

RÉMI RAHER

**CROIRE QUE TOUT
EST POSSIBLE**

© Rémi Raher 2020
Tous droits réservés
www.remi-raher.com

Conception graphique : Richard Zuber

ISBN : 979-10-359-2418-8

En application des articles L. 122 10 à L. 122 12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégrale-ment ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans l'autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie. Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est interdite sans l'autorisation de l'éditeur.

Table des matières

7 Préface JP.Derouet et E.Bouvet	93 Chapitre 6 Intégrer, accompagner et faire grandir
11 Avant-Propos On ne négocie pas avec le temps	117 Chapitre 7 Maintenir la sève
15 Chapitre 1 Faire tomber les murs	135 Chapitre 8 Vivre avec son temps
31 Chapitre 2 Créer son terrain de jeu	151 Chapitre 9 Etendre le domaine de la lutte
47 Chapitre 3 Lancer la machine	169 Chapitre 10 Faire le tour du monde
63 Chapitre 4 S'ancrer dans le territoire	181 Epilogue Une brève histoire de l'avenir ?
77 Chapitre 5 Prendre le temps d'aller vite	

Préface

Après une aventure V and B qui dure (déjà !) depuis deux décennies et l'ouverture de plus de 200 magasins, vous avez entre les mains un ouvrage qui raconte une partie de notre histoire. Celle de deux petits gars des Pays de la Loire qui redécouvrent chaque matin le plaisir d'animer une équipe forte de plus de 1500 personnes à l'enthousiasme débordant et à l'énergie contagieuse.

Pourquoi ce livre ? Un peu par hasard, mais surtout par envie. Au-delà de la rencontre avec Rémi Raheer, qui est notre plume pour raconter l'histoire de V and B, nous souhaitons transmettre ce goût de la convivialité et ce désir d'agir qui nous inspirent quotidiennement au sein de notre réseau. Cet appétit pour la vie, pour les autres et pour l'avenir.

Ce ne sont pas seulement des mots. Nous croyons fermement à la magie du quotidien, aux ambiances collectives et à la réalisation de l'improbable. Depuis la création de V and B, nous n'avons cessé de croire à nos projets, à ceux qui les portent et à l'ambiance sociale et commerciale que le groupe diffuse. En partant d'une feuille blanche, nous avons eu la chance d'écrire notre propre feuille de route et de matérialiser notre vision sans influence du passé, d'insuffler nos idées et nos valeurs dans toutes nos créations d'entreprises.

Si l'envie est notre leitmotiv, les rencontres sont notre passion. On ne réussit jamais seul et l'écosystème V and B en est la preuve : à ce jour, nous sommes entourés de 80 associés ! Après tout, nous croyons en la jeunesse et nous faisons confiance à la compétence de nos partenaires, alors pourquoi ne pas s'associer avec eux lorsque nous lançons une nouvelle société pour

porter un nouveau projet ? C'est aussi cela, la valeur de l'exemple : cette confiance et cette émulation se sont propagées parmi les 1500 VandBistes qui œuvrent tous les jours au développement et à la performance de notre enseigne.

Aujourd'hui, le groupe V and B se distingue par une croissance rapide, mais c'est loin d'être le seul moteur de notre ambition. Nous plaçons l'humanisme au cœur de notre histoire et la convivialité comme axe pivot : l'envie de faire les choses bien et de faire les bonnes choses est au centre de notre démarche. Car si nous avons (il est vrai) le goût de la performance, nous militons pour le vivre-ensemble et partageons ensemble nos succès sans gloriole personnelle. Nous voulons le meilleur pour notre clientèle et nous ne pouvons tricher avec le ressenti; seule la sincérité de nos actions peut refléter la sincérité de nos motivations.

Des magasins, des vignes, des restaurants, une brasserie, un festival... C'est vrai que l'on aime entreprendre, chez V and B ! Mais plus pour l'amour du challenge que pour celui du profit : il faut croire en ses rêves, ne pas hésiter à se lancer et tout donner pour y arriver. Une vraie philosophie, qui est devenue la colonne vertébrale de nos équipes, ce qui permet à chacun d'oser et d'exprimer ses idées les plus folles.

Mais il ne suffit pas de prêcher la bonne parole pour persuader les autres que tout est possible ! Nous ne pouvons convaincre que par le succès de nos réalisations, d'où la nécessité du résultat. Cette exigence de la performance conjugée à la passion nous donne un cap, et tout l'équipage s'active ainsi vers un horizon partagé. Cela nous éloigne de toute morosité, qui est souvent la cause du mal être dans l'entreprise... et nous n'avons pour ainsi dire aucun turn-over. Nos collaborateurs évoluent en interne et changent de métier, mais ils restent chez nous et font grandir l'entreprise en même temps qu'ils grandissent eux-mêmes.

Pourtant, le succès n'était pas garanti quand nous nous sommes lancés. Ni notre concept ni nos profils ne nous prédisaient les meilleurs augures. Sans diplôme, sans réseau, sans fortune et sans expérience professionnelle, il fallait croire en son destin ! Il y a eu des déconvenues et des sacrifices, mais vous découvrirez tout au long de ce livre la belle histoire que nous vivons depuis nos premières heures, ponctuée de rencontres et d'anecdotes.

**Il faut croire en
ses rêves, ne pas
hésiter à se lancer
et tout donner
pour y arriver.**

Certes, il n'y a jamais rien d'acquis dans la vie, mais l'avenir est plein de promesses. Il faut faire confiance au temps, diffuser son envie et croire en les autres. Une chose est sûre en tout cas : 20 ans, ça passe vite, donc prenez le temps d'aller vite !

Bonne lecture... et à bientôt dans notre réseau.

Manu et Jean-Pierre
Cofondateurs de V and B

- Avant-Propos -

On ne négocie pas avec le temps

Nous vivons une époque formidable. Nous avons accès à tout instantanément et les richesses produites n'ont jamais été aussi abondantes. Pourtant, nous menons une vie flippante et stressée, où le temps est devenu le luxe ultime. Avoir le temps... ou prendre le temps ? Dans un début de siècle où tout se bouscule, il n'a jamais été aussi important de se poser et de prendre du recul. Récupérer son souffle, retrouver de la distance, reprendre de la hauteur. Autant de choses difficiles et pourtant indispensables dans nos vies personnelles et professionnelles.

C'est aussi l'objectif de ce livre. Né d'une rencontre, pensé dans la longueur, construit dans la lenteur. Il est le fruit d'une volonté : celle de prendre le temps de regarder le chemin parcouru et d'envisager les chemins qui sont encore à parcourir. Réalisé grâce à plusieurs dizaines d'interviews plus ou moins formelles et informelles, cet ouvrage vous propose de découvrir les 20 premières années de la vie du groupe V and B.

Il y a les magasins, bien sûr, ces « caves-bars » que vous connaissez sans doute. Mais il y a aussi les produits, les restaurants, l'export, un festival, des événements, le sport... Quand on part à la rencontre d'une organisation qui compte 80 associés et 110 sociétés, plus de 200 magasins et plus de 2 millions de clients pour un chiffre d'affaires annuel qui dépasse les 120 millions d'euros (en 2019), on en découvre tous les jours !

On découvre un territoire, la Mayenne, une ambiance, très «work'n'roll», des personnes, toutes surprenantes, une énergie, galvanisante... C'est précisément tout cela que cet ouvrage tentera de vous restituer, à travers différentes étapes de la vie de cette entreprise particulière et des gens qui la construisent au quotidien. Vous y trouverez des anecdotes et de bonnes intuitions, mais aussi quelques erreurs et des apprentissages. Certaines choses sont allées vite, d'autres ont pris (beaucoup) plus de temps que prévu (y compris ce livre !).

Pas de faux semblants et un partage sincère du vécu de chacun, telle était la feuille de route. Je crois que nous y sommes parvenus et personne au sein de V and B n'a jugé utile de modifier ou caviarder quoi que ce soit dans ces pages. J'espère que toutes les personnes que je cite se retrouveront dans les propos que je relate ; j'en profite pour remercier toutes celles et tous ceux qui m'ont accordé une partie de leur temps pour donner naissance à cette publication.

Et puisqu'on ne négocie pas avec le temps, c'est aussi dans cet esprit que ce volume a été conçu. Alternant récit et citations, il offre une lecture rapide et directe, avec un partage sincère des points de vue et des expériences vécues. Chaque chapitre est complété de quelques pages intitulées « à prendre ou à laisser », qui font le point sur un sujet relatif à la vie des entreprises et susceptibles d'intéresser les porteurs de projets et entrepreneurs en herbe : le choix d'un associé, l'invention d'un concept, les leviers de croissance, la culture d'entreprise, la diversification... Sans prétendre faire un business-book, vous y trouverez peut-être quelques idées et pistes de réflexions pour vos aventures à venir.

Dans le même ordre d'idée, le sommaire du livre s'articule autour de 10 chapitres, l'enchaînement de ceux-ci pouvant être vu comme un plan d'action pour une start-up, une association, un magasin ou un service. N'hésitez pas à vous en inspirer !

- 1- Faire tomber les murs
- 2- Créer son terrain de jeu
- 3- Lancer la machine
- 4- S'ancrer dans le territoire
- 5- Prendre le temps d'aller vite

On ne négocie pas avec le temps

- 6- Accompagner et faire grandir
- 7- Maintenir la sève
- 9- Vivre avec son temps
- 8- Étendre le domaine de la lutte
- 10- Faire le tour du monde

Enfin, la lecture n'étant pas toujours un loisir populaire, nous avons tenté de concevoir un ouvrage avec une maquette aérée et agréable, des illustrations et des citations mises en exergue. Tout le mérite en revient à Richard Zuber, stratège et communicant multifonctions chez V and B. Comme tout le mérite lui revient, je n'ai aucun problème à dire que je trouve le résultat vraiment chouette !

J'espère en tout cas que vous aurez autant de plaisir à lire ce livre que j'en ai eu à l'écrire. Je vous souhaite une bonne lecture et le meilleur dans vos aventures.

Rémi Raher

Faire tomber les murs

A l'origine de V and B, on trouve deux fondateurs : Emmanuel Bouvet et Jean-Pierre Derouet. Fondé sur une amitié réelle, une confiance sincère et une loyauté sans faille, le tandem est efficace et complémentaire, mais le contraste entre les deux hommes saute aux yeux ! L'un parle fort, l'autre parle bas. L'un aime la bagarre, l'autre préfère la douceur. L'un vient de la vigne, l'autre est expert en bière. Et chacun porte une histoire empreinte de valeurs, ce qui fait de l'aventure V and B une sorte d'évidence.

Jean-Pierre Derouet, le pied à la vigne

Jean-Pierre Derouet est un enfant de la campagne : né à Juillet-les Moutiers (près de Chateaubriand), il grandit dans un milieu rural et entouré d'arbres. Très jeune, il préfère se promener dans la forêt qu'aller à l'école... qu'il quitte dès l'âge de 14 ans. Cependant, végéter en attendant que les choses se fassent d'elles-mêmes ne figure pas dans ses options. Dès l'âge de 11-12 ans, il occupe ses vacances d'été en travaillant dans une guinguette.

« Ce n'est plus quelque chose qu'on voit beaucoup aujourd'hui mais c'est un incroyable lieu de vie. Il y a une ambiance particulière et conviviale, avec la proximité de la plage, une crêperie, un centre équestre, un bar. Finalement, c'est une bonne école, car il y a un mélange d'animation populaire et une approche commerçante en même temps. C'est une chance d'avoir connu ça ! »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

En quittant le collège, l'adolescent se met donc à chercher un emploi. Monde agricole, saisons, vendanges, intérim... Il fréquente une quarantaine d'entreprises en 3 ans et n'y reste pas toujours très longtemps.

« Je crois que je détiens le record du job le plus court : je suis parti au bout de 20 minutes ! Pour faire simple, lorsque j'arrive, un mec me parle mal et me file un bleu, puis un autre type me siffle sans même me saluer. Avec un tel accueil, je décide de me casser. C'est vrai que je n'étais pas facile socialement ou alors j'étais déjà sensible au bien-être au travail ! (rires) »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

A l'âge de 17 ans, une nouvelle passion le dévore : la boxe anglaise. Comme il ne fait pas les choses à moitié, il décide de devenir boxeur à plein temps et s'entraîne 5h par jour, en faisant office de sparring-partner aux combattants professionnels. Il fait quelques petits boulots pour continuer de faire bouillir la marmite mais il ne vit que pour la boxe.

« La boxe, c'est une école de la vie. Tu y apprends l'effort et la persévérance, le respect des autres et la discipline. C'est une période super heureuse de ma vie et c'est quelque chose qui m'a beaucoup apporté. »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

Néanmoins, toutes les bonnes choses ont une fin. Pas tant que le sport le lasse, mais le jeune homme aime changer d'environnement, multiplier les expériences et faire des choses différentes. Il passe du temps à Paris, où il va voir jusqu'à 3 films par jour et lit des livres sur les conseils d'un ami militant au Parti communiste. Professionnellement, il continue à cumuler les jobs temporaires et parfois inattendus.

« J'ai fait plein de trucs amusants : j'ai été bûcheron pendant 4 mois et routier pendant presque 1 an. J'ai même été berger pendant plusieurs mois, parce que j'ai dit à l'ANPE que je voulais être berger en espérant qu'ils ne me trouveraient aucun job. Mais il y avait un poste à pourvoir et je me suis retrouvé à garder des moutons ! »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

Ce parcours un peu chaotique lui laisse le temps de rêver à l'avenir et de s'interroger sur ses envies. Une conclusion émerge de tout ça : avoir un chef n'est pas vraiment ce qui lui réussit le plus, donc il doit devenir son propre patron s'il veut arrêter de changer d'emploi chaque trimestre. Entreprendre, donc. Quant à savoir dans quel domaine, c'est encore un mystère... mais une expérience particulière commence à dessiner un chemin.

Jean-Pierre arrive à Château-Gontier à l'âge de 20 ans pour les beaux yeux d'une fille. Il ne reste pas longtemps avec elle, mais il épouse la ville, ses habitants et sa qualité de vie. Avec un petit problème cependant : il n'a ni travail ni logement et parvient à joindre les deux bouts en travaillant « au black ». A force de solliciter les boîtes d'intérim, il découvre la vente de vins en porte à porte. C'est le départ de tout le reste.

Un peu bad-boy mais plutôt timide, l'exercice n'est pas évident au début. La notion d'effort découverte en pratiquant la boxe pousse l'homme à persévérer.

« Ce n'était vraiment pas évident au début mais je me suis forcé. Même si je n'étais pas très doué, je savais que j'apprenais quelque chose d'utile et que cette expérience me permettrait d'avancer plus tard. De toute façon, il faut sortir de sa zone de confort pour progresser : tu n'es pas à l'aise mais tu persistes donc tu progresses et tu apprends des choses. »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

Au cours de ses pérégrinations, une rencontre va changer sa vie : Jean-Claude Bernard. Ce vigneron de 45 ans est séduit par l'audace du vendeur qui n'a que 23 ans et lui propose de vendre son vin.

« Il a du vin mais il ne sait pas le vendre donc on forme le duo parfait. Et puis j'apprécie le personnage donc on devient très proches. Comme il n'a pas d'enfant, un rapport père-fils se met en place. A ses côtés, j'apprends tout ce qui concerne le vin. C'est la première fois que quelqu'un me fait confiance ; il devient un mentor qui me guide et m'épaule. »

[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

Le tandem fonctionne parfaitement et les bonnes affaires de l'un font les bonnes affaires de l'autre. Avec le temps, c'est une relation filiale qui se construit entre les deux personnages. Décédé pendant l'écriture de cet ouvrage, Jean-Claude Bernard n'aura pas vu l'ouverture du 200ème V and B, mais Jean-Pierre lui a rendu hommage en adressant un message écrit à ses collaborateurs.

« J'ai toujours dit que les rencontres dans une vie pouvaient être primordiales. Celle de Jean-Claude Bernard a été pour moi et peut-être pour V and B très significative.

Jean-Claude était ce vigneron du Château Haut-Meyreau qui m'a donné ma chance en 1987 [...] Notre développement a été atypique mais très efficace, puisque vendre du vin en direct n'était pas de tout repos. C'est pourtant bien dans ce domaine que nous avons acquis la foi d'entreprendre [...]

Jean-Claude fut pour moi un père, un mentor, une épaule pour se reposer lorsque le doute s'installait, mais surtout celui qui aura su m'éveiller à être libre et avoir l'audace de croire que nous pouvions nous émanciper [...]

Homme de tempérament, à l'esprit curieux et libre, non conformiste, épicurien, philosophe à ses heures perdues... Il nous rappelait toujours qu'il fallait avoir un plan B et que le pire n'est jamais certain ! »
[Jean-Pierre Derouet, cofondateur]

Les deux complices ne se sont pas limités à vendre du vin : lorsque le plus jeune décide de monter une cave à Château-Gontier, son mentor prend des parts dans l'aventure. En parallèle, Jean-Pierre développe un réseau de vente en porte-à-porte partout en France, avec 42 vendeurs répartis sur le territoire. Il vend tellement de vin que les deux hommes reprennent une vigne et passent 18 à 110 hectares au fil des années.

Et parce que sa boulimie de projets n'est jamais satisfaite, le jeune entrepreneur commence à monter d'autres caves, toujours avec l'appui de son mentor, avec déjà l'idée d'une franchise en tête. Il crée donc « Centr'Hall Vin » à Laval... et c'est là qu'il rencontre Emmanuel Bouvet.

**Ce qui est
important,
c'est la notion
de plaisir et
de partage.**

Jean-Pierre Derouet
Cofondateur

Emmanuel Bouvet, l'expert de la bière

En effet, c'est dans la capitale de la Mayenne que s'est établi celui que tout le monde appelle « Manu » et qui deviendra son associé. Lui aussi entrepreneur, il a lancé un projet novateur pour l'époque : le Palais de la Bière. Une entreprise qui n'était pas gagnée à l'origine, d'autant plus que Manu n'est pas vraiment amateur de houblon !

Mais si la bière n'est pas son produit de prédilection, c'est là aussi une rencontre qui va lui faire découvrir cet univers. A l'époque, Manu est en apprentissage dans une brasserie et prépare un CAP Hôtellerie-Restauration. Néanmoins, la passion pour les études n'est pas au rendez-vous et il s'intéresse si peu à son cursus qu'il ne prend même pas la peine de se présenter aux examens... Pour autant, il est efficace sur le terrain et son maître d'apprentissage l'embauche en tant que serveur. Il fait alors la connaissance d'un client d'origine allemande qui importe des bières germaniques. Manu est immédiatement séduit par l'idée de travailler dans ce domaine ; il devient salarié pendant quelques mois, jusqu'à ce que l'importateur décide de fermer boutique pour raison économique.

« Pour moi, c'était un business naissant, une idée qu'il fallait développer. »

[Emmanuel Bouvet, cofondateur]

Un pari assez osé pour un jeune homme de 19 ans qui vient de se mettre en couple. Avec Sandrine, qui est alors sa compagne, ils prennent conscience que les prochaines années seront financièrement difficiles. Pour joindre les deux bouts, Manu doit continuer à travailler en restauration midi et soir, en ouvrant son magasin de bière l'après-midi. Et Sandrine, encore étudiante en alternance, vient le remplacer vers 19h pour effectuer la fermeture du magasin, tandis que Manu repart pour son service du soir à la brasserie.

Le début d'une belle histoire ? D'une belle histoire de couple, à n'en pas douter. Sandrine deviendra sa femme et la mère de ses deux filles, ainsi