



Centre d'Etudes et de Recherche sur la Vigne et le Vin



La Maison DULONG

Dossier constitué à partir d'internet en 2020

Dulong (négociant-éleveur) Bordeaux

Dulong (négociant-éleveur à Bordeaux) : cette maison de négociant-éleveur à Bordeaux depuis 1873 est devenue un des premiers acteurs sur ce marché.

Le groupe Dulong-Huet est aujourd'hui également vinificateur. Avec près de 13,5 millions de bouteilles, le groupe installé à Floirac près de Bordeaux, réalise un chiffre d'affaires de 38 millions d'euros, ce qui le place parmi les dix premiers négociants en vin bordelais. Son label phare « charte de qualité » englobe 26 produits dont 10 vins de châteaux et des marques leaders en bordeaux générique (*Marquis d'Alban, Carayon La Rose, Saint-Savin*, etc.). Le groupe avec son partenaire financier québécois FSTQ (fond de solidarité des travailleurs québécois) est dirigé par Jean-Marc et Eric Dulong.

A noter que la marque de vin Dulong est consultable sur son nouveau internet www.dulong.com.

<https://dico-du-vin.com/dulong-negociant-eleveur-bordeaux/>

Des maisons aux stratégies diversifiées

• • Par [Martine Robert](#)

Publié le 8 sept. 1997 à 01:01

Entreprise de taille moyenne, la société Dulong, fondée en 1873 et aujourd'hui très axée sur les grandes surfaces, a réussi à croître sans perdre son indépendance, notamment en rachetant un autre négociant, Huet, qui lui a ouvert le marché des cavistes. La firme emploie 80 personnes et atteint 330 millions de chiffre d'affaires, réalisé pour moitié en France (à 80 % avec la grande distribution) et pour moitié à l'étranger (30 pays). Dulong commercialise 19 millions de cols et environ 250.000 hectolitres en vrac.

C'est l'un des rares négociants à vouloir maintenir une politique de marques. Il en a ainsi créé plusieurs, dont Carayon La Rose ou Marquis d'Alban. « *A présent, le négoce subit une trop forte emprise des producteurs, la notion de « domaine » prédomine, celle de « mise en*

bouteilles au château » est devenue un axe de communication dans les années 60. La création de marques de négociant doit permettre de revaloriser notre image et notre travail d'éleveur de vin, et aussi nous permettre de fidéliser le client », observe Eric Dulong, président du directoire. Ce dernier estime que son entreprise dispose d'un potentiel de croissance interne et peut saisir d'autres opportunités de croissance externe, il verrait d'un bon oeil son entreprise s'adosser à un groupe (actuellement, seule une SDR est présente à hauteur de 25 % dans le capital). « La grande distribution nous oblige à avoir une logistique différente. Devoir supporter en permanence un stock de 80 à 90 millions de francs, c'est lourd, reconnaît-il. Et notre haut de bilan n'est pas assez fort pour nous lancer dans des investissements trop importants. »

Pour Eric Dulong, par ailleurs président du Syndicat des négociants de Bordeaux et de la Gironde, « le milieu bancaire et financier local s'est montré trop réservé à l'égard du négoce, du fait de la faible rentabilité affichée par la profession ces quinze dernières années. Mais cela pourrait changer avec l'amélioration des marges ». Si le négoce des grands crus est actuellement très rentable, il n'en va toutefois pas de même des crus plus concurrencés face à des grandes surfaces très agressives. La rentabilité nette des négociants dépasse rarement les 3 %. Aussi Dulong s'est-il récemment diversifié dans le négoce des vins du Languedoc très prisés à l'export.

<https://www.lesechos.fr/1997/09/des-maisons-aux-strategies-diversifiees-819659>

Dulong secoue le négoce bordelais

Publié le 12/09/2002

[Twitter](#) [Facebook](#) [Linkedin](#) [Google +](#) [Email](#) [Imprimer](#)

Le mégasite de vinification créé à Saint-Savin-de-Blaye synthétise les nouveaux enjeux de la filière vin aquitaine.

Une capacité de vinification de 35 000 hectolitres de [vins](#) AOC rouges et blancs, une capacité de stockage de 40 000 hectolitres, un laboratoire d'analyses, des contrats d'apports de vendanges avec 80 viticulteurs, répartis sur 350 hectares représentant toute l'aire d'appellations Bordeaux, un logiciel de suivi parcellaire pointu : Jean-Marc et Éric Dulong ont vu grand lorsqu'ils ont conçu le site de vinification de leur groupe, inauguré le 4 septembre dernier à Saint-Savin-de-Blaye. Ils ont aussi joué gros : 6,9 M EUR injectés avec leurs partenaires canadiens (FSTQ, la Maison des Futailles), qui détiennent 45 % du capital maison.

Cet investissement fait de Dulong le premier négociant bordelais vinificateur, assembleur et éleveur d'une telle ampleur. Mais au-delà des chiffres, cet outil dont les principes de fonctionnement sont basés sur la maîtrise des approvisionnements et la traçabilité est avant tout le signe d'une évolution du métier de négociant. Une évolution obligée, à Bordeaux comme ailleurs. « La concurrence internationale est une réalité à laquelle nous devons mieux nous préparer, rappelle Éric Dulong, président du directoire. La qualité supérieure, la sécurité des consommateurs sont les conditions pour rester dans la compétition. D'où un travail qui doit commencer au vignoble. »

La logique de volumes est là, certes, mais elle est servie par une politique sans faille

apparente. Pour preuve, le cahier des charges de viticulture raisonnée que Sylvie Dulong, épouse d'Éric et directrice du site, impose aux viticulteurs apporteurs. De cet engagement est né un produit réservé aux circuits traditionnels : Origin 2000. « Un bordeaux en phase avec l'écosystème, accessible au plus grand nombre, authentique » La clientèle cible du site de Saint-Savin est claire : les contrats filières des grandes enseignes. Les contacts sont bien avancés avec [Carrefour](#) et [Cora](#), d'autres ont été noués avec [Leclerc](#) et [Auchan](#). Les frères Dulong, n°4 de la place bordelaise, ont la conviction d'être dans le sens de l'histoire.
<https://www.lsa-conso.fr/dulong-secoue-le-negoce-bordelais,85586>

Groupe Dulong-Huet - Résultats 2000 satisfaisants

Vendredi 16 février 2001 par Vitisphere

Le groupe Dulong-Huet vient d'annoncer ses résultats pour l'an 2000 : 51 652 618 d'euros, soit près de 339 millions de francs, avec 18,6 millions de bouteilles et 205 784 hl de vin en vrac vendus. A noter la performance de Dulong qui réalise +13,7% de CA par rapport à l'année précédente. 53% des ventes ont été réalisées sur l'hexagone, principalement sur le secteur de la grande distribution, représentant à lui seul 68% du CA France. Sur ce marché, le groupe Dulong-Huet a commercialisé 9,7 millions de cols et 77 895 hl de vrac. L'activité export frôle les 9 millions de cols vendus auxquels s'ajoutent 127 889 hl de vrac pour un total de 24 042 429 d'euros, soit 157,7 millions de francs, de CA. Les principaux marchés du groupe sont le Royaume-Uni, le Canada, les Pays-Bas, le Danemark, l'Allemagne et les USA. Les principales marques AOC distribuées par Dulong-Huet en GD sont Relais d'Alban, Vieux d'Alban et Cayon-La-Rose. Rappelons que l'an 2000 fut aussi l'année de l'élection d'Eric Dulong, président du directoire du Groupe, à la présidence du Conseil Interprofessionnel des Vins de Bordeaux.

<https://www.vitisphere.com/actualite-26510-Dulong-Huet-resultats-2000-satisfaisants.htm>

La Maison Dulong en 2020



<http://www.dulong.com/fr/>

Un esprit de famille depuis 1873

Fondée en 1873, la Maison DULONG a su conserver, depuis plus de 130 ans, son chaleureux esprit de famille. Transmis de père en fils depuis 5 générations, le métier de négociant éleveur est devenu une tradition.

Aujourd'hui, la famille DULONG continue de développer ses talents de "sélectionneur" et est devenue l'un des négociants majeurs de la Place de Bordeaux. L'énergie et l'expérience de cette famille bordelaise ont permis une expansion importante de la société et la reconnaissance internationale de la qualité de ses vins. Grâce à la construction de son propre site de vinification en 2000, la Maison DULONG se donne les moyens à la hauteur de son ambition d'excellence. C'est aussi l'un des pionniers de "la viticulture **raisonnée**" dans le bordelais. Cette véritable philosophie est partagée par tous nos partenaires viticulteurs.

Des vendanges sélectives

Généralement commencées à la mi-septembre, les vendanges sont entièrement triées au chai grâce à un matériel moderne pour s'assurer de la protection des fruits et pour en sélectionner les meilleurs. Un tapis vibrant met à l'écart toutes les feuilles restantes et les grains insuffisamment mûrs ou abîmés. C'est une étape importante pour optimiser les arômes et la fraîcheur.

Grâce à la construction de son propre site de vinification en 2000, Dulong devient le 1er négociant bordelais vinificateur, assembleur et éleveur de cette ampleur. Cette volonté de maîtriser les approvisionnements amène la société à s'investir en amont dans la production des raisins : sélection et suivi parcellaires des vignes ; production en viticulture raisonnée.

Dulong en quelques mots



Jean-Marc Dulong

- Un des premiers acteurs de négoce à Bordeaux
- Plus de 80 viticulteurs partenaires sur un total de 700ha
- Un accompagnement de nos partenaires par nos œnologues
- Un style identique d'année en année

Notre présence mondiale

- La Maison Dulong est un véritable repère à l'international. Elle signe ses vins et garantit l'origine de chaque bouteille à travers 5 continents et 50 pays.



Nos valeurs

La convivialité, de l'esprit de famille à la générosité des vins

La passion du vin et du métier de « sélectionneur de vins » se transmettent de génération en génération dans la famille Dulong dans un esprit de famille chaleureux et convivial depuis 130 ans. Les vins sont le reflet de cet esprit de valeur, généreux et qui suggère le partage du plaisir.

Le respect, celui de la qualité et de l'environnement

Les partenaires viticoles Dulong sont engagés pour la qualité et l'environnement à travers la Charte de Qualité Dulong créée en 1998, qui établit un cahier des charges dans un souci permanent de gains qualitatifs et de prise en compte de l'environnement. Il nous permet également de contrôler l'origine de nos produits. La viticulture raisonnée est une agriculture durable qui prend en compte les besoins du sol, le bien-être de la vigne et préserve l'environnement avec un juste équilibre de l'intervention humaine. Dulong s'est inscrit dans cette démarche depuis longtemps maintenant et a considérablement réduit l'usage des pesticides et pratique l'enherbement pour maintenir la biodiversité dans les vignes. Ces pratiques valorisent encore plus les nuances de l'identité de chaque terroir.

L'authenticité, celle du terroir à travers nos vins

La famille Dulong s'attache au respect de l'identité singulière d'un vin liée à son terroir et cela depuis 5 générations. Nos oenologues suivent cet héritage et créent une continuité entre les vins d'hier et d'aujourd'hui. Tout au long de la récolte, de la vinification et de l'élevage, ils ont le souci de refléter les caractéristiques et la personnalité des appellations millésime après millésime. De cette façon Dulong est capable de vous proposer une palette de vins riches en saveurs et typicités de Bordeaux.

L'audace, celle de l'innovation et d'intégrer une vision moderne

La Maison Dulong est attachée aux valeurs de la famille et de la tradition tout en restant à la pointe de la technologie garantissant la meilleure qualité, grâce à son site de vinification utilisant les toutes dernières technologies inauguré à Saint-Savin au nord de Bordeaux en 2000. Tout en suivant un style défini il y a une dizaine d'années, nous avons intégré une vision moderne et adaptée aux marchés français et à l'export.