

Travailler en réseau, « un service augmenté »

ÉCONOMIE Les Cognaçais Amaury Louvet et François Drounau ont lancé un réseau d'experts, Louvet Spiritueux. Un concept qui illustre une évolution du monde du travail

Philippe Ménard
p.menard@sudouest.fr

La plaque de Louvet Spiritueux affiche « le premier réseau d'experts en accompagnement de la filière des vins et spiritueux », « Le premier », au sens où nous sommes les premiers à le faire », précise Amaury Louvet. Le dirigeant de Louvet Assurances est à l'initiative de cette démarche avec un autre quadragénaire cognaçais, François Drounau, de la société l'Assemblage, spécialisée dans l'accompagnement stratégique et marketing dans les vins et spiritueux.

« Parmi nos clients, on accompagne beaucoup d'entreprises. On s'est développé dans le domaine de la viticulture et des spiritueux. On a détecté un besoin de mise en relation avec des experts. François, de son côté, travaillait sur les mêmes problématiques. On s'est dit, pourquoi ne pas mettre cela en musique à travers une plateforme où l'on retrouve différentes ressources », expose Amaury Louvet.

Au salon VS Pack

Le duo a recruté deux avocats, « des cadors dans leur domaine ». Thomas Calmels, membre du cabinet Ausone Avocats, est un spécialiste du droit de l'environnement et de l'urbanisme. Denise Boudet, du cabinet AB Vocare, est une fine lame dans les cas de litige. « Elle défend très bien quand on a besoin de quelqu'un qui morde un peu ! », glisse Amaury Louvet. Le réseau pourrait intégrer une poignée d'éléments supplémentaires, mais ses initia-



François Drounau et Amaury Louvet ont initié le réseau « Louvet Spiritueux ». PHOTO PH.M.

teurs tiennent à rester petit. « On recherche plutôt des personnes que des sociétés. On a besoin de partager les mêmes valeurs », pointe François Drounau.

Le concept avait été dévoilé pendant le festival Blues Passions. Louvet Spiritueux a commencé à se montrer au salon France Quintessence, à Paris, en septembre, et Trend Spirits, à Bordeaux, ce week-end. Il donnera une conférence au cours du salon VS Pack à Cognac du 3 au 5 décembre. Il ne s'agit pas d'une société en tant que telle mais d'un toit qui recouvre différentes compétences.

« C'est quelque chose d'assez souple. L'idée est que l'on prenne l'habitude de parler en notre nom et en celui du réseau. »

« Facteur différenciant »

François Drounau fait partie de ces experts dans leur domaine qui se lancent en indépendants. Il y en a quelques-uns qui prospèrent sur le terrain de la « Spirits Valley ». « En d'autres temps, j'aurais sans doute travaillé dans une grande boutique », note-t-il.

Le principe du réseau reflète lui aussi une « évolution du monde du travail ». Louvet Assu-

rances réalise 50 % de son chiffre d'affaires dans le domaine des spiritueux, en incluant les viticulteurs. Pour Amaury Louvet, l'objectif du réseau est moins commercial que stratégique. « On a d'abord le souci de bien répondre aux besoins de nos clients. On apporte une autre dimension à nos métiers. En tant qu'assureur, on est des généralistes. On a créé une spécialisation autour des spiritueux, avec des services « augmentés ». C'est un facteur différenciant. Et c'est bien perçu, les gens aiment travailler en réseau. »