

Vallée du Rhône, la porte d'entrée vers l'international

L'ESSCA, école de commerce d'Aix-en-Provence, a organisé son premier Wine Summer Program. 7 étudiants ont profité de cours théoriques et pratiques en domaines viticoles pour découvrir toute la richesse des vins français. Une belle réussite pour ces futurs professionnels du vin qui découvraient la Vallée du Rhône pour la première fois.



GÉRARD LE PAN DE LIGNY

dans *L'Entreprise et la Vie Internationale*

« Travailler à l'international ne s'improvise pas, cela se prépare avec méthode grâce à une formation sur mesure. En effet, la formation est l'essence de tout succès. Je dirai même qu'elle est un tremplin déterminant pour réussir à l'international. À ceux qui pensent le contraire, répondez-leur simplement : "Si vous pensez que la formation coûte cher, songez au prix de l'ignorance". »

L'ESSCA, école de commerce d'Aix-en-Provence, a invité des opérateurs étrangers à participer à une session de formation estivale, le *Wine Summer Program*. Sept stagiaires venus des États-Unis, Honduras, Hong Kong, Philippines et Canada, se sont formés aux vins français. Ces futurs cadres internationaux ont découvert les différents terroirs, la spécificité des vins, leur diversité, l'assemblage des cépages et le système des appellations. Aucun d'entre eux ne connaissait le système des appellations, ni même le principe de l'assemblage. En parallèle, les étudiants ont visité le domaine de Chantegut à Sarrians. Anne-Sophie Marseille, productrice de Vacqueyras, leur a expliqué son métier, sa vinification, pour terminer par la visite de la cave et bien entendu la dégustation des vins. « Pour l'anecdote, les étudiants étaient étonnés de découvrir une bouteille syndicale, gravée au nom du Cru Vacqueyras. Ils n'avaient jamais rien vu de tel auparavant. Ils ont tout de suite trouvé l'idée géniale, car c'est pour eux un gage de traçabilité et d'identité forte du vin, vu qu'il ne peut être produit nulle part ailleurs dans le monde », explique Anne-Sophie Marseille. 



Présentation d'une bouteille syndicale. Le verre gravé apporte une traçabilité et une différenciation très appréciées par rapport à la concurrence du Nouveau Monde.



Douze vins ont été dégustés, issus de tous les terroirs français. L'assemblage des cépages, et même « retirer le bouchon de liège », a été une découverte pour ces consommateurs étrangers habitués aux vins de monocépage conditionnés avec une capsule à vis.



INTERVIEW

Dr Samir Ayoub, directeur du campus d'Aix-en-Provence de l'ESSCA



Pouvez-vous présenter l'ESSCA d'Aix-en-Provence ?

Samir Ayoub : « Le campus de l'ESSCA à Aix en Provence fait partie d'un groupe qui compte 6 campus en France et 4 à l'international. Il

accueille 600 étudiants français et internationaux et offre deux formations généralistes : un programme Grande Ecole bac + 5 et un programme Bachelor à bac + 3. »

Pourquoi avez-vous songé à développer ce « Wine Program » destiné à des étudiants internationaux ?

S.A. : « Il était essentiel de proposer aux étudiants internationaux du Summer Programme des enseignements qui font l'identité et la culture de notre région. Le secteur viticole fait incontestablement partie de l'histoire et de ce que les étudiants doivent retenir en repartant chez eux. Nous sommes fiers de notre héritage viticole et ravis de le transmettre à nos étudiants qui deviendront ambassadeurs à leur tour. »

Comment voyez-vous l'évolution de ce programme ?

S.A. : « Nous le proposerons très certainement dans les années à venir en espérant réunir un nombre encore plus important d'étudiants autour de cette expérience. »

L'ESSCA d'Aix serait-il ouvert à d'autres formations longues ou courtes orientées vins et spiritueux ?

S.A. : « Nous ne sommes pas une école spécialiste du Vin, mais nous avons comme ambition de sensibiliser nos étudiants à toutes les facettes du secteur afin qu'ils puissent y exercer un métier s'ils le souhaitent. Nous enseignons déjà des cours en lien avec le Wine Marketing ou le Commerce international du vin, le tout dans une approche socialement responsable et respectueuse de l'environnement. »

Quel bilan tirez-vous de ce Wine Program, millésime 2023 ?

S.A. : « Je suis très content de la qualité de l'accompagnement des étudiants dans le cadre de ce module. Le programme a été conçu en respectant un parfait équilibre entre l'apport théorique, l'exercice de dégustation ou les visites de domaines. L'expérience a fait l'unanimité auprès des étudiants qui sont repartis chez eux heureux et fiers d'avoir choisi le campus d'Aix pour cette magnifique expérience. »





INTERVIEW

Diego Lizotte, dont la famille importe des vins pour le marché du Honduras



En venant en France, vous avez eu le choix entre rester à Paris ou venir à Aix-en-Provence pour une formation technique et commerciale sur le vin français. Pourquoi ce choix ?

Diego Lizotte : « C'est en fait par coïncidence que je me suis retrouvé ici à Aix-en-Provence. À l'origine, j'ai posé ma candidature et j'ai été accepté dans le programme Angers/Strasbourg pour la politique et l'économie, étant donné que j'étudie les sciences politiques ainsi que la finance dans mon université d'origine, basée aux États-Unis. C'est lorsque ce programme a été annulé que j'ai décidé de choisir le programme d'Aix, qui se concentre sur l'industrie vinicole et la gestion de projet. Et pour être honnête, je ne regrette pas d'avoir choisi Aix plutôt que de me faire rembourser. Le programme m'a finalement apporté plus que ce que j'attendais, d'autant plus que ma famille importe et distribue des vins sur le marché du Honduras. »

Qu'avez-vous appris sur les vins français durant ces formations à l'ESSCA d'Aix-en-Provence avec des professionnels ?

D.L. : « Ma formation peut se résumer en deux mots : cépage et terroir. Les cours, ainsi que la dégustation de différents vins issus des nombreuses

régiions de France m'ont permis de mieux comprendre l'importance du processus de vinification, ainsi que le travail nécessaire à l'élaboration d'une excellente bouteille de vin. Tout cela fait du vin plus qu'une simple boisson qui accompagne le dîner, mais une pratique et un art que l'on peut apprécier à sa juste valeur. »

Nous savons que votre famille dirige une société d'importation de vin et qu'elle opère sur le marché du Honduras. Depuis quand ont-ils cette activité ? Auriez-vous la capacité de distribuer dans d'autres pays (Amérique centrale, Amérique latine, Etats-Unis...) ?

D.L. : « Cette entreprise existe depuis quelques années et importe des vins d'Italie, d'Espagne et de Californie. Jusqu'à présent, nous n'avons distribué ces produits qu'au Honduras, principalement dans des restaurants haut de gamme, et des magasins gérés par la famille. À l'avenir, nous envisageons de distribuer nos produits dans d'autres pays d'Amérique Centrale et du Sud, voire aux États-Unis où nous venons d'obtenir une licence d'importation et de distribution. »

Avec ce que vous avez appris (et dégusté !) durant ces quelques semaines de formation en France, seriez-vous intéressé par l'importation et la distribution de vins français au Honduras, ainsi que sur les marchés précités ?

D.L. : « J'envisage vraiment de me lancer dans le commerce du vin et d'importer des vins français au Honduras et en Amérique centrale. Il s'agit d'un marché inexploité au potentiel énorme. Bien qu'il faille beaucoup de temps, d'efforts et de dévouement pour y parvenir, je suis persuadé que notre entreprise familiale peut aller encore plus loin, et importer des vins français. Avec toute l'expérience, plus les connaissances que j'ai acquises cet été en France, grâce au programme proposé par l'ESSCA, je suis sûr que ce serait un projet intéressant et passionnant à mettre en place. »

Après ce premier contact avec le monde viticole français, prévoyez-vous de revenir sur place pour rencontrer de futurs partenaires ? Si oui, à quelle occasion ?

D.L. : « Oui, j'ai bien l'intention de revenir en France. Mes formateurs m'ont récemment invité à une dégustation de vins de Châteauneuf-du-Pape, ainsi qu'à des visites de domaines viticoles et des salons, en avril 2024. J'espère accroître mes connaissances et mes perspectives professionnelles en introduisant des vins français au Honduras et sur l'ensemble du marché d'Amérique centrale. Mais bien plus encore, mon ambition majeure est de contribuer au développement de l'entreprise familiale. Pour ce faire, j'envisage de diversifier mon portefeuille de marques en signant des accords de distribution avec des producteurs français. »

Êtes-vous satisfait du programme proposé par l'ESSCA durant ce Wine Summer Program ?

D.L. : « J'en suis plus que satisfait. Pour avoir fait partie de la première promotion de ce programme, le premier du genre au sein de l'école, ils ont fait un excellent travail en nous donnant une large compréhension de l'industrie vinicole française ; ainsi que sur la façon de gérer et d'organiser des événements culturels propres à la Provence. Je recommande vivement ce programme à tout stagiaire ou étudiant désireux d'explorer et d'en apprendre davantage sur le monde du vin et des spiritueux, ainsi que sur le marketing des produits de luxe au niveau national et international. »



INTERVIEW

Anne-Sophie Marseille, vigneronne au domaine de Chantegut à Sarrians (Vaucluse)



Pouvez-vous présenter le domaine de Chantegut en quelques lignes ?

Anne-Sophie Marseille : « C'est l'histoire d'un vin élevé dans une ancienne Magnaneraie: des vers à soie aux verres à pieds. Nous sommes Anne-Sophie et Matthieu, 3^e génération de vignerons de la famille Marseille depuis 1959. Nous sommes fiers de permettre à notre exploitation de garder son indépendance et aimons partager notre savoir-faire. Depuis 2021, nous travaillons sous le label HVE et nous sommes en conversion bio. Notre exploitation totalise 55 ha dont environ 20 ha en AOP Vacqueyras et 35 ha en IGP Méditerranée. »

Votre domaine a fait le choix de l'œnotourisme, pourquoi avez-vous pris cette décision ?

A.-S.M. : « Nous avons fait le choix de nous tourner vers l'œnotourisme car nous avions

à cœur de permettre aux épicuriens de pouvoir visiter les coulisses de notre savoir-faire. Aujourd'hui, le lien direct entre le producteur et le consommateur est très important, et nous nous enrichissons de ces rencontres chaque jour. Notre but est de démocratiser le vin et de le rendre plus accessible. »

Parmi ces opérateurs étrangers venus se former en France, aucun ne connaîtait le système des appellations, ni même le principe de l'assemblage de plusieurs cépages. Est-ce un argument, selon vous, pour séduire des acheteurs étrangers (importateurs, salons, grossistes, courtiers...) ?

A.-S.M. : « En effet, le système des appellations et des assemblages est typique des vins de "l'ancien monde". Ce qui fait notre force se situe principalement par l'expression d'un

terroir; cette fabuleuse diversité à travers les cépages, le climat, le sol et bien sûr le savoir-faire. La séduction se fait par la qualité et la pluralité de nos vins. »

Vous faites partie de la jeune génération des vignerons de la Vallée du Rhône. Quels sont les axes d'avenir selon vous (vins blancs, nouveaux cépages, bio, œnotourisme...) ?

A.-S.M. : « En tant que jeunes vignerons, nos objectifs sont multiples. Nous sommes en perpétuelle adaptation s'agissant à la fois de travailler avec des cépages résistants pour contrer le réchauffement climatique, s'adapter aux nouvelles habitudes de consommation comme une demande en très forte hausse de vin blanc; et par diverses activités organisées au sein de l'exploitation, à travers des soirées dansantes, du théâtre et des séances de cinéma dans les vignes. Aujourd'hui, le travail du vigneron s'élargit et ne s'arrête plus uniquement au travail de la terre et du vin. Il s'enrichit par le biais de rencontres, d'échanges et surtout d'une constante évolution sur le terrain afin de répondre à toutes les demandes et problématiques. »

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 (Aix-en-Provence), ISEMA (Avignon), ISARA (Lyon), ESSCA (Aix-en-Provence), MERCURE Business School (Aix-en-Provence), PPA Business School (Aix-en-Provence), ICN Nancy, Magnum Institute (Lyon), Apprentis d'Auteuil (programme Campus Co, Marseille); access. international@yahoo.fr 06 65 60 19 71

Bastian Sauze
Ingénieur agronome de l'ISARA d'Avignon, son parcours lui a donné une vision globale du cycle du vin, du plantier jusqu'à la palette. Intervenant en sommellerie, droit du vin, qualité hygiène sécurité, logistique, dans les écoles suivantes : Académie Internationale des Vins en Alsace (A.I.V.A), ESG (Aix-en-Provence), Université du Vin (Suze-La-Rousse), ESSCA (Aix-en-Provence), Magnum Institute (Lyon); bsauze@outlook.fr 06 47 33 83 94

NE RATEZ PAS LES PORTES OUVERTES!

Lycée agricole
Pierre Le Roy
de Boiseaumarié



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



isara
AGRO SCHOOL FOR LIFE

- Samedi 27 janvier 2024 : Matinée de l'Etudiant
- Samedi 23 mars 2024 : Journée Portes Ouvertes

Samedis 27 janvier et 9 mars 2024

Samedi 16 mars 2024

Samedis 3 février et 16 mars 2024

Lycée agricole
Pierre Le Roy
de Boiseaumarié
Orange

PLACES DISPONIBLES

- ALTERNANCE -
RENTRÉE OCTOBRE 2023

BTSA VO

PRODUCTION

Brevet de Technicien Supérieur Agricole

Viticulture Oenologie



DÉCOUVREZ NOS FORMATIONS
POST BAC EN ALTERNANCE

BTSA TCVBS

COMMERCE

Brevet de Technicien Supérieur Agricole

Technico-Commercial en Vins Bières et Spiritueux

SAVE THE
- DATE -

SALON DES VINS
SAMEDI 25 NOVEMBRE 2023



EPLEFPA
D'ORANGE

Lycée Pierre Le Roy de Boiseaumarié
Château Mongin

2260 route du Grès 84100 ORANGE

04 90 51 48 00

www.eplorange.com

@epl.orange

SYNDICAT
DES VIGNERONS
DES CÔTES DU RHÔNE

Avec vous, au quotidien, notre service de conseil à la commercialisation des vins

Vous avez besoin de conseils juridiques pour commercialiser vos vins en France et à l'export.

Vous souhaitez de l'aide pour la rédaction de vos contrats commerciaux (agents commerciaux, contrats de vente, contrats export, CGV...)

Vous recherchez une assurance-crédit France et export à des tarifs négociés.

Vous souhaitez faire surveiller vos marques déposées.

Le service de conseil à la commercialisation des vins du Syndicat des Vignerons des Côtes du Rhône peut vous aider. Il a été créé spécialement pour les entreprises en Côtes du Rhône, CDR Villages et Crus.

Appelez Léa Tixier au **04 90 27 24 62**

Maison des vins, 6, rue des Trois Faucons, CS 60093 / 84918 Avignon Cedex 9.
Tél. 04 90 27 24 62.

e-mail : l.tixier@syndicat-cotesdurhone.com