et la rigueur des vins de Jaboulet pour ses Côtes du Rhône, une vision nordique du vin : très coloré, avec une belle acidité en bouche. Les tanins sont constitués et puissants. Il est distribué aujourd'hui dans le circuit des brasseries et restaurants, chez les cavistes, en France et dans 88 pays.



Thomas Giubbi
(à dr.),
Directeur Général
de la Maison
Vignobles &
Compagnie
et trésorier
de l'UMVR,
et Nicolas Rager,
Ingénieur
agronome,
Enologue

Vignobles & Compagnie, le sens de l'engagement

En 2017, Vignobles & Compagnie a adopté une nouvelle signature visuelle pour mieux refléter l'esprit de la winerie, engagée depuis plus de 50 ans pour la protection et la valorisation des Terroirs de la Vallée du Rhône.

L'implication auprès des vigneronns fait partie du socle de son positionnement. Quand on suit, parfois depuis plus de 25 ans, une vingtaine de domaines, cela crée des liens...

« L'un des combats de l'entreprise, affirme Thomas Giubbi, son Directeur Général depuis fin 2011, c'est d'assurer la pérennité des exploitations. Dans quatre domaines, les enfants ont pris le relais. C'est possible parce qu'ils travaillent avec nous depuis longtemps, ont une bonne visibilité et peuvent vivre correctement du produit de la vigne tout en investissant sur leur matériel végétal et leur outil de vinification ».

PARTIE 3 —

VIVRE (ET TRAVAILLER) ENSEMBLE

C'est toujours un rapport de proximité qui s'installe entre la Winerie et ses partenaires, comme seul sait le faire le contact au quotidien. Amateur de sociologie, Guy Sarton du Jonchay (Maison Vidal Fleury) s'intéresse à l'influence du vin sur les communautés qui l'entourent. « En Côte-Rôtie, par exemple, on se rend souvent service pour entretenir les parcelles et éviter de grimper trop souvent les pentes ardues qui surplombent le Rhône. En découle une organisation sociale liée à la vigne. »

La Winerie du Rhône est aussi une ressource pour ses producteurs.

Le savoir-faire et les compétences se partagent. Des profils experts ingénieurs agronomes et œnologues suivent la production et la conseillent. L'enjeu est de « répondre au marché en respectant le terroir » synthétise Thomas Giubbi.

Et petit à petit on devient moins petit, la relation s'enrichit. « Nous faisons en sorte que les vigneronns se sentent un peu chez eux. Nous nous rencontrons plusieurs fois dans l'année. Ils peuvent nous appeler, nous demander des conseils. Il y a une vraie interaction ».

Gabriel Meffre, Winerie responsable

En 2015, un audit a évalué la Maison au niveau 3 (exemplarité) sur 4 de l'évaluation AFAQ 26 000, qui mesure la maturité d'une démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises).

« Les années 1995-2005 on structuré les entreprises du vin, explique Etienne Maffre, Directeur Général et Président de l'UMVR. Les normes ont assuré que chacun disait ce qu'il faisait et faisait ce qu'il disait. Mais aujourd'hui il faut regarder l'entreprise dans la globalité. Il ne s'agit pas que de la production. Il ne s'agit même pas que de l'interne ! L'enjeu est de devenir un acteur vertueux de notre environnement économique, géographique, social, naturel » : viticulture durable et raisonnée labellisée Terra Vitis, gestion raisonnée de l'eau, mais aussi parité et épanouissement des collaborateurs, ou encore éco-conception.

Frédéric Lavau sait de quoi il parle : il accueille chaque année lors du repas des vendanges 357 vigneronns, parfois espacés de plusieurs centaines de kilomètres. Un rendez-vous de passionnés !

Les Wineries du Rhône sont connectées à leur environnement. Leur rôle comme leur impact ne s'arrête pas à leur filière et à leurs partenaires. Elles sont engagées dans



une responsabilité plus globale, qui impose de ne pas avoir la vue courte. Il y a la conscience de devoir préserver une nature exceptionnelle, celle qui rend toute une activité possible. Avec un avantage déjà : dans une région balayée par le mistral, les besoins d'intrants sont moins importants. La Maison Chapoutier a ainsi créé le plus vieux domaine conduit en biodynamie de la région, le plus grand de France sur ce modèle.

Les Wineries du Rhône jouent collectif. Ok, mais pour quoi faire ?

Travailler pour les autres, c'est essentiel. Travailler ensemble, c'est un autre genre de défi. « **Ensemble, on est plus fort** ». Frédéric Lavau défend cette maxime familiale. Mettre en commun ses ressources



**Pierre Amadiou (à g.),
Président Directeur
Général de la Maison
Amadiou, son oncle
Claude (au fond)
et ses deux cousins
Henri-Claude (à dr.)
et Jean-Marie.**

« Le marché du vin est en train de se structurer mondialement. L'UMVR nous aide à mieux comprendre les attentes des consommateurs et à réguler collectivement la production. Il est très important de mettre notre expérience collective du marché au service des intérêts de toute la filière. »

pour anticiper les problèmes avant qu'ils n'arrivent, identifier les vecteurs de croissance avant qu'ils ne s'épuisent.

Pas de secret : il faut travailler main dans la main et en transparence. On ne le cache pas, c'est parfois plus difficile qu'il n'y paraît... Pour gagner, il faut gagner ensemble. Celui qui rame à contre-courant ne fait pas long feu : ici, on se dit les choses.



**Marcel (à d.) et Philippe Guigal,
Président et Directeur Général
de la Maison E. Guigal**

PARTIE 4 —

GRANDIR ET FAIRE GRANDIR

L'expérience du consommateur d'un vin de Winerie du Rhône ne s'arrête pas à son palais. La volonté de transmission se traduit aussi en une expérience que l'on fait vivre aux clients sur le terrain.

L'œnotourisme n'est pas un mot en l'air.

Nicolas Jaboulet peut s'enthousiasmer : « les gens qui viennent ici sont tatoués. On loue des vélos électriques. On les emmène se balader dans l'Hermitage, on redescend côté Crozes. Une balade de deux heures, deux bouteilles dans les sacoches. Les clients n'oublient pas. »

Guigal, esprit d'ouverture

Les Guigal ont la passion du Rhône nord qu'ils ont contribué à faire reconnaître, rendant à la Côte-Rotie une partie de son prestigieux passé. Le rachat du Domaine de Nalys à Châteauneuf-du-Pape leur a permis de s'installer en Rhône méridional avec de nouveaux challenges.

Dans leurs cartons, l'ouverture d'une structure œnotouristique à Ampuis comprenant entre autres un caveau, en complément des fabuleuses caves familiales enfouies sur plus de 3 ha. « Nous pourrions présenter les terroirs et la culture rhodanienne à travers une partie muséale. 2 400 ans d'histoire, c'est quand même quelque chose » s'enthousiasme Philippe.

Le deuxième projet réunit les deux passions de la famille : le vin et le patrimoine. À Condrieu, ils ont racheté la Maison de la Gabelle, petit bijou du 16e de style Renaissance, classé monument historique dans les années 20. L'idée, en faire un hôtel boutique haut de gamme, une maison dédiée à l'hospitalité et à l'art de vivre.

Le vin est un produit d'expérience au niveau national. Interrogés en 2016 (étude Ifop / Vin & Société), les français de 18 à 30 ans sont 7 sur 10 à considérer le vin comme un élément de leur art de vivre. Pourtant un peu moins de 3 sur 10 se sentent capables d'en parler. De quoi se désespérer ? Non, plutôt se motiver...

**Xavier Vignon (à d.)
et Quentin Heller,
Président
et Directeur
Commercial
de la Maison
Xavier Vins**



Valoriser la structuration des gammes.

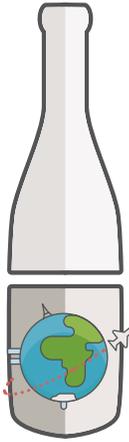
Il s'agit maintenant pour les Wineries du Rhône de réussir la jonction entre les locomotives que sont les crus (Côte-Rôtie, Hermitage, Condrieu, Châteauneuf) et l'initiation des jeunes consommateurs.

Contrairement à ce qu'on pourrait imaginer, ceux-ci se tournent deux fois plus vers leurs proches que vers les réseaux sociaux pour découvrir l'univers du vin. Il y a de vrais modèles d'entrée de gamme à créer. Face à une trop grande complexité perçue, **la pédagogie et la lisibilité des marques des Wineries du Rhône a un rôle à jouer. Il faut montrer la voie !**

Xavier Vins, ambassadeur du sud Rhône

Comment s'y prend-on quand on crée de toutes pièces une Winerie du Rhône ? Quand, les premiers temps, on a les ordinateurs posés sur les genoux, faute de place ? « On essaie de faire beaucoup avec pas grand chose », répond Quentin Heller, le Directeur commercial de Xavier Vins.

Le style des vins, très structurés, chaleureux, secs, sans sucre résiduel, a été mis au point dans le garage de Xavier Vignon. Œnologue bien implanté dans le Rhône méridional, il est passé par la Champagne et reconnu pour ses talents d'assembleur. Des premiers vins de garage, 600 à 1000 bouteilles par an, on est passé à près d'un million en 2016, distribuées auprès de 200 clients dans 25 pays.



Les Wineries
du Rhône
exportent
1/3 de leur
production



Pour 40%
d'entre elles,
le rapport
s'inverse :
23 Wineries
réalisent les
2/3 de leur CA
à l'export

Christophe Chagnot,
Directeur Général
du site de Castel Rhône
à Saint-Priest



Castel, la stratégie sur-mesure

Christophe Chagnot dirige le site de Saint Priest pour le Groupe Castel. Un site qui marque l'intérêt du premier groupe Français de négoce pour la Vallée du Rhône et le potentiel de ses vins à l'export. Il réalise actuellement 30% de ses ventes hors hexagone et aimerait amener cette part à 50 %. Présent dans 148 pays, Chine en tête, devant les marchés de proximité (Scandinavie, Bénélux), il vise le Brésil, le Vietnam ou la Russie.

La stratégie ? Le développement de marques ciblées par marché. En adaptant le goût, dans la limite et le respect des possibilités œnologiques, mais aussi en approfondissant la connaissance de la réglementation locale. 37 personnes travaillent au marketing au niveau national.

À l'international, les Wineries du Rhône bénéficient d'une écoute et d'une audience très positives.

Si, en moyenne, c'est 31% de leur production qui s'exporte, **elles sont plus d'une vingtaine à réaliser au moins 50% de leur chiffre d'affaire en-dehors du territoire français.** La Maison Brotte, Gabriel Meffre, Les Grandes Serres, les Vins Colombo, autant de noms qui résonnent avec force en-dehors de nos frontières. Elles s'appuient à la fois sur des marques prestigieuses et des vins accessibles en phase avec l'air du temps, qui reposent sur un réel savoir-faire. C'est le cœur de métier des Wineries du Rhône que de savoir aller à la rencontre des clients et des goûts du monde entier, d'emmener des vins hors de leur bassin et vers le plus grand nombre.

Le Brexit (quoiqu'il en reste...), la montée en puissance des vins italiens, australiens ou issus du nouveau monde, ont créé un environnement mouvant et concurrentiel qui a abouti à un recul des parts de marché françaises. Avec la baisse de la livre sterling, les prix des vins français se sont appréciés. Pour les entrées de gamme, ils ont été remplacés par d'autres origines, souvent le Chili. **Voilà pourquoi, affirme Christophe Chagnot, du Groupe Castel, « même si l'on doit rester présents sur ces marchés, il faut aussi se diversifier et viser les marchés émergents pour préparer l'avenir ».**

La quantité de clients à séduire est énorme. La classe moyenne se développe fortement sur des marchés encore considérés comme immatures. La structuration des gammes

évoquée au niveau national a là aussi son rôle à jouer, pour accompagner la connaissance des vins du Rhône.

Les signes positifs ne manquent pas. La production s'est rationalisée, pour le meilleur. Un ou deux crus émergent tous les 4 ou 5 ans, des pépites se développent, de forts investissements sont consentis. De quoi envisager l'avenir avec optimisme et détermination.

CONCLUSION —

VALEUR(S) COLLECTIVE(S)

Les Wineries du Rhône relient des métiers, des acteurs, des hommes, des femmes, des intentions, autour de terroirs d'exception. Leurs marques sont les signes d'un engagement partagé. **Celui de créer de la valeur pour elles, pour leur territoire, et pour les occupants de ce territoire.**

De belles paroles ? Ce n'est pas le genre de ces Maisons. En plaçant le plus petit dénominateur commun, l'humain, au centre de toutes leurs décisions, elles ont déjà réussi un pari : **celui d'allier le plaisir d'un produit d'exception, le vin, à la réussite de toute une filière.**

WINERIES DU RHÔNE

Amadiou Pierre

84190 Gigondas
04 90 65 84 08
Pierre Amadiou
contact@pierre-amadiou.com

Arnoux et Fils

84190 Vacqueyras
04 90 65 84 18
Marc et Jean-François Arnoux
info@arnoux-vins.com

Barruol

84190 Gigondas
04 90 65 80 80
Louis Barruol
barruol@chateau-st-cosme.com

Berard Père & Fils

84370 Bedarrides
04 90 33 02 98
Robert Dahm
r.dahm@berard-pere-et-fils.com

Brotte

84230 Châteauneuf du Pape
04 90 83 70 07
Laurent Brotte
brotte@brotte.com

Brunel Père Et Fils

84230 Châteauneuf du Pape
04 90 83 57 29
Patrick Brunel
patrick.brunel@gardine.com

Castel Frères

69803 Saint Priest Cedex
04 72 23 36 36
Christophe Chagnot
christophe.chagnot@vins-castel.wine

Caves Jamet

84350 Courthezon
04 90 70 72 78
Eric Jamet
info@cavejamet.com

UVCDR Cellier Des Dauphins

26790 Tulette
04 75 96 20 00
Laurent Reinteu
info@cellier-des-dauphins.com

1 Chabrier Commerciale

30190 Bourdic
06 15 77 21 56
Patrick Chabrier
domaine.chabrier@wanadoo.fr

Charousset (Ets)

84500 Bollene
03 80 51 82 01
Stephane Michonneau
charousset@charousset.fr

Club des Châteaux et Domaines

84420 Piolenc
04 90 51 75 87
Michel Bernard
info@chateaubeauchene.com

Cohola

84110 Sablet
04 90 41 81 91
Jerome Busato
compta@maisonrougewines.com

2 Côté Millesime

84420 Piolenc
04 90 30 80 28
Frederic Chaulan
secretariat@cotemillesime.fr

Dauvergne Ranvier

30290 Laudun
04 66 82 96 57
Francois Dauvergne
contact@dauvergne-ranvier.com

5 Delas Frères

07300 Saint Jean De Muzols
04 75 08 60 30
Jacques Grange
jacques_grange@delas.com

Friedmann

84290 Ste Cécile Les Vignes
04 90 11 16 90
Remi Friedmann
ets-friedmann@friedmann.fr

F.C.V.

84230 Châteauneuf du Pape
04 32 40 93 85
Francis Cubells
fcv.vins@wanadoo.fr

La Ferme Du Mont

84602 Valreas
04 90 35 22 64
Stephane Vedeau
contact@lafermedumont.com

Ferraton Père & Fils

26600 Tain L'Hermitage
04 75 08 59 51
Damien Brisset
ferraton@ferraton.fr

Francais Père & Fils

84100 Uchaux
04 90 40 62 38
Marc Français
chateau.st.esteve@wanadoo.fr

Gabriel Meffre

84190 Gigondas
04 90 12 32 32
Etienne Maffre
gabriel-meffre@meffre.com

Grandes Serres

84230 Châteauneuf du Pape
04 90 83 72 22
Samuel Montgermont
samuel.montgermont@m-p.fr

Grands Vins Sélection

69220 St Jean D'Ardieres
04 74 66 57 24
Frederic Giraud
fgiraud@grandsvinsselection.fr

E.Guigal

69420 Ampuis
04 74 56 10 22
Marcel Guigal
contact@guigal.com

Guyot

69440 Taluyers
04 78 48 70 54
Patrick Tayol Guyot
contact@guyot-vins.com

Justamon

84100 Orange Cedex
04 90 34 12 28
Christophe Gap
ets-justamon@orange.fr

La Cerise

84230 Châteauneuf du Pape
04 90 83 72 62
Fabrice Brunel
fabrice.brunel@domaine-les-cailloux.fr

Lavau

84150 Violès
04 90 70 98 70
Frederic Lavau
info@lavau.fr

Leplan-Vermeersch

26790 Suze La Rousse
04 75 00 00 80
Ann Vermeersch
ann@vermeersch.fr

Les Vins Pierre Rougon

84200 Carpentras
04 90 12 11 11
Pierre Rougon
contact@lesvinspierreroignon.fr

Les Vins De Vienne

42410 Chavanay
04 74 85 04 52
François Villard et Pierre Gaillard
contact@lesvinsdevienne.fr

Les Vins Jean-Luc Colombo

07130 Cornas
04 75 84 17 10
Jean-Luc Colombo
colombo@vinscolombo.fr

Les Vins Skalli

84230 Châteauneuf Du Pape
04 90 83 58 35
Jean-Philippe Perrin
jean.philippe.perrin@skalli.com

M. Chapoutier

26601 Tain L'Hermitage Cedex
04 75 08 28 65
Michel Chapoutier
chapoutier@chapoutier.com

Maison Albert Bichot

21200 Beaune
03 80 24 37 37
Alain Serveau
alain.serveau@albert-bichot.com

Maison & Domaines Les Alexandrins

26600 Tain L'Hermitage
04 75 08 69 44
Nicolas Jaboulet
njaboulet@lesalexandrins.com

Marrenon

82240 La Tour d'Aigues
04 90 07 40 65
Jean-Louis Piton
marrenon@marrenon.com

9 Moncigale

30302 Beaucaire
04 66 59 75 04
Pierre Martin
roxanne.blanc@mbws.com

Mourier Vins

42410 Chavanay
04 74 87 04 07
Xavier Mourier
contact@domainemourier.fr

Newrhone Millesimes

84350 Couthezon
04 90 60 20 00
Jean-Marc Pottier
contact@newrhone.eu

Ogier

84230 Châteauneuf du Pape
04 90 39 32 32
François Miquel
fmiquel@ogier.fr

Paul Jaboulet Aîné

26600 Tain l'Hermitage
04 75 84 68 93
Jacques Desvernois
info@jaboulet.com

Famille Perrin

84100 Orange
04 90 11 12 00
Marc Perrin
marc@familleperrin.com

Pierre Vidal

84230 Châteauneuf du Pape
06 88 88 07 58
Pierre Vidal
contact@pierrevidal.com

Ravoire Et Fils

13653 Salon-de-Provence Cedex
04 90 73 01 10
Roger & Olivier Ravoire
contact@ravoire-fils.com

Robert Brunel

84550 Mornas
04 90 29 69 11
Eric Gauthier
contact@robert-brunel.com

Tardieu-Laurent

84160 Lourmarin
04 90 68 80 25
Michel Tardieu
info@tardieu-laurent.com

Transvins

30260 Vic Le Fesq
04 66 01 20 59
Christian Tri
trichristian@transvin.fr

Uvica

07120 Ruoms
04 75 39 98 00
Philippe Dry
uvica@uvica.fr

Vidal Fleury

69420 Tupin Et Semons
04 74 56 10 18
Guy Sarton Du Jonchay
contact@vidal-fleury.com

14 Vignobles & Compagnie 16

30210 Castillon Du Gard
04 66 37 49 50
Thomas Giubbi
contact@vignoblescompagnie.com

8 Vignobles Alain Jaume

84100 Orange
04 90 34 68 70
Alain et Christophe Jaume
contact@alainjaume.com

Vignobles Diffonty

84230 Châteauneuf Du Pape
04 90 83 70 51
Jean-Marc Diffonty
contact@cuveeduvatican.fr

Vignobles Famille Quiot

84230 Châteauneuf Du Pape
04 90 83 73 55
Florence Quiot
vignobles@jeromequirot.com

Vins Denuziere

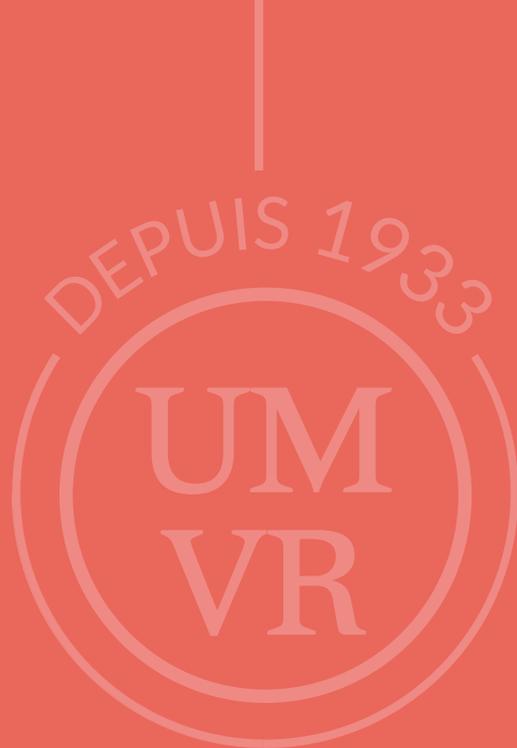
69714 Condrieu Cedex
04 74 59 50 33
Samuel Montgermont
samuel.montgermont@m-p.fr

Wines Tree

13760 Saint Cannat
04 42 50 69 86
Maxime Double
contact@winestree.com

Xavier Vins

84230 Châteauneuf du Pape
09 54 02 05 67
Xavier Vignon
contact@xaviervignon.com



Contact presse

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

presse@umvr.fr

Contact administratif

+33 (0)4 90 27 24 01

umvr@umvr.fr

6 rue des Trois Faucons - CS 90513

84024 Avignon cedex 01

www.umvr.fr