MÉDIA : Tanin
AUDIENCE : NC

DATE : 02.06.2022

PAGE : 1/1

Franck Saint Olive, Chai Saint Olive, Lyon

Comment est né le chai Saint Olive ?
Nous avons initié notre marque de négoce en 2014. Le vin était fait chez les vignerons avec de l'achat de raisins. Rapidement, le fait de ne pas posséder nos propres outils de production nous a montré les limites de notre développement : nous avons cherché un nouveau modèle. Investir dans le vignoble ? La question ne s'est pas posée. Être vigneron, c'est un autre métier : avoir des bottes et être dans la terre toute la journée, on ne sait pas le faire. C'est pour cela que nous avons choisi de créer des partenariats avec ceux qui savent faire. Aujourd'hui nous avons deux activités, le négoce avec des vins d'appellation, et les vins faits au chai, déclarés en Vin de France et mettant en avant le circuit-court et l'artisanat.

Qui franchit les portes ?
On touche une clientèle grand public qui n'allait pas visiter les domaines viticoles. Il y a une demande forte des consommateurs pour comprendre, se rapprocher des produits qu'on trouve uniquement à la campagne. Et c'est exactement ce à quoi nous avons voulu répondre. L'idée de notre chai, c'est d'offrir aux citadins l'accès direct à une zone de production, de leur montrer et de leur apprendre comment on fait du vin, et cela en toute transparence.