

Les Wineries du Rhône

Marrenon



PORTRAIT —

LE BON EN AVANT

A force d'exigence, de méticulosité et de précision parcellaire, Marrenon s'est fait un nom. Un nom synonyme de qualité, de finesse et d'excellent rapport qualité/prix. Des vins sincères et francs qui représentent bien leurs terroirs : le Ventoux et le Luberon. Il y a 20 ans, on produisait sur ces terres des vins d'entrée de gamme destinés exclusivement à la grande distribution. Le virage a été long, mais radical. Depuis 2005, l'esprit maison est aussi tourné vers le circuit traditionnel et d'abord vers la recherche de qualité extrême dans les vins.

Marrenon, c'est 6 caves coopératives et 400 familles de vigneronnes. Une arme redoutable, une belle machine qui permet d'accéder au marché et repose sur un lien direct et indéfectible avec le vignoble. Les valeurs de Marrenon sont marquées par son implantation dans les vignobles, par la dimension familiale des exploitations, par la montagne, la fraîcheur et l'humain. « Nous sommes le navire amiral du Luberon et du Ventoux, leur vitrine, affirme Joël Bouscarle, jeune Président de Marrenon depuis juin 2022. Notre maillage d'exploitations, c'est un maillage de territoires et de savoir-faire, un maillage de paysages et de chemins ouverts à la randonnée. Quand on vend une bouteille de Marrenon, on vend une valeur qui revient aux vigneronnes et vignerons de ces territoires ».

De la valeur pour tous

Vigneron de père en fils, Joël poursuit le travail engagé par ses prédécesseurs : faire de la valeur le fil conducteur de la coopérative. La stratégie est de travailler

sous la marque des vins ciselés avec une exigence maximale, de la vigne au service offert. Avec comme obsession, que le produit soit à la hauteur pour le client final. « On entend que le consommateur ne comprend rien au vin, c'est faux. Il sait ce qui lui plaît et ce qui ne lui plaît pas. S'il achète une bouteille et qu'il se régale, il va racheter, faire connaissance avec la marque et naturellement y revenir en sachant que c'est bon ». Marrenon produit aussi des cuvées d'exception comme Orca en Ventoux ou Grand Marrenon en Luberon pour des consommateurs très avertis qui poussent l'exigence dans l'ultime, ce qui est bénéfique pour tout le monde.

La tension avant tout

Le style Marrenon, c'est d'abord une démarche. Elle consiste à aller au plus près des terroirs pour rechercher la variabilité qu'il y a dans les parcelles et l'amener dans les bouteilles. Le style Marrenon, c'est ensuite une tension avec de la fraîcheur et des tanins poudrés et délicats. Des jus qui peuvent s'apprécier dans leur jeunesse tout en étant aptes au vieillissement. Le style Marrenon, c'est le résultat d'une situation. Les vignobles les plus à l'est du Vaucluse, en altitude, bénéficient d'une alternance de journées chaudes et de nuits fraîches. En descendant dans les vallées, l'air frais des Alpes vient aider la vigne à respirer. Des conditions idéales qui permettent à la syrah de donner sa pleine mesure sur des terroirs calcaires étagés de 250 à 500 mètres d'altitude. En blanc, le cépage emblématique, c'est le capricieux vermentino. Et pour les rouges, le grenache, parfois d'un très bel âge, cultivé sur de profonds épandages caillouteux, amène densité, générosité et enrobage. La rencontre du grenache et de la syrah donne ici de très jolis vins bien équilibrés.

On prépare demain

Marrenon prépare l'avenir qui sera à n'en pas douter marqué par le réchauffement climatique. En cherchant de nouveaux cépages conformes au style de la maison et adaptés aux nouvelles

Joël Bouscarle



Maison créée en 1965

75 salariés

CA 2023 : 32M€

dont export : 25 %



« Au fil du temps, nous avons appris à apprivoiser ce terroir, à le comprendre pour mieux le valoriser »

conditions climatiques. « Nous sommes allés les chercher encore plus au sud, en Grèce notamment, qui arrive à faire des vins avec une certaine fraîcheur dans des climats encore plus chauds que les nôtres. Nous allons entrer en phase de test sur de petites surfaces pour voir comment ce cépage, l'assyrtiko va se comporter et s'exprimer ici. Une démarche qui devra être validée au niveau des appellations par l'INAO ».

L'entreprise investit aussi dans un tout nouvel outil, le site de La Tour-d'Aigues va doubler en surface. Cela va permettre d'avoir plus de place pour développer encore plus d'élevages différenciés en petites cuvées et pour le stockage. La logistique, entièrement revue, va intégrer des traitements de commande automatisés pour gagner en vitesse. Le soleil du Luberon sera mis à contribution pour que le site produise 25% de l'énergie qu'il consomme. Livraison prévue au premier trimestre 2025.



Marrenon

Rue Amédée Ginies

84240 La Tour d'Aigues

contact@marrenon.com

marrenon.fr

Contact UMVR

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

presse@umvr.fr

www.umvr.fr