

Les Wineries du Rhône

Pierre Vidal



PORTRAIT —

SÉLECTIONNEUR CITOYEN

Pierre Vidal sélectionne, révèle et partage. Un peu plus de 10 ans après sa création, la maison vient de se doter d'une nouvelle cave à Courthézon. Engagements, valeurs, questionnements : rencontre avec un citoyen du vin.

« *Qu'est ce que vous voulez faire plus tard ?* »

Quand Pierre Vidal a répondu œnologue, tout le conseil de classe a éclaté de rire. « *La moitié ne savait pas ce que c'était et l'autre moitié pensait que cela voulait dire pochtron* » s'amuse Pierre. Tout le monde a bien rigolé, sauf sa professeure de physique chimie qui l'aide à intégrer l'école de commerce de Dijon où il suit une formation d'œnologie couplée à un master de commerce international de vins et spiritueux.

Pierre Vidal part ensuite en Allemagne travailler dans un domaine, chez Franz Keller dans le Kaiserstuhl. Puis tient une boutique Nicolas à Londres pendant un an. Entre chez Castel pour s'occuper des vins du Languedoc et de la Provence. Décide de se rapprocher de son épouse, vigneronne à Châteauneuf-du-Pape et devient directeur technique du Cellier des Dauphins ; entreprise qu'il quitte en 2010 pour créer sa propre winerie.

Le terrain d'abord

« *En sortant de l'école, on ne sait rien. Je le vis tous les jours avec les jeunes qui arrivent dans mon entreprise* ». Cette humilité a poussé Pierre à partir du bas de l'échelle. Dans une cave, on tire des manches, on

nettoie les cuves, on pompe le vin, on le filtre. C'est là qu'il a le plus appris. Pour se former à la vente, rien de tel que de tenir un magasin. La pratique avant tout. Avec sa femme, ils ne poussent pas leurs enfants à reprendre. C'est plus la transmission de valeurs qui les intéressent. « *Le vin parle à tout le monde* dit Pierre. *Pas besoin de mots, de vocabulaire, de parler la même langue pour partager un même plaisir. C'est ce qui nous motive et nous plait dans ce que l'on fait* ».

Des mots, la Maison Pierre Vidal en a trois : sélectionner, révéler et partager. 100% de ses vins sont issus de sélections parcellaires des plus beaux terroirs de la Vallée du Rhône. L'entreprise passe des accords avec des domaines qui suivent alors un schéma de culture précis. C'est Pierre qui décide de la date de la récolte. Les vinifications s'effectuent chez les vignerons et l'élevage soit chez eux soit chez lui. 100% de ses vins sont vendus en bouteille, principalement à la grande distribution. Plus de 50% sont bio. Des vins pensés pour une société qui consomme moins, mais mieux.

Nouvelle cave

Après avoir démarré chez lui dans une pièce, l'entreprise est à l'étroit huit ans plus tard. En 2018, il décide de se doter d'une nouvelle cave. En sachant très bien ce qu'il veut : un bâtiment qui soit le plus écologique et le plus économique possible. Le chantier va durer 6 mois pour la construction, 2 pour l'équipement. Et permettre de mettre ses valeurs en pratique : « *100% des entreprises qui ont travaillé sont françaises. Et nous leur avons demandé de s'approvisionner en matériaux français, ce qui a été fait à 98%* » précise Pierre.

Il applique la même démarche à son activité : ses étiquettes sont toutes imprimées en France, comme ses collerettes. Un engagement évident pour un homme convaincu que l'entreprise a un devoir de redistribution quand elle peut se le permettre. Pierre Vidal sponsorise un club de rugby à 15, l'Avenir Sportif Bédarrides Châteauneuf-du-Pape ; aide un berger à s'installer dans la vallée

Pierre Vidal



**Maison créée en
juillet 2010**
3 salariés
CA 2021 : 4 m€
dont export : 20 %



« La COVID nous a permis de resserrer des liens »

de son enfance en Ariège ; vient de signer une convention avec l'ONF pour créer des cheminements dans la vallée de Bassiès dont Pierre a tenu le refuge étudiant.

Remise en question

Préoccupé par l'inflation : le prix d'une bouteille vide a augmenté de 20 à 30 %, un carton a pris 50%, une capsule 15%, Pierre l'est aussi par le changement climatique, la Covid, la guerre en Ukraine. Conséquence, pour la première fois de sa vie, il ne veut pas faire de projets mais plutôt être une tortue qui rentre sa tête et ses pattes dans sa carapace. Il a passé très peu d'augmentation, absorbant l'essentiel de l'inflation pour maîtriser ses coûts et rester compétitif. « *Nous anticipons dans notre activité et sur nos marchés. Nous continuons à faire ce que nous savons faire, à écouter, à investir, mais sans un quelconque plan à long terme, confie Pierre. Qui est capable de prévoir ce qui va se passer ? Du jour au lendemain, tout peut être remis en question* ».



Pierre Vidal

ZA Grange Blanche Est

370 rue Calixte Paillet, 84350 Courthezon

07 77 05 38 81

contact@pierrevidal.com

www.pierrevidal.com

Contact UMVR

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

presse@umvr.fr

www.umvr.fr