

09 Mars 2022

Communiqué de presse
Voyage en Bourgogne et Vallée du Rhône du 28 février au 5 mars 2022

Licence Professionnelle Commerce International des Vins et Spiritueux



Le voyage d'étude de la LPCIVS

Née du partenariat entre l'**Université de Reims et Avize Viticampus**, la formation a été créée en 2006 pour répondre à la demande croissante des opérateurs de la filière vins et spiritueux. Cette formation vise à développer des **compétences techniques** (process d'élaboration), **commerciales** (techniques de commerce international, marketing, Gestion relation Client) et **linguistiques**. Les postes visés sont entre autres : brand ambassador, assistant commercial export, chef de zone. Chaque année la licence organise un **voyage de fin d'études** ayant pour but de découvrir les pratiques viticoles, vinicoles et commerciales d'un pays étranger ou de régions françaises si les contraintes sanitaires nous y obligent.

En tant que **futurs commerciaux export**, nous serons amenés à organiser des **déplacements à l'étranger** et à **gérer nos budgets**. C'est dans cette optique que la promotion a pu rendre possible ce voyage, avec l'aide importante du « **groupe voyage** », qui a organisé la totalité de celui-ci.

Résumé de notre voyage en Bourgogne et Vallée du Rhône, marché des vins et spiritueux

Pourquoi la Bourgogne et la Vallée du Rhône ?

Dans le cadre de l'année particulière de 2022, un voyage en France a été choisi. Nous avons dû prendre en compte la **situation sanitaire** et limiter la prise de risque en cas d'annulation de dernière minute. La **Bourgogne** et la **Vallée du Rhône** ont été choisis, ces deux régions représentant un réel intérêt professionnel par la **diversité des visites et acteurs** à rencontrer mais aussi, le pilotage de filière en partie différent de celui de la Champagne, et leur ouverture sur **l'export**.

Un financement : 3 actions

Le financement du voyage a été entièrement **géré par la promotion** qui a mené pendant près de 6 mois de nombreuses actions commerciales : une **vente aux enchères de vins et spiritueux**, une **vente de vins du Beaujolais** et une **vente de chocolats Leonidas**. Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont contribué à nos actions commerciales.

Un voyage aux multiples objectifs et challenges

L'objectif était de mettre en place une véritable démarche de gestion de projet au sein de la promotion LPCIVS afin de rencontrer différents intervenants professionnels de la filière des vins et spiritueux en Bourgogne et Vallée du Rhône septentrionale. Objectifs : développer de nouvelles compétences techniques, commerciales, linguistiques et de gestion de projet à long terme.

Jusqu'à la dernière action, nous n'étions pas certains de partir ; tout dépendait de notre investissement collectif et individuel dans les projets et de la situation sanitaire. La promotion est réellement reconnaissante pour tout le savoir acquis concernant la découverte des méthodes de production et de commercialisation inhérentes aux régions viticoles de Bourgogne et Vallée du Rhône et les compétences développées en amont pour assurer le financement du voyage.

Jour 1 - 10h00 : Domaine Courtault-Michelet

Première visite avec **Stéphanie Michelet**, gérante du domaine de 29 hectares. Présentation des particularités du Chablisien, les particularités de l'année 2021 (gel), du domaine et dégustation de plusieurs cuvées de la gamme en *Petit Chablis*, *Chablis* et *Premier Cru*, ainsi que des vins rouges.



14h30 : Domaine Long-Depaquit (Albert Bichot)

Visite du vignoble et du chais par **Louis Gimonet**, régisseur du domaine. Dégustation de quatre cuvées du domaine.

Jour 2 - 8h00 : Tonnellerie François Frères

La visite de la tonnellerie a permis aux étudiants de découvrir plus en profondeur la complexité du métier de tonnelier et de comprendre les différentes étapes d'élaboration des fûts et adaptation aux demandes des viticulteurs et négociants.



10h30 : Visite des Hospices de Beaune

Hôtel-Dieu, fondé en 1443 pour venir en aide aux plus démunis.

Désormais et depuis 1794, une vente aux enchères de charité, de vins issus des Hospices, y est organisée, chaque troisième dimanche de novembre.



13h00 : Confédération des Appellations et des Vignerons de Bourgogne (CAVB)

Madame Hubert, directrice technique à la CAVB, a expliqué aux étudiants les grandes problématiques ainsi que les données économiques et les acteurs de la filière viticole bourguignonne. Le pilotage de la filière et des AOC (via les ODG, la CAVB et le Volume Complémentaire individuel) a été abordé.

16h30 : Cassissium

Visite de l'entreprise Vedrenne, productrice de liqueurs, sirops et d'eau-de-vie, notamment à base de cassis. Par la suite, les étudiants ont pu prendre part à un atelier de mixologie et réaliser deux cocktails.

Jour 3 - 8h00 : Fédération des Négociants - Eleveurs de Grande Bourgogne

Entrevue avec **Pierre Grenelle**,

président de la FNEB, qui nous a détaillé les particularités des négociants, leur rôle dans le pilotage de la filière.

11h00 : Rencontre avec Jérôme Prince courtier à Beaune

Monsieur Prince nous a permis de comprendre les tenants et aboutissants du métier de courtier, les réglementations à respecter, ainsi que le rôle à vis-à-vis du vendeur et de l'acheteur.

14h30 : Patriarche

Visite de la maison Patriarche, institution oenotouristique de Bourgogne. **Monsieur Chavanel** export product manager, a évoqué les stratégies commerciales France et export ainsi que le positionnement de Patriarche au sein du groupe Castel.



17h00 : Brasserie Belenium

Découverte de la fabrication artisanale de la bière ainsi que des différentes variantes possibles au niveau du process. Ont été aussi abordés, les enjeux de l'approvisionnement et de la distribution. Dégustation de différentes bières de la gamme afin de mieux comprendre les effets du process sur le produit final.

Jour 4 - 9h00 : Metro

Rencontre avec **Madame Delphin**, responsable du secteur cave chez Metro à Châlons-sur-Saône. Visite de ce point de vente cash and carry, poids des différents produits dans le CA et attentes du canal on trade.

15h00 : Distillerie Jacoulot

Place aux spiritueux avec la visite de la

distillerie Jacoulot. Après une explication sur les méthodes d'élaboration et de vieillissement des différents produits de l'entreprise, nous avons dégusté un marc, une fine, un whisky et plusieurs liqueurs.

Jour 5 - 9h00 : Maison Guigal

Rencontre avec **Jacques Desvernois**, oenologue et directeur des opérations de la maison Guigal. Visite des caves, compréhension des process et de la philosophie familiale de l'entreprise. Dégustation de sept vins des différentes gammes.



11h15 : Domaine Vidal Fleury

Visite de la cave et chaînes d'embouteillage avec **Caroline Dumoulin**. Rencontre avec **Sophie Rath** responsable export, qui, lors de la dégustation, a abordé des aspects pratiques de l'export, notamment les moyens d'approche, les techniques de négociation, la sécurisation des paiements ou l'organisation de salons internationaux.

13h30 : Domaine JM Gerin

Visite du domaine accompagné par **Alexis Gerin**, fils du fondateur, qui nous a fait part des ambitions du domaine de 30 hectares concernant son évolution et son développement sur le plan commercial. Ont été aussi abordés les contraintes techniques de ce vignoble en coteau. Nous avons eu la chance d'y déguster deux des rares cuvées toujours disponibles à la vente.



16h00 : Domaine François Villard

Au domaine François Villard, lors de la dégustation, un focus sur la commercialisation ainsi que sur la conversion en bio nous ont permis d'en apprendre plus sur les problématiques actuelles concrètes rencontrées par les viticulteurs dans la région.

Jour 6 - 11h00 : Cave de Tain l'Hermitage

Rencontre avec **David Quillin**, ambassadeur pour la Cave de Tain, qui, après une visite des caves et une présentation du sol emblématique en galets roulés devant les vignes, nous a fait déguster plusieurs vins de la gamme face à la splendide vue sur la colline de l'Hermitage. Lors de cette visite nous avons aussi pu en apprendre plus sur l'oénotourisme qui se développe fortement dans cette région.



14h00 : Vineum Paul Jaboulet Aîné

Pour terminer notre périple, **Jean-Luc Chapel**, prestige account manager chez Paul Jaboulet, a organisé une dégustation de sept vins, tout en nous présentant les chiffres clés de l'entreprise. Nous avons notamment eu la chance de déguster le fameux « La Chapelle » *Hermitage* 2006.

Contact :

Ilona Bridon - bridonilona@gmail.com

Laure Ory : laure.ory@gmail.com

