

Les Wineries du Rhône

Xavier Vins



XAVIER VINS, GÉNÉRATION WEB

Internet a joué un grand rôle dans le développement de Xavier Vins. Une start-up du Rhône Sud dont les vins sont signés par Xavier Vignon, œnologue passé par la Champagne et le groupe LVMH.

Laisser l'argent dans la bouteille

Comment s'y prend-on quand on crée de toutes pièces une maison de négoce ?

Quand, les premiers temps, on a les ordinateurs posés sur les genoux, faute de place ? Comment fait-on pour exister au milieu de toutes ces maisons et de tout ce vin ? On mise sur ce que l'on a. En général de la passion et des convictions. « On essaie de faire beaucoup avec pas grand chose, dit Quentin Heller, le Directeur commercial de Xavier Vins. Avoir la meilleure rentabilité possible et au final que l'argent reste dans la bouteille pour que les gens se disent : j'ai acheté un Côte-du-Rhône pour 8/9€, ça me plaît beaucoup, je vais le garder ». Xavier Vins pouvait aussi s'appuyer sur l'expérience et le carnet d'adresse de Xavier Vignon, œnologue bien implanté dans le Rhône méridional, passé par la Champagne et reconnu pour ses talents d'assembleur. C'est lui qui crée les vins et définit le style maison.

Modèle Xavier

Ce style, il l'a mis au point dans son garage. Littéralement. Pour répondre

à la demande de contacts qui, ne connaissant pas bien la Vallée du Rhône, lui demandaient des assemblages pour découvrir les terroirs. Des premiers vins de garage, 600 à 1000 bouteilles par an, on est passé aujourd'hui à près d'un million en 2016, distribuées à 200 clients dans 25 pays. Que des vins du sud Rhône : Côte-du-Rhône dans trois couleurs, Côte-du-Rhône Villages bio, Ventoux en rouge seulement, Cairanne, Rasteau, Beaumes-de-Venise, Vacqueyras, Gigondas, Châteauneuf-du-Pape, Muscat de Beaumes-de-Venise.

Les vins sont très structurés, chaleureux, secs, sans résiduel, comme Xavier Vignon les aime.

« 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 aussi une patte, un style qui ressort dans tous ses vins ; c'est ce que le consommateur final apprécie assure Quentin. Nous cherchons à avoir cette logique de marque, de modèle qualitatif qui se répète ».

Pas de contrats

Parmi les différences entre la jeune maison (une quinzaine d'années) et ses aînées, l'absence de contrats passés avec la centaine de vigneronniers auprès desquels elle source vins et raisins. Cela lui permet, dans les millésimes difficiles, de peu acheter, voire de ne pas acheter du tout. Un luxe que ne pourrait pas se permettre une plus grande maison, mais que la start-up du Sud Rhône ne s'interdit pas. En 2013, 2014, ils n'ont pratiquement pas fait de vins, hormis des Côtes-du-Rhône génériques, attendant de pouvoir surfer sur des jours meilleurs, comme par exemple le millésime 2015 qui vient d'être mis en marché et rencontre un bel accueil ou 2016 qui s'annonce comme une très belle année.

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



**Maison créée
en 1998.**

11 salariés.

7134 hl commercialisés.

CA 2016 : 5,2 m€

dont export : 4 m€.

Marques : Xavier Vins,
Xavier Vignon



**« 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
aussi une patte, un
style qui ressort. »**

Génération clic

Quentin Heller a 36 ans. Il est pratiquement né avec Internet. Comme les acheteurs des Un jour, un vin, Ventes à la propriété et autres Vinatis avec lesquels il parle le même langage. Le négoce sur Internet a ses propres codes dont il faut avoir les clés. **En ligne, tout va plus vite et les contacts sont permanents.** « On ne travaille que par opérations », explique Quentin. Contrairement à la grande distribution dont le calendrier est bien établi, sur le web, les opérations se font toute l'année. Certaines se montent, d'autres pas. Un canal beaucoup plus réactif et chronophage que Quentin qualifie de passionnant. « Pour nous, c'est un peu un laboratoire en notoriété et en commerce. Internet est un petit marché, mais les gens y achètent du vin plus cher. Pendant trois ans, on a pilonné la scène Internet et on était très présent. On s'est montés là-dessus ».



Xavier Vins

84230 Châteauneuf du Pape

+33 (0)9 54 02 05 67

contact@xaviervignon.com

www.xaviervignon.com

Contact UMVR

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

presse@umvr.fr

www.umvr.fr