

Les Wineries du Rhône

Dauvergne Ranvier



PORTRAIT —

CRÉATEURS HORS CADRE

François Dauvergne, le commercial, Jean-François Ranvier, l'œnologue créent des vins à leur image : droits, libres et ambitieux. Fiers d'être négociants, ils sont passés en 15 ans d'une chambre de bonne à leur nouveau chai, « l'Assemblière », minéral, et transparent, niché dans un superbe vallon aux portes de Tavel.

En 2004, après 8 ans au sein de la maison Louis Bernard, Jean-François Ranvier et François Dauvergne décident de voler de leurs propres ailes. Leur ambition : produire les vins qu'ils ont en tête en étant libres de leurs choix. Trois vigneron leur font confiance pour élaborer leurs premières cuvées. « Des fous » sourit François. Il fallait l'être pour les suivre alors qu'ils n'avaient ni trésorerie, ni client. Les trois premiers assemblages, un Côtes-du-Rhône, un Côtes-du-Rhône Villages et un Gigondas sont élaborés avec les moyens du bord, dans la cuisine de François !

Démocratiser le plaisir

La grande distribution leur donne leur chance. Ce secteur permet de toucher tout le monde, de rencontrer des professionnels très ouverts qui ont souvent démarré en bas de l'échelle. « Ils sont un peu à l'image de notre aventure, explique François. Ils ont envie d'aider et nous ont permis de nous développer. Nous leur sommes très reconnaissants ». Grâce à la grande distribution, ils se font remarquer par des grossistes en hôtellerie-restauration qui les

appellent et leur disent : « j'ai acheté vos bouteilles en foires aux vins ; c'est bon. On pourrait travailler ensemble ? ».

Négociant, c'est passionnant

« L'intérêt du métier de négociant, c'est que l'on peut être très créatif, assure Jean-François. On peut élaborer un Côtes-du-Rhône en assemblant des raisins qui viennent de la Drôme, du Vaucluse, du Gard et de l'Ardèche. Plutôt que de nous limiter en n'exploitant que nos vignes, nous choisissons les raisins avec lesquels nous travaillons. Et puis il y a la relation. Je me régale d'aller voir les vigneron, de goûter les raisins avec eux, de donner des conseils et d'apprendre à leur contact. C'est un métier très enrichissant et très diversifié ». Travaillant avec une cinquantaine de producteurs de toute la Vallée du Rhône, le duo intervient très tôt dans l'élaboration du vin pour sélectionner les parcelles, s'investir dans la culture de la vigne, l'enherbement, la taille, l'ébourgeonnage... « Le dialogue et l'écoute sont essentiels pour que les vigneron aient envie d'être créatifs avec nous » souligne Jean-François.

Assembler et magnifier

François et Jean-François comparent leur métier à celui de restaurateur. Comme dans les grands restaurants, ils recherchent et assemblent les meilleures matières premières. Comme en cuisine, il s'agit de transcender un bon produit en le magnifiant. Selon eux, négociant c'est savoir sélectionner, assembler, élever, mais aussi savoir expliquer, présenter et séduire pour démontrer que tout le travail fait conjointement avec les vigneron a une valeur qui est acceptée par les clients.

**François Dauvergne
(à g.) et Jean-François
Ranvier**



**Maison créée
en 2004.**
8 salariés.
CA 2018 : 10 m€
dont export : 25%.



« En mettant
nos noms sur
l'étiquette,
nous créons
une marque
de confiance. »

Défendre la diversité

Pour ces deux amis, la Vallée du Rhône a un potentiel phénoménal. Sa diversité de terroirs, de climats et de cépages, conjuguée à un grand nombre de petites exploitations, permet d'imaginer énormément de profils différents, à l'opposé des vins standardisés. Pour cela, ils misent sur le bio, qui représente plus de 50% de leur volume, et sont convaincus que l'intérêt des consommateurs pour le Rhône va s'accroître encore. Leur nouveau chai, à visiter, leur permettra d'étoffer l'équipe pour continuer à avancer avec passion et humilité. « Je ne crois pas à une tradition inamovible », énonce François. « La tradition n'est qu'une innovation qui a perduré. Je crois à la création et à la diversité comme autant de reflets des personnalités des vigneron et des négociants. Beaucoup de styles peuvent exister. A nous de donner à nos vins le style qui nous ressemble et de le faire apprécier par ceux qui les dégusteront. ».



Dauvergne Ranvier

47 chemin des Vestides 30126 Tavel

+33 (0)4 48 24 00 41

contact@dauvergne-ranvier.com

www.dauvergne-ranvier.com

Contact UMVR

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

presse@umvr.fr

www.umvr.fr