

LES NOUVEAUX AXES DE DÉVELOPPEMENT DE RAVOIRE ET FILS

Installation à Châteauneuf-du-Pape, nouvelle base logistique, reprise de l'activité GMS de Sénéclauze... en cinq ans seulement, l'entreprise Ravoire et Fils a changé de dimension.

par Hélène Dorey

L'entreprise 100% familiale fondée en 1987 par Roger Ravoire et codirigée avec son fils Olivier depuis 2004, intervient à de nombreux stades de la filière du négoce en vins, jusqu'à la distribution de plus de 60 domaines en France et à l'export. L'activité de négoce est assurée à 75% en France (essentiellement en GD, mais sous aucune marque de distributeur) et à 25% à l'export. « Historiquement, nous sommes spécialisés dans les rosés de Provence qui représentent 60% de nos ventes, précise Olivier Ravoire. Notre

marque Manon est déclinée sous deux appellations particulièrement emblématiques du sud-est de la France : côtes-de-provence rosé et muscat de Beaufort-de-Venise. » Ravoire et Fils affirme aussi sa présence dans les AOP de la vallée du Rhône (25% de l'activité) sous des noms de domaines et sous la marque Olivier Ravoire. Les IGP (essentiellement méditerranée) représentent quant à elles 15%.

De manière à scinder les offres, 3 sites Internet ont été créés : ravoire-fils.com pour le côté ins-



titutionnel de la société, olivier-ravoire.fr pour la marque dédiée à la vallée du Rhône et rhoneto-thebone.com pour Rhône to The Bone (le Rhône jusqu'à l'os), un côtes-du-rhône « type » (65% grenache, 35% syrah) commercialisé depuis 2016 et destiné aux marchés anglo-saxons. « Aux États-Unis, il est positionné aux alentours de 15 \$, explique Olivier Ravoire. Nous avons beaucoup travaillé sur le contenant afin de répondre aux codes américains. Le succès ne se dément pas alors qu'au départ nous visions davantage la Grande-Bretagne et les pays scandinaves. »

CHÂTEAUNEUF-DU-PAPE ET MAINTENANT SALON-DE-PROVENCE

Pour valoriser son image de marque et profiter de la notoriété du plus grand cru rhodanien, l'entreprise s'est installée depuis 2013 à Châteauneuf-du-Pape où elle dispose d'une boutique, d'un espace de dégustation, d'une cave de vieillissement et de stockage. En décembre 2017, la société, basée originellement à Lauris, a investi à Salon-de-Provence dans un nouvel outil industriel (12000 hl de cuverie et 2 chaînes d'em-bouteillage). « Nos locaux étaient devenus trop exigus et nous avons dépassé un seuil en volumétrie, qui nous obligeait à mettre le site aux normes ICPE, ce qui aurait coûté plus cher que le bâtiment lui-même. Après 3 ans de recherches, nous avons trouvé un site existant qu'il a fallu adapter sur un terrain de 3 ha avec 7000 m2 de bâtiments. » En termes de logistique, l'emplacement est idéal puisque proche de grands axes et à 20 mn de l'aéroport de Marseille.

LE MARCHÉ FRANÇAIS EST UNE VALEUR SÛRE

Parmi les pistes de réflexion, le bio ou bien encore la vente en ligne et le développement des marques. « Nous avançons dans



« Nous avançons dans toutes les directions, mais avec mesure »

Olivier Ravoire, co-directeur de l'entreprise Ravoire et Fils



toutes les directions, mais avec mesure, déclare Olivier Ravoire. Si on ne maîtrise pas, on ne fait pas, sachant qu'il y a des paramètres incontrôlables. Aux États-Unis, par exemple, nous ne sommes pas à l'abri d'une augmentation des taxes de la part de Donald Trump. Le marché français reste donc une valeur sûre. » C'est aussi la raison pour laquelle la maison Ravoire et Fils a repris début 2018 l'activité grande distribution de la société Sénéclauze qui, de son côté, s'est recentrée sur ses propriétés. Cette activité supplémentaire, uniquement basée sur de l'achat et de la vente de produits finis, devrait engendrer un supplément de CA de 10 M€ pour un total prévisionnel de 25 M€. « Nous sommes toujours une entreprise 100% familiale et comptons le rester », insiste Olivier Ravoire. ■

V&S news : restez au plus proche de votre secteur !

CHAQUE SEMAINE LA LETTRE PAPIER

12 pages d'actualités professionnelles



1 ACCÈS AU SITE INTERNET (inclus)

archives, vidéos, photos, études à télécharger...



DES HORS-SÉRIES (inclus)

→ ÉCHANGES INTERNATIONAUX

Marchés, réglementations, logistique



→ CARNET DE TENDANCES

Packaging, Consommation, Communication



BULLETIN D'ABONNEMENT à retourner à : Terre de Vignes SARL - Passage du Cheval blanc - 2, rue de la Roquette - 75011 Paris

- ☐ Oui, je m'abonne à V&S news

→ la lettre V&S news (1 an - 44 n°) + 1 accès au site www.vsnews.fr
+ les hors-séries *Carnet de tendances V&S* et *Échanges internationaux*
775 € HT - 150 € = 625 € + TVA à 2,1% = 638,12 € TTC

- ☐ J'abonne mes collaborateurs

→ un accès supplémentaire au site : 75,00 € HT - 20% = 59,90 € HT
(+ TVA à 2,1% soit 61,16 € TTC) par adresse e-mail de la même entreprise*

- ☐ Oui, je m'abonne à *Cavistes & e-commerce*,

premier magazine BtoB dédié aux revendeurs spécialisés de V&S (1 an - 4 n°)

→ Abonnement seul : 114,60 € HT + TVA à 2,1% = 117,00 € TTC (soit 25% de remise / prix unitaire)

→ abonnement couplé : 94 € HT + 625 € HT pour la lettre V&S news = 719 € HT (734,10 € TTC)

Je choisis de régler par :

- ☐ Chèque à l'ordre de **Terre de Vignes SARL** à retourner avec mon bulletin d'abonnement dûment complété
- ☐ Carte bleue sur le site www.vsnews.fr avec le code promo 2018

Nom _____ Prénom _____

Société _____

Adresse _____

Code Postal [] [] [] [] Ville _____ Tél. [] [] [] [] [] [] [] [] [] []

E-mail _____ Date et Signature obligatoires :