

Portraits d'intervenants journée du vendredi

Jean-François Rovire, responsable achats et stratégie commerciale vins chez Système U.

Formé au Lycée Viticole de La Tour Blanche à Bommes (dans le Sauternais bordelais), Jean-François Rovire 45 ans, a effectué tout son parcours professionnel dans la distribution de vins : gérant de cave Nicolas, "category manager liquide" chez Monoprix, il entre en 2012 chez le 3ème groupe indépendant de grande distribution française.

Promoteur des vins accessibles de qualité, il vient au Colloque Vins&Ventes poser cette question tranchante et pertinente "en grande distribution, y-a-t-il une vie après les foires aux vins ?".



Axel Marchal, Maître de conférences en œnologie à l'Université de Bordeaux ISVV. Ancien élève de l'École Normale Supérieure de Chimie.

« La pratique de la dégustation professionnelle du vin va au delà de l'activité de loisir. Elle nécessite d'établir des règles et des codes encadrant les facteurs qui ont une influence sur le dégustateur. Le vin a deux naissances : l'une lors de la transformation du raisin en vin, l'autre dans la tête du dégustateur. L'objectif est donc de lever en partie le voile sur les mécanismes de la deuxième naissance du vin ! »

-thèse sous la direction de Denis Dubourdieu "Recherches sur les bases moléculaires de la saveur sucrée des vins secs : approches analytique et sensorielle".

-thème d'intervention : "La typicité comme élément de valorisation, exemple des vins de Chardonnay".



Alfredo Coelho est Professeur Associé en Management Stratégique et Affaires Internationales à Bordeaux Sciences Agro. Membre du réseau Agri-Benchmark pour le vin (Institut Thünen, Allemagne), il intervient auprès de l'Union Européenne et de l'AREV. Il a créé W2D - World Wine Data, une banque de données mondiale.

-ses principales recherches : stratégies industrielles et financières des grandes multinationales du vin et des spiritueux distillés (fusions, acquisitions). Économie et la politique du vin, coûts dans les exploitations viticoles, commerce international du vin en vrac. Entreprises de spiritueux distillés d'Amérique latine: le pisco (Chili) et la tequila (Mexique).

-thème d'intervention : "mieux comprendre le choix des ressources et des compétences commerciales : application au cas des entreprises des vins"



1^{er} Colloque

VINS & VENTES

4&5 mai 2018



« la valeur du vin »

DNO et Doctorat d'Oenologie, **Alexandre Pons** est depuis 2001, chercheur chez Seguin-Moreau, tonneliers fondés en 1838. Il est détaché auprès de l'ISVV (Institut Supérieur de la Vigne et du Vin de Bordeaux).

Principaux axes de recherche :

- amélioration de la qualité olfactive les bois de chêne par une meilleure connaissance de leur composition chimique,
- caractérisation chimique du vieillissement aromatique défectueux des vins. Recherche des paramètres clés du processus de vinification et de maturation des raisins modulant l'aptitude au vieillissement des vins.

Thème d'intervention : les vins de Bordeaux face au réchauffement climatique : quid du consommateur ?



Portraits d'intervenants

Jean-Marie Cardebat, professeur des universités en sciences économiques, 45 ans, marié et père de quatre enfants, est Directeur du Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Économie et Finance Internationales (Larefi - EA) à l'Université de Bordeaux. Il coordonne le groupe de recherche Bordeaux Wine Economics.

Ses thèmes de recherche s'organisent autour de l'économie du vin (application des méthodes hédonistes pour l'évaluation des prix des vins, commerce international du vin et impact des variations de change, asymétrie informationnelle et rôle des experts, contrats d'échanges à terme, marché des enchères et valorisation de l'actif Vin, modèle de prévision des prix). Il est aussi spécialiste de la responsabilité sociale des organisations et d'économie internationale.

Thème d'intervention au colloque : "les déterminants du prix du vin"

A lire : "Économie du vin" aux éditions La Découverte collection Repères.



Fabien Raboutet, courtier en vin (Associé cogérant au bureau de courtage Etienne Coumau & associés à Bordeaux - œnologue).

Formé à la Faculté de Bordeaux (DEA d'œnologie - Ampélogie puis DNO diplôme national d'œnologie), Fabien Raboutet a travaillé de longues années dans le négoce international et français (Diaego, Barton & Guestier, entre autres) avant de s'associer à la plateforme héritière d'un courtier historique de la place (depuis 1874).

Son intervention "la valeur du vin vue par un courtier : un consensus commercial chahuté" est centrée sur "les outils à notre disposition et les avantages que nous pourrions tirer à optimiser le circuit historique de la Place de Bordeaux. La priorité : organiser l'offre et jouer local."

Un sujet qui lui tient à cœur tant il lui paraît avoir besoin d'une grosse mise au point tant la variété des circuits de distribution a évolué depuis 20 ans : la mondialisation, puis la numérisation, ont créé des opportunités mais aussi une concurrence accrue et des interrogations légitimes sur la filière historique producteurs-courtiers-négociants. Comment positionner le curseur prix, construire une relation saine dans laquelle la répartition de la valeur est mûrement réfléchi et argumentée, autant de thématiques à interroger.

Romain Guyot, chef du restaurant gastronomique Le Gabriel à Bordeaux, n'a pas 30 ans ; derrière ce lieu commun, mis en avant facile par les médias, se dissimule une réalité culinaire et entrepreneuriale incontestable : direction de la brigade, création de la carte, prise en main du Bistrot. Girondin de naissance et de formation (lycée hôtelier de Talence), parti à Londres et à Paris dans des établissements étoilés, le voilà en responsabilité de



Combien de vies, **Pascal Lorida** a-t-il déjà vécu ?

Sorti de l'ESSEC en 1984, il a participé à l'intégration des Armagnac Janneau au sein du groupe Seagram, dirigé le commerce international chez Baron Philippe de Rothschild, le marketing de deux interprofessions françaises (le CIVB - Comité Interprofessionnel des Vins de Bordeaux puis le BIVB - Bureau Interprofessionnel des Vins de Bourgogne), fait un passage chez Val d'Orbieu, donné des conférences dans de multiples Grandes Écoles dans le monde, avant de fonder Isow consulting, conseil en stratégie de grands vins !

Analyste de la performance des grands crus, de la stratégie marketing et de distribution, il est l'un des chantres de la montée en gamme des appellations, de l'opérationnel et du retour sur investissements dans la vente.

Toujours accessible et ouvert aux évolutions des filières, il intervient sur le thème " le marché récompense-t-il la qualité ?".

monter l'institution de la place de la Bourse vers le firmament du Guide Michelin. Dynamique, moderne, enthousiaste et débordé, Romain Guyot espère toujours séduire les sens par la saveur et le goût des choses.

Qui de mieux pour nous parler de la "valeur gastronomique du vin".

Portraits d'intervenants journée du samedi

Samuel Tinon né en Gironde en 1969, a posé ses valises à 23 ans en Hongrie. Sa passion pour l'un des plus anciens terroirs de production viticole au monde et sa rencontre avec la journaliste Mathilde Hulot vont le pousser à acheter une propriété au cœur du Tokaj : en 2000, sort leur premier vin Azsù. Depuis 2016, ils produisent aussi un vin de crus sans botrytis.

C'est cette magie, cette région unique, en mesure de fournir les plus grandes émotions aux consommateurs même les plus avertis" que Samuel Tinon vient partager avec nous.

Thème d'intervention : les valeurs ajoutées des vins de Tokaj. A partir de son expérience de 26 millésimes, de cette histoire de reconquête permanente et de développement de nouveaux vins, liquoreux, vins de voile, Furmint sec, Samuel Tinon exprime la somme de valeurs qu'ils représentent.

Sylvie Dulong, Sylvie Dulong, œnologue de formation, a travaillé pour une maison de négoce avant de rejoindre la propriété familiale de Bordeaux. Elle vit alors dit-elle, une "révélation ; le contact charnel avec la terre". Elle convertit alors son vignoble à la Biodynamie.

Elle s'est associée depuis avec un de ses amis d'enfance pour vivre une nouvelle expérience viticole au Clos Systey à Saint Emilion où naît un "fameux inconnu, vin qui est l'expression charnelle de la terre dont il est issu, se définissant comme la typicité du vin non reproductible ailleurs."

Présidente d'Agrobio Gironde, elle intervient sur le thème "la valeur du vin bio".

Éric Giraud-Héraud, Docteur en Sciences Economiques, Directeur de recherche à l'INRA, a monté en 2015 la chaire sur l'économie du vin à l'ISVV dont il est le Titulaire : il a voulu ainsi « créer autour du vin un organisme regroupant des scientifiques dans un but de recherches pluridisciplinaires, d'échanges de savoirs ».

Il se passionne pour l'anticipation des phénomènes tant économiques qu'environnementaux, toujours avec un œil sur la façon dont les consommateurs se comporteront face à ces évolutions.

Il dirige dans ce sens, le projet Vinovert, « consortium d'acteurs de la recherche et des métiers du vin » pour lever les barrières techniques et sociales au développement de vins bio et naturels « qualitatifs ».

Thème d'intervention : « la valeur du vin pour les consommateurs »



1^{er} Colloque

VINS & VENTES
V&V



Marie Vidal-Vigner ingénieure ancienne élève de l'Enita (aujourd'hui Bordeaux Sciences Agro), travaille depuis 2002 au développement des appellations du Minervois où elle exerce aujourd'hui les fonctions de directrice technique & adjointe du Syndicat du Cru. Ce vignoble de près de 15 000 ha, un des plus vastes du Languedoc Roussillon, produit au sud de Lézignan, entre Carcassonne et Narbonne, des vins de France & de cépages et sur un tiers de sa surface trois AOC (Minervois, Minervois-La Livinière et Muscat de Saint Jean de Minervois).

Philippe Leymat, de La Ferme des Gariottes en Corrèze, suit un modèle d'exploitation collectif original et qualitatif : producteurs et transformateurs de viande bovine, noix, poulets et vin, ils vendent en direct aux consommateurs dans leur magasin de Collonges-la-rouge. Président de la cave des vignerons de Branceilles, il est une des chevilles ouvrières du passage en AOC des vins de Corrèze.

Ils interviennent sur la thématique de la valeur ajoutée d'une appellation.



Portraits d'intervenants

1^{er} Colloque

VINS & VENTES
V&V

Sophie & Thibaud de Salettes.

Diplômée de l'Université des sciences de Bordeaux et de l'École de journalisme de Lille, **Sophie** écrit depuis plus de 15 ans pour la RVF (revue des vins de France) ; au travers de ses rencontres avec les vigneronnes et tout au long de ses visites de vignobles, elle illustre sa passion des terroirs, de leurs richesses et de leurs différences.

Elle peaufine des vins de cépages qu'elle appelle "Hèita", "Hèita" pour "histoire" et pour "aventure", une histoire béarnaise, au pied des Pyrénées mais résolument ouverte sur le monde qu'elle vit avec son mari, Thibaud.

Thibaud, passé par l'IHEV (Institut des Hautes études de la vigne et du vin) et l'ENTAV (Etablissement national technique pour l'amélioration de la viticulture) est un pépiniériste indépendant, entrepreneur bouillonnant d'idées et de projets, défenseur permanent de la qualité du matériel végétal.

France, Brésil, Espagne, Russie, c'est en parcourant la planète vins qu'il enrichit ses connaissances et développe ses méthodes de travail.

Sophie anime le Colloque et ses tables rondes ; Thibaud intervient sur "comment le matériel végétal influe-t-il sur la valeur du vin" (Choix du matériel végétal et des cépages par rapport au positionnement du vin sur le marché, impact sur le prix de revient).

Régis Chaigne, ingénieur de l'École Centrale de Lyon, a d'abord travaillé chez Merlin Gerin (devenu Schneider Electric). A la fin des années 1980, son père souhaitant prendre sa retraite, il a considéré qu'il fallait éviter la vente de la propriété familiale. Après un master de Gestionnaire de Domaine Agricole à l'ENITA (aujourd'hui Bordeaux Sciences Agro), il s'associe à ses parents avant de reprendre le vignoble de 42 hectares.

Passionné des vins de son terroir, « nets, précis » qui « sentent bien le fruit » et « avec un bon potentiel de garde même s'ils peuvent se consommer rapidement », il aime promouvoir un vin oublié, le Clairet.

Véritable vigneron digital, geek, il est un pionnier des réseaux sociaux et d'internet parmi les vigneronnes ; il collabore aux Vinocamps.

Régis Chaigne intervient sur ces domaines et bien d'autres !



Stéphane Chaudier, Professeur des Universités en langue et littérature françaises des XXe et XXIe siècle à Lille, spécialiste de Marcel Proust et de la chanson française, et **Joël July**, Maître de conférence à l'Université d'Aix-Marseille, interviennent autour du thème « quel alcool pour quelle littérature ? » pour nous aider à « lire le vin des poètes ».



Portraits d'intervenants

1^{er} Colloque

VINS & VENTES
V&V



Jacques Dupont présente un profil et un parcours peu commun dans le monde des médias et du vin : formation d'histoire-géographie à la Sorbonne, apprentissage du métier de journaliste dans les radios libres (pirates même avant la loi de 1981) au sein de « Lorraine Cœur d'Acier » de la CGT !

Passé par Gault & Millau, il intègre le Point où il crée les pages vins, devenues une institution : malgré cette notoriété, il conserve une liberté incroyable basée sur sa « méthode » de dégustation, défenseur de la vérité dans un milieu où le faux semblant prend souvent le pas ; intraitable, drôle, décalé, il poursuit une quête du bon en dégustant lui-même des milliers de bouteilles chaque année.

Il intervient sur le thème « déguster pour déterminer la valeur d'un vin » lors d'un enregistrement Skype effectué pendant les primeurs de Bordeaux.

« La méthode Dupont

En marge des sentiers battus, les primeurs du Point évitent les rendez-vous de l'Union des Grands Crus de Bordeaux et les « écuries » des consultants œnologiques, pour visiter les grands crus incontournables et déguster à l'aveugle dans les syndicats viticoles. « À partir du millésime 2000, j'ai compris que les prix des grands crus flambaient et n'allaient pas vers la baisse, échappant aux consommateurs français traditionnels » se rappelle Jacques Dupont, qui ne leur lance pas la pierre, voyant « dans la course aux prix » des grandes étiquettes un effet de l'offre et de la demande, qui demanderait « une grandeur d'âme pour l'ignorer ». Si le journaliste traite toujours les grands crus classés pour la part de rêve qu'ils représentent, il regrette juste « l'incapacité à Bordeaux d'enclencher la marche arrière sur des millésimes moins qualitatifs. Afin de reconquérir les marchés européens et en finir avec l'arrogance des prix. »

Pour maintenir son lectorat malgré le décrochement des primeurs, le Point a élargi son approche en passant par les syndicats viticoles. L'inscription à ces dégustations est ouverte à tous les vins, quel que soit le mode de culture pratiqué. Le seul engagement consiste à la signature d'un formulaire, où les producteurs assurent la vente de leur cuvée en primeur aux particuliers et à un prix fixé d'avance, plus avantageux qu'en livrable. C'est le cas d'Amélie Verges, jeune vigneronne venant de reprendre le château Castel la Rose (AOC Côte de Bourg), qui s'est engagée à vendre sa cuvée en primeur si elle figure dans la sélection du Point. Ce qui est assuré après un coup de cœur le matin et une visite dans l'après-midi.

"Plus de clientèle française qu'on ne l'imagine"

Si les propriétés s'engagent ainsi, c'est que l'effet d'une sélection du Point se fait sur leurs ventes. Ce qui n'est pas moindre fierté du tandem de dégustateurs. « Si leurs prédécesseurs ne nous tenaient pas informés (craignant sans doute de devoir nous rémunérer...), les jeunes générations de vignerons nous font part de fortes retombées commerciales » rapporte Jacques Dupont, qui mise sur l'accessibilité et le rapport qualité-prix pour ne pas se couper du marché domestique. « Il y a beaucoup plus de clientèle française pour les vins de Bordeaux qu'on ne se l'imagine. Il y a une vraie fascination » conclut Jacques Dupont. »