



# Comment s'adapter au monde post Covid ?

## 2<sup>e</sup> partie

Voici la suite du dossier Export paru dans Le Vigneron de décembre 2021 (n°919) pour adapter son produit. Découvrez ici les 3 dernières étapes clés.

### Étape 4 Adapter le produit fini

#### Au vignoble

##### Risque phyto

Chaque pays dispose de sa propre réglementation concernant les limites maximales recommandées (LMR) en produits phytosanitaires. Les administrations sanitaires des pays (Ministères de la santé, F.D.A aux Etats Unis, Ministry of Food and Drug Safety en Corée du sud, National Agency for Drug and Food Control en Indonésie) se basent généralement sur les recommandations de la FAO (Food and Agriculture Organization) avec des spécificités locales (se reporter au tableau n°2 pour définir la stratégie phyto à adopter dans ses parcelles selon les marchés cibles). Par ailleurs, garder à l'esprit que contrairement à ce qui est annoncé dans beaucoup de médias, **les 3% de SAU viticoles françaises ne consomment pas 20 ou 30% des pesticides utilisés dans tout le pays**. Les seuls chiffres à disposition datent du début du millénaire et se rapportent seulement à la valeur financière des pesticides, pas à leur volume. Du fait de la polyvalence de nombreuses molécules sur plusieurs plantes, il est très difficile de calculer un chiffre de consommation par type de culture. Tout ceci peut être rappelé à un importateur frileux d'importer du vin français, et qui aura été mis au doute par ces chiffres certes impressionnants mais non sourcés. Ceci concerne, tout particulièrement les pays scandinaves et les marchés clefs, où les vins biologiques représentent une part croissante de la demande et, en conséquence, sont devenus très recherchés par les importateurs.

##### Risque fongique

Le *botrytis cinerea* produit de la laccase et de la tyrosinase qui donnent la casse oxydasique (brunissement des moûts irréversibles), d'autres moisissures produisent de l'ochratoxine A systématiquement recherchée dans les analyses nécessitées pour l'export, et impossible à enlever sauf dilution avec un autre vrac. **Maîtriser la végétation** sur cépage vigoureux et sol

fertile pour éviter à tout prix les microclimats chaud et humides entre les sarments verts : courson à 2 ou 3 yeux, limiter la taille des baguettes en guyot, ébourgeonnage selon la charge du cep, effeuillage, écimage, rognage selon la vigueur du cépage, le terroir et votre expérience. Si la tordeuse de la grappe sévit dans votre région, utilisez des méthodes qui ont fait leurs preuves (*bacillus thuringiensis*, phyto, confusion sexuelle...). En cas de vendanges manuelles, formez bien vos équipes en leur montrant explicitement le « pourri » à ne pas récolter et à trier.

##### Maturité œnologique

Voir avec votre conseiller en viticulture les pistes pour maximiser la surface foliaire exposée (SFE) par pied dans la limite du CDC de votre appellation (rognage, écimage). Avec votre œnologue et votre expérience, définir clairement le profil de vin attendu pour chaque marché et récolter en conséquence selon le terroir. Servez-vous de votre expérience et des relevés climatiques des dernières années afin d'appliquer des méthodes culturales permettant de maîtriser la maturation des baies (vendanges en vert, effeuillage autour des grappes, abaissement des sarments fructifères,...)

##### Le cas des pyrazines

Cette réflexion vise tout particulièrement les vignerons produisant des vins de type Bordeaux pouvant être bus dans les 3 prochaines années, et dont les pyrazines cacheraient le fruité attendu sur ce type de produits. Surveiller de près la maturation des rafles des cépages bordelais (famille des cabernets, merlot, sauvignon B, carmenère) pour limiter les apports en notes herbacées (pyrazines). Cette famille de molécules est sensible à la lumière, comptez sur l'ensoleillement du Midi pour la réduire avec un effeuillage autour de la jeune grappe au stade K, ce qui permettra aussi de faire mûrir la pellicule plus rapidement.

Une pellicule mûre contiendra moins de pyrazines et réduira le temps de macération pelliculaire sur rouge. Selon vos cépages, la maturité et le profil de vin attendu, il convient de définir un pourcentage d'éraflage des grappes. **Le but n'est certainement pas de faire disparaître ce caractère herbacé** qui donne son identité à beaucoup de rouges de Bordeaux, Languedoc, Argentine, Chili, Australie et Californie. Mais de rester autour de 15 ng/L en rouge et 2 ng/L en blanc/rosé pour donner de la fraîcheur à ces vins sans verser dans une amertume désagréable que pourrait souligner un consommateur novice (Chinois, Sud-coréens, Polonais, Taïwanais, Vietnamiens...). Ne pas hésiter à surveiller ce taux avant vendange en demandant une analyse sur presse de baies et les commentaires d'un laboratoire de confiance.

### Risque métallique

Cela concerne ce qui se voit dans une analyse et pas dans le verre, à moins d'une casse très importante. Beaucoup de pays peuvent demander spontanément une analyse des résidus phytosanitaires sur vin fini. Anticiper en demandant pour chaque appellation et à chaque millésime une analyse phyto sur raisin frais qui prouvera que le produit incriminé n'est pas utilisé. Considérons aussi la casse ferreuse et cuivreuse, l'une causée par la minéralité du sol (argile rouillée) et l'autre par une grande utilisation du sulfate de cuivre. Une analyse minéralogique des parcelles ne se périmerait jamais, sauf à la renouveler tous les 10 ans, si la bouillie bordelaise est très utilisée. De plus, elle vous permettra d'identifier les cuvées susceptibles de subir ces casses lors du contact avec le matériel métallique de la cave. Ces casses peuvent toujours s'éliminer avec de la bentonite (sauf pour le marché japonais). Il est toutefois conseillé de faire une analyse préalable avant de vouloir exporter votre cuvée en Chine qui est très pointilleuse sur les concentrations en métaux. Il va sans dire que cette réflexion s'adapte au raisin BIO selon le pays cible.

Enfin, pour certains domaines, dans des terroirs spécifiques, qui ne peuvent se passer de certaines molécules, cela pourrait être l'occasion de redéfinir ou d'affiner leur stratégie export déjà mises en place dans des pays déjà prospectés. Notamment en ce qui concerne l'analyse de la concurrence, l'examen de la structure de prix et la détermination du positionnement du vin sur le marché cible, par rapport aux concurrents déjà bien implantés.

## En cave vinification et élevage

### Plus de colles animales

Supprimer les produits œnologiques allergènes (caséine, gélatine, lysozyme, ichtyocolle), sauf évidemment le SO<sub>2</sub>, et privilégier les colles à base de protéines végétales. nombre de pays, et évitent ainsi de se priver de

marchés lucratifs, sans faire de cuvées spéciales. Dans tous les cas, garder obligatoirement une copie C'est une stratégie qu'ont adopté un grand nombre de caves coopératives et négociants qui écoulent leurs immenses volumes dans un grand numérique de la fiche technique et de la fiche de sécurité (safety data sheet) de chaque produit oeno, particulièrement pour le SO<sub>2</sub> qui est un allergène. Archiver aussi les certificats de conformité livrés avec vos commandes de produits oeno, et tenez-vous à jour régulièrement de la réglementation pour chaque pays que vous visez.

### Préparer le produit au voyage

Si le vin voyage par train ou bateau sur de longues distances, il connaîtra des conditions de stockage allant du très froid en plein hiver, au très chaud en plein été, voire les 2 sur un porte-conteneur qui voguera sur les 2 hémisphères. Compte tenu de ces éléments d'information, le risque existe de recevoir un message de l'importateur qui ne manquera pas de vous demander des explications au sujet de la présence d'un dépôt au fond de la bouteille, surtout dans les pays asiatiques qui sont intraitables sur ce point. Ou bien pourquoi le bouchon ou la capsule a gonflé et que le vin s'est gazéifié. En d'autres termes, l'importateur soulèvera divers défauts, en totale opposition avec les échantillons reçus au préalable et qui l'avaient mis en totale confiance pour initier un courant d'affaires. Ces types de remarques sont fréquents, s'agissant de marchés émergents d'Asie ou du Golfe Persique (Japon, Corée du sud, Taiwan, Malaisie, Viêt-Nam, Indonésie, Émirats Arabes Unis...). Traiter le vin en conséquence, c'est-à-dire par le froid pour limiter le risque de précipitation tartrique suivi d'un bon soutirage. Si le groupe froid ne le permet pas, on peut aussi se servir de crème de tartre, d'acide métatartrique (sauf pour la Corée, mais ce marché est peu consommateur de blancs et rosés) ou bien de gomme de cellulose dans la même limite de 100 mg/L. Concernant le risque de re-fermentation en bouteille lors d'une exposition prolongée à la chaleur, maintenez un taux de SO<sub>2</sub> libre au-delà de 30 mg/L, sachant qu'il en faut 50mg/L pour protéger un vin liquoreux tel un Sauternes, un Rasteau VDN ou un Banyuls. Mais la mesure la plus efficace reste la filtration stérile à 0,45 microns qu'on peut demander à son embouteilleur. Confirmer de sa propre initiative son efficacité avec une analyse de levure et bactérie avant et après mise. De plus, une analyse protéique avant le conditionnement préviendra le risque de casse pendant le voyage. Idéalement, on peut faire transporter son vin dans un conteneur réfrigéré (reefer) mais pour un coût plus élevé. Certains importateurs le demandent systématiquement.

## Au conditionnement

### La bouteille

« Une belle bouteille doit forcément contenir un bon vin », se dit le consommateur pour éviter les mauvaises surprises. Une belle bouteille porte donc une promesse de qualité. On peut aussi utiliser une bouteille gravée dont l'indication en relief est un signe tangible de traçabilité pour le consommateur. On lui reprochera certes d'être plus lourde, mais l'augmentation du prix de transport restera toujours inférieure à la hausse du tarif qu'on pourra pratiquer en donnant les gages d'une origine garantie, ce qui est très important dans les marchés émergents où la fraude n'est pas encore éradiquée, (notamment la Chine). Cependant, on peut s'attendre à se voir demander la fiche technique de la bouteille, qu'on aura pris soin de réclamer par avance à son verrier. De même, le poids et la résistance aux chocs peuvent être étudiés avec soin. La couleur est aussi importante, surtout s'agissant des vins blancs premium qui ne souffriront pas d'une bouteille teintée feuille de chêne. On réservera les bouteilles transparentes aux seuls rosés ou aux vins blancs entrée de gamme destinés à être bus rapidement, surtout sur les marchés occidentaux (Europe, Amérique du nord...).

### L'habillage

Se rappeler cette réalité qu'on oublie trop souvent : "la France vend un terroir, alors que le reste du monde vend des cépages". Cette maxime peut sembler réductrice, mais il suffit de se rendre chez son caviste préféré pour s'en rendre compte. Cependant, s'il s'agit de vendre une appellation peu connue dans le pays en question (comme une AOC Arbois au Canada), on peut mettre sur l'étiquette principale les cépages, car c'est une information importante sur les marchés extérieurs. C'est pour cela qu'un vin premium étranger véhiculera sa marque et son cépage, et qu'un vin premium français communiquera davantage sur sa marque et son appellation avec tout l'imaginaire qui vient derrière. Un Bourgogne présentera son clos ou sa colline, un Bordeaux son château ou son blason, un Côte de Rhône septentrional son échelas et le Rhône, un Alsace sa chapelle et sa maison à colombage. Le consommateur international achète un morceau de France dans sa bouteille, tandis que le consommateur français achète une appellation dont il a entendu les mérites. Ne le nions pas, le vin révèle une part de rêve et d'exotisme pour des milliards de futurs consommateurs, qu'il faut savoir exploiter à bon escient pour créer de la valeur. Ceci dépendant, bien évidemment, de la qualité des matériaux utilisés, que nous analysons ci-après.

### La capsule

Elle constitue le premier élément de la bouteille qui sera touché par le consommateur lors de son ouverture. Profiter des économies sur la CRD pour dépenser quelques centimes de plus par unité, afin de proposer une expérience de débouchage à la hauteur du vin. Un matériau comme l'aluminium par exemple, afin d'éviter au maximum le plastique. On ne craindra pas de réserver l'étain ou la cire à ses meilleures bouteilles, ce qui peut renforcer l'originalité du produit face à la concurrence. Certains capsuliers proposent aussi une languette au sommet de la jupe qui permet de l'ouvrir proprement et sans outil supplémentaire. Dans tous les cas, la jupe de la capsule doit suivre la charte graphique des étiquettes, pour la couleur et le motif. L'absence de CRD libère la place sur la tête pour graver ou imprimer le blason de votre domaine, si votre capsulier le propose. La même réflexion s'applique aussi au muselet des vins effervescents.

### L'étiquette

Elle va être scrutée en rayon ou sur un écran avant achat, mais la qualité de son toucher participe au jugement du vin avant même sa dégustation. Privilégier un aspect brillant au moins sur les textes et images pour les mettre en valeur. Appliquer des dorures voire du relief si le positionnement du vin le justifie. Pour le toucher, un papier poreux et glissant suffit pour l'entrée de gamme. Le moyen de gamme nécessitera peut-être un papier mat qui retient le doigt. Le haut de gamme, quant à lui, peut aller jusqu'à un papier texturé comme un tissu, surtout si les motifs sont imprimés en relief. En bref, une étiquette qui soit agréable à regarder et à toucher. Pour économiser sur les frais, on peut commander en gros une référence sans mention de millésime et la faire repiquer chez un imprimeur local pour plus de souplesse. Vérifier néanmoins s'il accepte le format « colle à froid » si vous n'aimez pas travailler avec des adhésives. Qu'importe le type, gardez toujours en version numérique le bon à tirer (BAT) de votre étiquette et capsule pour le transmettre SEULEMENT quand sera établie une relation de confiance avec votre importateur potentiel ET que le « label design » est demandé (voir encart n°1). Cela ne dispense évidemment pas de protéger la marque dans le pays en question. Cette protection juridique doit être impérativement mise en place, y compris avant l'envoi de tout échantillon à des importateurs potentiels.



## Étape 5 Créer de la valeur avec des documents et des certifications

### Le bouchon

Zéro TCA. Statistiquement impossible, mais on peut toujours s'approcher de la perfection. Cette sinistre molécule de Tri-Chloro-Anisole nécessite un atome de chlore (d'où son nom) qui ne se trouve pas à l'état naturel dans le liège. Sa source provient, soit du bouchonnier, soit de la cave, et les 2 peuvent être contrôlés. Demander à son bouchonnier ses engagements en termes de réduction de TCA, notamment l'absence de traitement au chlore sur les parcelles de chêne-liège, mais aussi sur le lieu de fabrication des bouchons. Aucun produit à base de chlore ne doit rentrer dans son usine, ou dans la cave. Même un simple détergent à base de javel pour nettoyer les sanitaires doit être proscriit. On peut les remplacer aisément par d'autres produits tout aussi efficaces et sans chlore. La molécule de TCA, très volatile, peut aussi être produite par des champignons sur les charpentes en bois des vieilles caves, mais cette origine est de moins en moins courante. Ces mesures sont justifiées et, de plus en plus renforcées, par le fait que sur des marchés émergents et très concurrentiels, le moindre goût de bouchon peut ruiner l'image d'un vin s'il atteint des consommateurs attentifs. Il est de toute évidence que, sur des marchés aussi sensibles, ces derniers n'hésiteront pas à en faire de la mauvaise publicité, voire de le signaler auprès des autorités sanitaires de leur pays, ou des associations de protection des consommateurs. Pour illustrer ces points, il conviendrait de donner pour exemple la Corée du sud, un marché certes porteur mais très sensibles, où les associations de protection des consommateurs sont très actives et puissantes, surtout depuis le début de la crise sanitaire due au Covid. Demander à son bouchonnier des analyses TCA sur les lots de bouchon reçus, et si on réfléchit à changer de type (colmaté, 1+1, aggloméré, naturel), envisager le choix d'un bouchon traité au CO<sub>2</sub> supercritique qui élimine tout risque de TCA. Bien entendu, cette réflexion dépend du bouchon qu'on compte utiliser. Les vins moyens de gamme ne souffriront pas d'un bouchon synthétique voire d'une capsule à vis, mais cela doit être confirmé par une étude précise de la concurrence sur le marché cible. Les pays du Nouveau-Monde utilisent beaucoup plus la capsule à vis que la vieille Europe en raison de son coût et de sa praticité. Cependant des vins plus premiums comme l'une des 48 appellations de Bordeaux, une appellation communale de Bourgogne ou un Côtes-du-Rhône Villages et au-delà seront à la hauteur d'un bouchon en liège. Pour des vins supérieurs, ne pas hésiter à demander des bouchons garantis sans TCA.

La première approche avec l'importateur est cruciale. Vous devez lui montrer que vous êtes un partenaire sérieux, en lui proposant dès qu'un contact positif est établi, les documents suivants. Ils devraient idéalement être traduits en anglais et toujours à jour.

### Schéma de production

Un importateur pourra le demander (production flow chart), pour la fabrication de votre vin et du conditionnement si vous embouteillez vous-même. Vous n'êtes pas obligé de donner tous les secrets de votre méthode de travail, les grandes lignes suffisent avec les détails nécessaires (saignée du rosé, mutage sur vin doux, ajout d'azote...). Vous pouvez en réaliser un pour chaque grand type de vin (rouge, blanc/rosé, moelleux, muté, effervescent...).

### "Ingrédient List"

Comprendre ici les produits œnologiques. Outre le raisin, il est sage de tenir à jour une liste exhaustive de tous les intrants et additifs ajoutés au vin, même la terre de filtration. Vous pouvez vous servir de votre logiciel de gestion de cuverie si vous en avez un, ou bien noter scrupuleusement les opérations de cuve sur un carnet que vous synthétiserez après les vendanges. Attention : si vous faites beaucoup d'assemblages, la liste des ingrédients risque d'être très longue. Néanmoins, cette liste ne doit être diffusée que si elle est explicitement demandée. La plupart du temps, elle servira à répondre rapidement à l'importateur qui s'interroge sur la présence de tel produit dans le col qui l'intéresse. En outre, c'est une preuve de la maîtrise de la traçabilité dans votre cave. La présence (ou non-présence) d'additifs peut aussi être mentionnée sur la fiche technique B2B spécifique selon le marché ciblé (étape 6).

### Fiches techniques et de sécurité

Conservez systématiquement les fiches techniques (technical data sheet, TDT) et les fiches de sécurité (security data sheet, SDS) de tous les produits œnologiques qui entrent dans votre cave, quitte à les télécharger vous-même sur le site du fabricant. Non seulement pour vous aider à savoir si votre vin contient un produit interdit dans la réglementation du pays visé, mais aussi pour répondre à l'importateur qui pourrait vous les demander sur les produits allergènes (SO<sub>2</sub>, gélatine, ichtyocolle, lysozyme...).

## HACCP

Cet acronyme est la base de toute la sécurité alimentaire. Il signifie en anglais « Hazard Analysis and Critical Control Points », soit « Analyse des risques et maîtrise des points critiques ». Cela consiste en une étude approfondie des dangers qui peuvent toucher le produit sur sa sécurité alimentaire (excès de SO<sub>2</sub>, corps étranger dans la bouteille, contamination à l'ochratoxine, au plomb, à un produit phyto au-delà des limites légales, etc...) avec un moyen de maîtriser ces dangers pour qu'ils n'apparaissent pas.

## HACCP n'est pas une certification

C'est une méthodologie à appliquer dans son entreprise, qui peut être éventuellement évaluée par un organisme tiers, mais sans garantie de reconnaissance à l'international. Il existe de la documentation pour construire correctement une analyse HACCP à présenter à l'importateur. Elle pourra servir par la suite à avancer vers une certification basée sur cette méthodologie, qui sera reconnue internationalement. Par exemple : si on demande son certificat HACCP à son embouteilleur, il donnera certainement un certificat IFS-Food, BRC ou ISO 22000, qui sont tout à fait valables car requérant l'HACCP du conditionneur en question.

## Labels et certification

Une certification (par exemple : ISO 22000) spécialisée dans la sécurité alimentaire (cave et conditionnement) ne sera jamais une obligation pour passer les douanes d'un pays. Néanmoins, elle permettra de rassurer un importateur pointilleux qui tient autant que vous à investir pour développer, avec succès, une marque sur la durée et à consolider la confiance du consommateur. Ces certifications ont pour principale mission de maîtriser les risques sur la santé du consommateur qui est faible sur le vin en vrac (à part un sulfitage excessif qui sera forcément découvert dans les analyses obligatoires, et un mauvais rinçage de la citerne qui entraîne une contamination avec des allergènes), mais beaucoup plus sérieux en ce qu'il s'agit du conditionnement. Il suffit d'un vin mal filtré, voire d'un rinçage bouteille défectueux pour retrouver un corps étranger tel un caillou, bris de verre ou insecte dans la bouteille (ou la poche) qui causera à coup sûr un problème et mettra en péril vos négociations avec des opérateurs internationaux de qualité (Importateurs, Grands magasins, Chaînes hôtelières...). De pareils manquements pourraient générer, au minimum, une réclamation client avec demande de remboursement, au pire une atteinte à la santé du consommateur qui ruinerait l'image du domaine ou de la marque, si l'affaire était médiatisée sur les réseaux sociaux.

La certification ISO 22000 (ou FSSC 22000) est intéressante pour les exploitants conditionnant eux-mêmes de gros volumes (à partir de 500'000 cols/an). Dans le cadre d'une prestation de service de conditionnement, on peut choisir parmi d'autres critères cette certification, ou mieux, une certification IFS-Food dans sa dernière version qui est aussi reconnue en Europe, aux États-Unis et en Asie. Elle est d'un niveau supérieur en ce qui concerne la sécurité produit et la traçabilité, mais reste très lourde à appliquer. Elle est néanmoins un critère de choix pour choisir son conditionneur, et constitue un bel atout pour rassurer son importateur sur la qualité du produit.

Précisons aussi l'existence de la certification BRC, qui est assez similaire à l'IFS, et sera reconnue sur le marché britannique, irlandais, canadien, australien, ainsi que les autres pays du Commonwealth.

Il existe quantité d'autres documents administratifs à préparer lors d'un envoi d'échantillons ou de palettes à l'export, mais qui ne peuvent pas être développés ici. Ils le seront dans la deuxième partie de cet article, qui traitera de la stratégie commerciale et des méthodes de prospection des marchés chamboulés par la pandémie.

## Étape 6 Créer des fiches techniques adaptées

Cette étape est l'aboutissement de votre réflexion pour vous adapter au marché export post-Covid. Après avoir suivi toutes les étapes, vous avez maintenant un produit parfaitement adapté au pays ciblé. Il s'agit maintenant de vous mettre à la place de celui qui va acheter votre vin, et récompenser vos efforts.

Vous êtes un importateur. Vous voulez investir votre capital dans des vins que vous ne connaissez pas pour rester concurrentiel sur un marché export où les cartes ont été rebattues. Vous n'avez pas le droit à l'erreur, et surtout, vous n'avez pas le temps. Alors, comment trouver le col rare parmi toutes les propositions qui arrivent quotidiennement dans votre boîte mail dans un anglais approximatif ?

Beaucoup de domaines joignent sa fiche technique au vin qu'ils proposent à l'importateur. Pourtant, avant de déboucher sur une négociation commerciale, les mails s'échangent longuement sur des négociations techniques, ce qui peut faire perdre beaucoup de temps à l'importateur, mais aussi à vous. C'est le signe que les informations de la fiche « technique » ne suffisent pas. Rappelez-vous que l'importateur est un investisseur,

qui a besoin de connaître parfaitement le produit qu'il va proposer sur son marché. Une fiche technique professionnelle doit répondre directement à ses questions avant qu'il ne se les pose. Il s'agit de présenter les aspects techniques de votre vin qui n'intéressent que l'importateur, comme la palettisation, la présence d'allergènes, les certifications, le SO<sub>2</sub> total, le type de bouchon, le dégarni, le nombre de cartons par palette, et encore bien d'autres aspects. Faites figurer sur cette fiche technique professionnelle une photo valorisante de la bouteille : gravure, capsule assortie, médaille bio ou d'un concours, avis d'un critique reconnu, et mettez-vous à la place de celui qui l'achète.

Si vous êtes un Américain qui achète en ligne, allez-vous choisir une bouteille qui ressemble à celles produites en Californie, ou bien celle avec cette curieuse gravure dans le verre mentionnant un mot Français ? Si vous êtes un Suédois qui achète dans son magasin tenu par le monopole d'État, allez-vous choisir un vin italien présenté comme bio dans sa description, ou bien celui avec une médaille bio feuille européen qui se remarque immédiatement ?

L'importateur connaît son marché mieux que vous, et se sera déjà posé ces questions. S'il a devant lui un document répondant à toutes ses interrogations sur ce nouveau produit, il comprendra que vous avez déjà travaillé votre produit pour l'adapter à son marché. Mieux encore, si vous lui fournissez aussi une fiche technique consommateur, c'est à dire la fiche technique classique mais améliorée, vous le mettrez en confiance sur le succès commercial de votre vin. Cette fiche devrait idéalement reprendre le visuel de la fiche technique professionnelle, mais avec une lisibilité parfaite sur un écran de téléphone, des informations directement accessibles, et une belle présentation. Ne pas oublier de mentionner les villes Françaises où est déjà vendu votre vin, voire le restaurant s'il est connu dans le pays visé.

Il est primordial de traduire ces 2 fiches techniques dans la langue locale. C'est la première chose qui se voit à de l'ouverture de la pièce jointe ; cette première impression doit être la meilleure possible. Outre la délicatesse d'épargner à l'importateur de travailler dans une langue différente de la sienne, c'est un gage supplémentaire de votre sérieux et surtout de votre motivation à exporter dans son pays, en proposant dès maintenant une fiche technique (tous ne le font pas) déjà accessible au consommateur anglophone, allemand, japonais, chinois ...

Pour vous aider à construire ces fiches techniques, vous pouvez prendre modèle sur celles fournies en annexe, bâties autour d'un produit fictif.

## L'export post-Covid, professionnalisme et confiance

Au premier siècle de notre ère, le fameux vignoble de la cité Phocéenne, dont Cassis est un lointain vestige, fut arraché par ordre de l'empereur Domitien. Le marseillais de l'époque, de culture et de langue grecque, aurait déjà parlé de « krisis » pour désigner ce malheur qui s'abattait fatalement sur son domaine planté depuis plus de 7 siècles. Cependant, à cette époque, le mot « crise » signifiait littéralement « décider ». Et aujourd'hui, le vignoble de Cassis existe encore.

Grande serait la tentation de voir cette pandémie seulement comme un problème. Pourtant, il ne s'agit que de changements, qui impliquent de prendre des décisions. Majeures, certes, mais fructueuses si on anticipe les changements. La crise du Covid-19 va permettre une épuration des opérateurs, tant du côté des importateurs que des exportateurs. Les plus professionnels vont survivre, et il se produira une redistribution des cartes sur le marché. Les nouvelles exigences développées plus haut s'imposeront d'elles-mêmes et obligeront les producteurs ET les importateurs à être encore beaucoup plus professionnels. Sur le plan du marketing, et aussi du MIX marketing : en considérant l'étude de la cible, l'étude du produit et l'aspect produit qui va se renforcer. Mais surtout avec des exigences drastiques en termes de traçabilité, de manière à rassurer davantage le consommateur, et en conséquence, l'importateur. Ceci sera de plus en plus demandé et exigé par les services sanitaires du pays visé, et pas seulement pour le vin, mais pour tous les produits agroalimentaires.

Cette pandémie présente aussi l'avantage avec d'une redistribution des marques et d'une survie des meilleurs professionnels. La France, avec ses vins reconnus dans le monde entier comme héritiers d'une riche histoire et d'un mode de vie sophistiqué, a toutes les cartes en mains pour ressortir plus forte d'une crise qui va décider les consommateurs et les importateurs à s'engager sur la voie de la qualité, fut-elle exigeante. Les exploitants, du plus petit vigneron au plus grand négociant, ont toute leur place sur le marché international. Dès lors, c'est à vous de rétablir une relation de confiance avec vos clients en répondant dès maintenant à leurs attentes. Décider d'agir est indispensable pour ne pas vous retrouver limité au marché national, et la deuxième partie de cet article vous apportera toutes les ressources nécessaires pour décider d'une nouvelle stratégie commerciale, adaptée au monde post-pandémie.

**TABLEAU 2 :** LIMITES MAXIMALES RECOMMANDÉES (LMR) EN MG/KG  
DES MOLÉCULES PHYTOSANITAIRES PAR PAYS

Nom (Mg/Kg)	Type	UE	USA	Chine	HK	Canada	Japon	Russie	Suisse	Australie	Singapour	Indonésie	Corée du Sud	Taiwan	Malaisie
<b>Ametoctradine</b>	Fongicide	6	4	2	0	4	25	5	6	3	6	6	5	5	6
<b>Azoxystrobine</b>	Fongicide	3	2	5	10	4	10	2	2	2	2	2	3	2	2
<b>Benalaxyl-M</b>	Fongicide	0,3	3	0,3	0,5	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3
<b>Boscalid</b>	Fongicide	5	5	5	5	3,5	10	5	5	4	5	5	5	1	5
<b>Cyflufenamide</b>	Fongicide	0,2	0,2	0	0	0,15	0,5	0,15	0,15	0,1	0	0	0,5	0,2	0,01
<b>Cyperméthrine</b>	Insecticide	0,5	0	0,2	0,2	0,5	2	0,5	0,5	0,05	1	0,2	0,5	2	2
<b>Cyproconazole</b>	Fongicide	0,2	0	0	0	0,1	0,2	0,1	0,2	0	0	0	0,01	0,01	0,01
<b>Cyprodinil</b>	Fongicide	3	3	20	3	3	5	5	5	2	3	3	5	3	3
<b>Difenoconazole</b>	Fongicide	3	3	0,5	4	4	4	0,5	0,5	2	3	0,1	1	1	3
<b>Dimethomorphe</b>	Fongicide	3	3	5	2	3	10	3	3	2	3	2	2	3	3
<b>Emamectine-Benzothate</b>	Insecticide	0,1	0	0,03	0	0,1	0,1	0,05	0,05	0,002	0,03	0,03	0,05	0,03	0,03
<b>Fenhexamid</b>	Fongicide	15	4	15	15	4	20	15	5	10	15	15	3	4	15
<b>Fluazinam</b>	Insecticide	3	3	0	0,5	0,1	0,05	0,05	0,5	0,05	0	0	0,05	0	0,01
<b>Fludioxonil</b>	Fongicide	4	2	2	2	2	5	2	4	2	2	2	5	2	2
<b>Flumioxazine</b>	Herbicide	0,1	0	0,02	0	0,02	0,1	0	0,05	0,01	0,02	0	0,05	0	0,02
<b>Glufonisate</b>	Herbicide	0,2	0,1	0,1	0,1	0,05	0,2	0,2	0,5	0,1	0,15	0,15	0,05	0,1	0,15
<b>Glyphosate</b>	Herbicide	0,5	0,2	0,1	0,2	0,1	0,5	0,1	0,05	0,05	0	0	0,2	0,2	0,01
<b>Indoxacarbe</b>	Insecticide	2	2	2	2	0,1	2	2	2	0,5	2	2	0,01	0,01	2
<b>Isoxabène</b>	Herbicide	0,1	0	0	0	0,1	0,01	0	0,05	0,01	0	0	0,05	0	0,01
<b>Metrafenone</b>	Fongicide	7	4,5	5	4,5	4,5	5	5	5	1	5	0	5	2	5
<b>Myclobutanil</b>	Fongicide	1,5	1	1	1	1	1	1	1	1	0,9	1	2	1	0,9
<b>Penconazole</b>	Fongicide	0,5	0	0,2	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,4	0,2	0,2	0,5	0,4
<b>Proquinazide</b>	Fongicide	0,5	0,5	0	0	0,5	0,01	0,5	0,5	0,5	0	0,5	0,01	0,5	0,01
<b>Pyraclostrobine</b>	Fongicide	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2
<b>Pyréthrine</b>	Insecticide	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
<b>Pyriméthanol</b>	Fongicide	5	5	4	4	5	10	4	5	4	4	4	5	4	4
<b>Quinoxifène</b>	Fongicide	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2
<b>Spinosad</b>	Insecticide	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
<b>Spiroxamine</b>	Fongicide	0,5	1	0	2	2	1	2	1	1	0	0	0,01	0	0,01
<b>Tebuconazole</b>	Fongicide	0,5	6	2	2	5	10	2	1	5	6	6	5	2	6
<b>Tébufénoside</b>	Insecticide	4	3	2	2	0,65	2	2	3	2	2	2	2		2
<b>Tetraconazole</b>	Fongicide	0,5	0,2	0	0,5	0,2	0,2	0,25	0,5	0,5	0	0	2	0,5	0,01
<b>Triadimenol</b>	Fongicide	0,3	0	0,3	1	0,1	0,5	2	2	0,5	0,3	0	0,5	2	0,3
<b>Trifloxystrobine</b>	Fongicide	3	2	3	3	2	5	5	5	0,5	3	3	3	2	3

Les analyses de résidus phytosanitaires peuvent être très chères, surtout si vous exportez plusieurs références dans plusieurs pays. Le mieux est de réaliser des analyses sur raisin frais dans plusieurs de vos parcelles, afin d'avoir au moins 1 analyse à présenter pour chacune de vos cuvées. Si vous songez à exporter, assurez-vous de connaître les tolérances du pays visé aux phytos que vous utilisez, même exceptionnellement, surtout à l'approche des vendanges.



**TABEAU 3:** COMPARAISON DES DIFFÉRENTES CERTIFICATIONS RECONNUES À L'INTERNATIONAL

Compétence	Norme	Points forts	Points faibles	Zone
Vignoble, Cave	Bio Européen	Apporte une belle valeur ajoutée	Tolère peu de phyto, risque de casse cuivrique	UE, Scandinavie, RU jusqu'à fin 2021
	Bio américain (NOP)	Permet de viser une clientèle plus aisée, meilleure rentabilité	Plus contraignant que le Bio européen	USA
	Bio Suisse (Bourgeon)	Permet de viser une clientèle plus aisée, meilleure rentabilité	Plus contraignant que le Bio européen	Suisse
	Biodynamie	Convient à un vin dit « naturel », démarque le vin de la concurrence	Beaucoup plus contraignant que le Bio européen	Marché de niche
Cave, Conditionnement	ISO 22 000	Reconnue dans le monde entier	Lourd à mettre en place. Peut ne pas correspondre à certains importateurs très exigeants	Monde entier
	FSSC 22 000	Reconnue dans le monde entier, maîtrise de la fraude et de la défense alimentaire	Lourd à mettre en place. Peut ne pas correspondre à certains importateurs très exigeants	Monde entier
	IFS-Food	Confiance totale de l'importateur dans la sécurité alimentaire. Permet d'approcher la grande distribution	Très lourd à mettre en place, ne convient pas à un vigneron seul	Occident, Asie
	BRC	Confiance totale de l'importateur dans la sécurité alimentaire. Permet d'approcher la grande distribution	Très lourd à mettre en place, ne convient pas à un vigneron seul. Pertinent pour les seuls pays du Commonwealth si l'IFS-Food ne suffit pas à l'importateur	RU et Commonwealth

Plus ou moins compliquées à mettre en place, les certifications sont une vraie valeur ajoutée à vos cols et un gage de votre sérieux. Tout document qui prouve un engagement de votre part sur la sécurité alimentaire est pertinent pour séduire un importateur.



B2B

in english

# Domaine Soleil's Côte du Rhône 2019 Red



## TASTE

Colour : Rubis intense

Nose : red fruit ending on spicy notes

Palate : Smooth and fruity, warm and concentrated, rounded tannins finishing on a prune finale

## VINE

- Côtes-du-Rhône Village Red, growing beneath the Sun of Provence
- EU Organic certified
- Grenache 70 %, Shiraz 30 %
- Plantation density : 4 000 vines per hectare
- Limestone and clay soil
- Harvested in September 2019

## WINE

- Skins's extraction for 3 weeks
- No animal finings : only vegetal proteins
- Total sulphur dioxide below 80 mg/L
- Aged during 12 months in 70 % concrete vats and 30 % new French oak barrel
- Winemaking flow chart

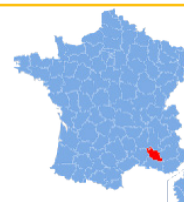
## BOTTLING

- Bottled by ISO 22 000 certified packager
- No sorbic nor metatartaric acid
- Natural cork engraved with estate's name
- 6 bottles of 750 ml (25.4 Fl. Oz) stood up per case
- EUR-1 Pallet of 570 cases
- Packager's HA CCP

## LABELLING

- Show a typical image or a blason
- Grape variety and vintage immediately visibles
- Capsule with estate's name
- Traceability argument with front engraving
- Prizes won in contests or connoisseur's grade

Smooth and fruity Côtes du Rhône, sold in the best restaurants of Marseille and Lyon, produced by a 3 generations-old winegrowers family in the heart of Provence. Total traceability and ISO 22 000 certified for bottling



# Côte du Rhône 2019 Rouge **Domaine Soleil**



## SENS

**Robe** : Rubis intense

**Nez** : fruits rouges sur une note épicée

**Bouche** : Souple et fruité, concentré, belle attaque.  
Tanins fondus sur une note de prune

## Vigne

- Côtes-du-Rhône Village Rouge, **mûrissant sous le soleil de Provence**
- **BIO Européen**
- Grenache 70 %, Syrah 30 %
- Densité de plantation : 4 000 pieds par hectare
- Sols limono-argileux
- Vendangé en septembre 2019

## Vin

- Macération pelliculaire de 3 semaines
- **Pas de colles animales, seulement des protéines végétales**
- **SO<sub>2</sub> total < 80 mg/L**
- Élevage de 12 mois dans 70 % cuve béton et 30 % fûts neufs
- **Diagramme de vinification**

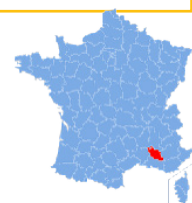
## Conditionnement

- **Conditionneur certifié ISO 22 000**
- **Pas d'acide sorbique ou métatartrique**
- **Bouchon naturel gravé au nom du domaine**
- **6 bouteilles de 750 ml (25.4 Fl. Oz) debout par carton**
- **Palette Europe de 570 cartons**
- **HACCP du conditionneur**

## Habillage

- **Montrer une image pittoresque ou un blason**
- **Cépage et millésime visible sur l'étiquette de face**
- **Capsule habillée avec le nom du domaine**
- **Gravure pour la traçabilité**
- **Médailles et récompenses**

Côtes du Rhône souple et fruité, **vendu dans les meilleurs restaurants de Lyon et Marseille**, produit par un domaine familial depuis 3 générations au cœur de la Provence. **Traçabilité garantie et conditionneur certifié ISO 22 000.**



## Vigne

- Ne jamais séparer l'appellation du terroir, les 2 sont liés et offrent la garantie d'une origine Française et d'une bonne traçabilité.
- Une certification BIO doit être systématiquement mise en valeur, privilégier le logo BIO européen avec la feuille qui est bien plus connu que le français. Mentionnez aussi si vous avez un label en viticulture raisonnée ou similaire (label + explication en anglais). Le type de sol et la densité de plantation sont pertinents mais sans prendre trop de place.
- Mentionner précisément le % de chaque cépage et la date approximative des vendanges pour accentuer la sensation d'un produit unique.

## Vin

- Mentionner la touche qualitative de la vinification (extraction longue des rouges, élevage sur lies, cuve thermorégulée, sucres résiduels...).
- Si vous utilisez des fûts, préciser qu'ils sont issus de chênes français.
- Bannir de votre cave les colles animales (caséine, lysozyme, ichtyocolle, gélatine) pour les remplacer par des colles végétales ou synthétiques qui ne soient pas allergènes.
- Renseigner le SO<sub>2</sub> total et libre pour prévoir la capacité d'évolution du vin et sa résistance au transport.
- Identifier votre principal marché cible et rassurer immédiatement sur l'absence d'un composant recherché dans ce pays (ex : méthanol en Suisse) même si la limite européenne est inférieure.
- Avoir à disposition un schéma de production simplifié de tout ce qui se trouve entre la réception vendange et le conditionnement. Ne mettre que l'essentiel sans révéler vos méthodes !

## Conditionnement

- Privilégier un conditionneur sous certification IFS-Food (Europe, US, Asie), BRC (RU, Canada, Australie, Inde) ou ISO 22 000. Demander la certification du conditionneur et son HACCP, pour les fournir à l'importateur avec une preuve du conditionnement.
- Éviter si possible l'acide métatartrique selon le marché visé. Opter plutôt pour une stabilisation par le froid ou par gomme de cellulose.
- Marquage et type du bouchon (naturel, colmaté, 1+1...) et analyses TCA du bouchonnier.
- Type de conditionnement (37,5cl, carton de 12, croisillons, couché, debout...).
- Type de palette, prévoir si besoin de repalettiser avec un autre type.
- S'attendre à se voir réclamer du film palette noir, un certain marquage carton, un gencod, un SSCC spécifique...

## Habillage

- Une gravure est la meilleure preuve de traçabilité, celle de l'appellation ou du domaine.
- L'étiquette peut montrer une image pittoresque ou le blason stylisé du domaine. Il faut vendre une marque qui doit être facilement reconnaissable.
- Une capsule assortie à l'étiquette est le signe d'un produit bien travaillé.
- Cépages et millésime visibles sur l'étiquette de face, réserver les informations légales et spécifiques au pays à la contre-étiquette.
- Préciser immédiatement si le vin a été reconnu par un média spécialisé. Pour la médaille, voir avec l'importateur s'il est nécessaire de la mettre sur le produit final.

## Localisation

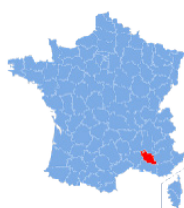
- Rajouter une carte pour localiser grossièrement où se situe votre domaine (France ou région vinicole).
- Brève description : exprimer le vin en 2 mots clairs. Mentionner les restaurants et les distributeurs français où il est vendu. Rappeler le terroir.
- Description organoleptique : rester bref et incisif. C'est la dégustation par l'importateur qui validera le vin.
- Un domaine qui est familial aide à construire une belle image de marque.
- Insistez bien sur la traçabilité et la sécurité alimentaire du produit. Prévoir un certificat de vente libre traduit en anglais.

B2C

in english

# Domaine Soleil's Côte du Rhône 2019 Red

Decomtat Family, winegrowers since 1892



**Beneath the sun of Provence**, dwell ancient vineyard plots blown by the Mistral wind, whose soil erstwhile gave the finest and ripest grapes of Comtat Venaissin to satisfy the Pope and his court based in Avignon. Today, these same shoots offer you this fine wine, product from a dry terroir, a warm sun and a three generations old family.

**70% Grenache blended with 30% Shiraz**, harvested on September 2019, extracted in concrete tanks for 3 weeks before a 12 months raising in oak barrels. Protected with the lower dose of sulphur to let you appreciate your bottle until 2025 before gaining aging aromas.



Ruby color with some light brown reflects, witnesses of a ready-to drink wine.



Redcurrant and strawberry nose, wooden notes spinning around spices and peat.



Fruity attack leaded by a light acidity, like biting in a grape. Development of red fruit and prune flavors, with an unexpected vanilla taste. Long finale on smooth tannins and peppermint notes.

**Prized with the golden medal by the Paris contest and Wilson's with 90 points on 100.**

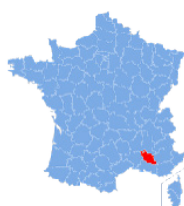
Already on the best tables of Provence ! Please find out where Domaine Soleil proposes its Côtes du Rhône and its other wines on [example.com](http://example.com)





# Côte du Rhône 2019 Rouge **Domaine Soleil**

**Famille Decomtat, vignerons depuis 1892**



**Sous le soleil de Provence**, se perpétuent d'anciennes parcelles balayées par le Mistral, dont le sol a autrefois donné au Pape et à sa cour d'Avignon, les raisins les plus mûrs et les plus savoureux du Comtat Venaissin. Aujourd'hui, ces mêmes vignes vous offrent ce grand vin, produit d'un terroir sec, d'un soleil chaud et d'une famille vigneronne depuis 3 générations.

**70 % de grenache assemblé avec 30 % de syrah**, vendangé en septembre 2019, extraits pendant 3 semaines dans des cuves en béton avant un élevage de 12 mois en fûts de chêne. Avec une dose minimale de soufre, vous pourrez l'apprécier jusqu'en 2025 avant de découvrir des arômes de vieillissement.



Belle robe rubis, cachant quelques reflets marrons, témoins d'un vin prêt à boire.



Nez de groseille et de fraise, notes boisées accompagnées d'épices et de tourbe.



Attaque fruitée menée par une légère acidité, comme dans un raisin frais. Arômes de fruits rouges et de prune, avec une touche de vanille inattendue. La finale est longue, et continue sur des tannins assouplis et des notes de menthe poivrée.

**Récompensé par la médaille d'Or du Concours Général Agricole de Paris, et par Wilson's avec 90 points sur 100.**

Déjà sur les meilleures tables de Provence ! Retrouvez les établissements proposant le Côtes du Rhône du Domaine Soleil et tous ses autres vins sur [exemple.com](http://exemple.com)



# Explications

- La fiche technique Client présente d'autres informations qui concernent directement le consommateur. Elle se communique sur un site de vente à distance. Elle s'appuie notamment sur l'identité du vin, son origine et sa renommée.
- Présenter directement le nom du produit et son vigneron, en précisant s'il s'agit d'une famille. Rajouter le blason de la famille si elle en a un, pour insister sur l'authenticité du vin.
- Commencer par une description sommaire du terroir et du domaine. Les régions viticoles sont nombreuses, rajouter une carte pour la situer physiquement.
- Marquer en gras le(s) cépage(s) avec une brève description de la date des vendanges, de la vinification et de l'élevage. Rassurer sur la quantité de sulfites et donner une date de consommation maximale.
- Décrire plus en détail la robe, le nez et le palais en développant ce à quoi le consommateur doit s'attendre.
- Préciser si le vin a une médaille ou une distinction, même peu connue. Une reconnaissance en national est un argument pour l'international.
- Révéler où est vendu le vin en France, et inciter à venir visiter le site internet du domaine où le consommateur trouvera d'autres informations et s'attachera à la marque. Pour favoriser l'achat, rendre le lien web et le QR code cliquables pour un accès immédiat.

## LES AUTEURS

Badre MAHDI

Conseil et Agent Commissionnaire à l'Export et à l'Import

Intervenant en Commerce International et Stratégie Export

Kedge Business School Bordeaux (Kedge Wine School), Kedge Business School Marseille, Académie Internationale des Vins en Alsace (A.I.V.A), Université du Vin (Suze-La-Rousse), ESG d'Aix-en-Provence), ISEMA (Avignon), ESSCA (Aix-en-Provence), MERCURE Business School (Aix-en-Provence), PPA Business School (Aix-en-Provence).

[access.international@yahoo.fr](mailto:access.international@yahoo.fr)

06 65 60 19 71

Bastian SAUZE

Enfant des Côtes-du-Rhône méridionales, son parcours lui a donné une vision globale du cycle du vin, du plantier jusqu'à la palette. De formation technique en viticulture et œnologie, Bastian SAUZE est actuellement en dernière année d'études d'Ingénieur Agronome à l'ISARA sur le campus d'Avignon, dans le cadre d'une alternance dans plusieurs grandes structures vinicoles en Vaucluse. Après des formations à l'Université du Vin de Suze-la-Rousse, il prépare pour l'année 2021-2022 le Master of Science in International Business à Kedge Business School sur le campus de Bordeaux.

[bsauze@outlook.fr](mailto:bsauze@outlook.fr), LinkedIn

06 47 33 83 94