

RENDONS GLOIRE AU BEAU NÉGOCE INTELLIGENT, IMPLIQUÉ, PRÉCIS.  
DAUVERGNE & RANVIER EST UN BON EXEMPLE. ILS NE SONT PAS SEULS DU TOUT

# DAUVERGNE & RANVIER

## LE NÉGOCE EST UNE CHANCE

PROPOS RECUEILLIS PAR **LOUIS-VICTOR CHARVET**



### **François Dauvergne, c'est quoi l'histoire de ce duo ?**

Si on résume, c'est assez simple. Jean-François Ranvier et moi, nous nous connaissons depuis longtemps. Nous étions tous les deux salariés d'une maison de négoce de la vallée du Rhône, avant de devenir amis. Au moment de créer notre entreprise, l'idée était claire : allier l'excellence technique de l'un au sens stratégique de l'autre, en étant au service d'une passion commune. C'était en 2004. Nous sommes partis de rien, sans aucun moyen financier. Il n'y avait pas de faux discours, nous ne sommes héritiers d'aucune histoire viticole. Notre raison d'être a toujours été la création et l'innovation et notre force a toujours été de pouvoir s'affranchir des carcans. Évidemment, on respecte le bon côté de la tradition mais l'idée de départ a toujours été de faire bouger les lignes, en regardant le vignoble avec l'état d'esprit du vigneron avec lequel on travaille. Le prestige de l'appellation ne nous obsède pas, on préfère découvrir.

### **On imagine que vous nouez des relations de confiance avec les vignerons avec lesquels vous travaillez. Ça marche comment ?**

Nous prônons l'union libre. Les liens les plus forts sont ceux qui sont sans contrainte. Ils nous obligent à être convaincants et le vigneron est davantage à l'écoute de ce que nous souhaitons. Nous travaillons avec certains d'entre eux depuis nos débuts, sans jamais les contraindre à faire certaines choses. On passe du temps avec eux, on leur explique ce que nous voulons et on tient compte de leurs remarques. L'idée n'est pas d'enfermer cet échange dans un contrat. On travaille avec une quarantaine de producteurs, aussi bien des vignerons que des caves coopératives. La signature Dauvergne-Ranvier, c'est entre 500 000 et 1 000 000 de cols à l'année. Même si nous avons quelques activités à Bordeaux, le cœur de notre activité reste ici, dans le Rhône. On aime créer et nous n'avons pas vraiment d'*a priori*. Si l'on juge qu'il y a

quelque chose à faire quelque part et qu'on peut le faire sans que ce soit au détriment du reste, on y va, on fonce. Ce que nous voulons, c'est proposer au consommateur devant son linéaire de bouteille, un vin de bonne qualité. C'est très modeste. On veut être une marque de confiance.

### **Justement, la région a son lot de marques de confiance, toutes plus fiables que les autres. Comment se fait-on une place ?**

L'erreur est de penser que le style de nos vins est le seul que l'on peut trouver dans la vallée du Rhône. Nous voulons faire des vins qui se donnent facilement au nez, plein de fruit, attirants et agréables à boire dans leur jeunesse. On recherche des tannins soyeux, veloutés et tendres. Fruit, soyeux, fraîcheur, voilà les fondamentaux de notre modèle. Après, on adapte. Notre méthode de travail tient compte de la matière première, différente chaque année. C'est du sur-mesure. Quand les conditions ne sont pas réunies, on ne fait pas de vin. On veut maintenir la confiance. Pour une maison comme la notre, c'est une décision compliquée, il faut tout anticiper.

### **Le vignoble a besoin de marque fortes pour exister, capables de grandir et de développer. Vous êtes de celles-là ?**

D'abord, on veut renforcer notre structure, aussi bien la partie commerciale que la partie logistique. Nous venons de construire un nouveau chai à Tavel, là où nous avons aussi un petit domaine. On veut aussi renforcer notre présence. Notre marché potentiel est important. Il y a encore beaucoup de choses à faire en grande distribution, mais nous avons aussi une gamme pour le circuit traditionnel avec des habillages qui portent notre signature. On revendique notre savoir-faire. Aujourd'hui, le bio est au cœur de notre démarche. Indépendamment de l'importance de préserver notre environnement, c'est une contrainte de plus qui nous oblige à faire encore plus attention à la vigne, aux rendements, etc. Il n'y a pas de filet de sécurité mais on avance. ■