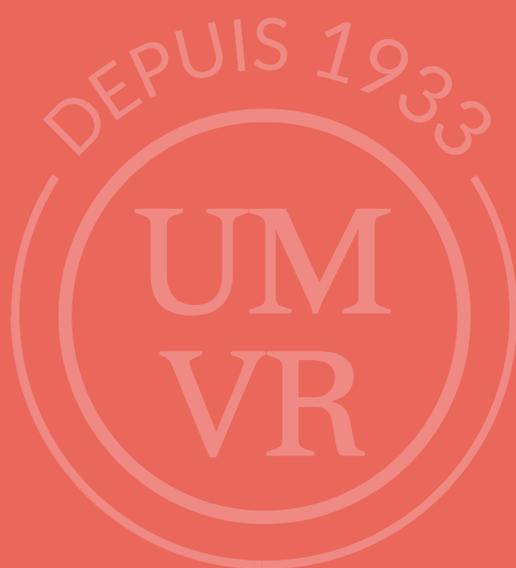


Les Wineries du Rhône

Ravoire et Fils



PORTRAIT —

ESPRIT DE FAMILLE

La Maison Ravoire et Fils a été créée en 1987 par Roger Ravoire et son épouse Francine. Olivier, leur fils, rejoint l'entreprise en 2004 après des études en école de commerce à Reims. Aujourd'hui implantée à Salon-de-Provence pour la production et Châteauneuf-du-Pape pour son chai et son caveau de dégustation, Ravoire et Fils poursuit un développement régulier en misant avant tout sur l'humain.

Roger Ravoire a passé sa vie dans le vin. Formation en Bourgogne, premier stage à Rasteau, puis premier job dans le Luberon au sein de la coopérative Marrenon, où il démarre comme stagiaire avant d'en prendre les rênes. Sous sa houlette, en 14 années, Marrenon passe de 10 000 cols à plus de 10 millions ! « C'était une période où la progression du vin était forte, sourit-il. Sans rien faire, on progressait de 10%. En travaillant beaucoup, on était à + 40% ».

Progression régulière

En 1987, il crée sa propre Maison de négoce, fort d'un joli carnet d'adresses sur Paris en CHR. Ils commencent à vendre en GMS à partir de 1996 en rachetant la marque Manon, un Côtes de Provence. Quand Olivier rejoint l'aventure familiale, le chiffre d'affaires tournait autour de 5 M€. En 2019, il s'établit à 27. Les 2/3 sont réalisés avec la grande distribution en France et le reste à l'export, dans une soixantaine de pays, USA et Chine en tête. Les deux grands vignobles de la Maison sont à l'équilibre : 50% de vins du Rhône, principalement du sud et 50% en Provence.

Paliers franchis

Cette montée en puissance, Ravoire et Fils l'a construite par acquisitions. En 2008, ils rachètent Partenaire, société spécialisée dans la distribution de domaines et châteaux en grande distribution. Et en 2017, ils reprennent le fond de commerce grande distribution de Sénéclauze, une acquisition qui leur permet de franchir un vrai palier, en passant de 15 à 26 millions, sans saturer l'outil de production puisque cette activité est basée sur le négoce de produits finis.

Nouvel outil industriel

Avec un tel développement, l'activité était à l'étroit. « A Lauris, c'était devenu intenable. Nous finissons par pousser les murs. Il manquait un outil industriel à l'entreprise », explique Olivier. Le déménagement a lieu en 2016. Direction Salon-de-Provence où la société jette son dévolu sur un terrain de 3 ha avec 7 000 m² de bâtiments entièrement réaménagés. « Au début Salon ne nous attirait pas. Mais finalement, c'est parfait pour la logistique avec le port de Marseille, l'aéroport, la gare TGV et l'autoroute juste à côté ».

Humain avant tout

« Dans le vin, il y a très peu de marques incontournables et nous n'en sommes pas une, analyse Olivier. Nous sommes dans un métier où c'est l'humain qui fait toute la différence et nous permet de progresser année après année. Nous recherchons des gens qui ont de la personnalité et leur accordons beaucoup d'autonomie. Les bonnes personnes font les bons produits et jusqu'à présent, ça marche. Nous sommes très attachés à préserver cette dimension familiale dans notre activité ».

Roger et
Olivier Ravoire



Maison créée en 1987.
44 salariés.
CA 2019 : 27 m€
dont export : 30%.



« Nous sommes dans un métier où c'est l'humain qui fait toute la différence »

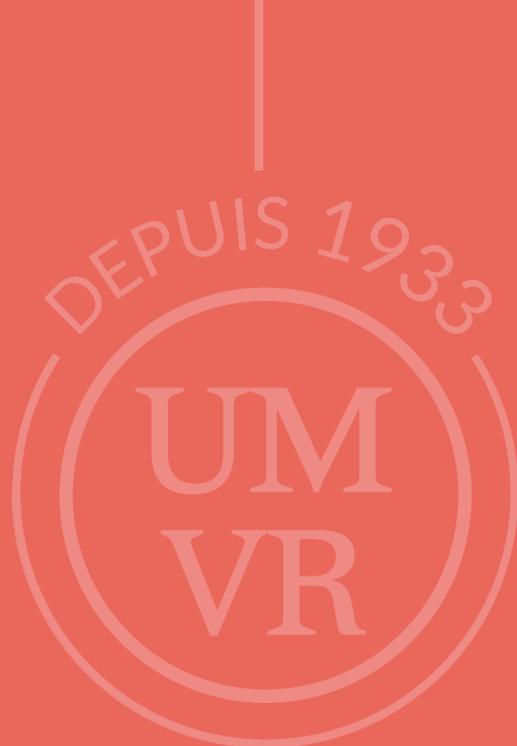
Cap sur le bio

En Vallée du Rhône, Ravoire et Fils travaille avec une trentaine de vigneron. Des profils passionnés par la vigne et leur travail. « Nous n'avons pas besoin de très gros volumes, explique Olivier, parce que notre job, c'est de savoir assembler et élever. Nous recherchons une relation avec les viticulteurs qui puisse s'inscrire dans la durée avec, de plus en plus, une importance accordée au bio et à l'environnement. Aujourd'hui le bio représente

15% de notre activité. C'est trop peu. Nous devons passer rapidement à 30%. C'est bon pour tout le monde et nous n'avons pas le choix : si l'on n'y va pas, on sort du marché. Mais cela nécessite un accompagnement : il faut que les consommateurs et les clients acceptent de payer un peu plus cher un produit de meilleure qualité ».

Retour aux classiques.

Après l'expérience Rhône to the Bone, qui cassait volontairement les codes de présentation des Cotes-du-Rhône et n'a pas trouvé sa place sur le marché US, Ravoire et Fils a lancé en 2019 la gamme Maison Ravoire. Simples, purs et élégants, les flacons font la part belle aux appellations dans une présentation sobre et traditionnelle. Et ça marche ! « Parfois, on s'aventure vers des choses très différentes, on se prend un râteau et on revient à nos classiques. On apprend de nos erreurs », admet Olivier.



Ravoire et Fils

**340 rue du Rémoulaire
13300 Salon-de-Provence
+33 (0)4 90 73 01 10
olivier.ravoire@ravoire-fils.com
www.ravoire-fils.com**

Contact UMVR

**+33 (0)4 90 27 24 16 / 18
presse@umvr.fr
www.umvr.fr**