



REVUE DE PRESSE & RÉSEAUX SOCIAUX

Symposium Dégustez en V.O !

“Comment parler du vin ? ou la meilleure façon de raconter son histoire et ses vins”

Date : mardi 29 novembre 2022



ROUGE GRANIT

contact presse

Rouge Granit - Laurent Courtial

Mathilde Croës - mcroes@rouge-granit.fr - 07 88 15 50 65

Manon Vial - mvia@rouge-granit.fr - 06 70 13 75 30

Lucie Blain - lblain@rouge-granit.fr - 06 82 15 87 97



retombées en chiffres



1

retombée
digitale
à date



24

retombées
réseaux sociaux
à date

Accueil / Commerce/Gestion / Comment bien parler du vin aux consommateurs ?

CONSEIL D'EXPERTS

Comment bien parler du vin aux consommateurs ?

Lors d'un symposium organisé en marge du salon Dégustez en VO qui se tiendra en mars à Montpellier, quatre conférenciers, experts dans leur domaine, ont livré leurs conseils pour parler du vin.

Par Michèle Trévoux Le 06 décembre 2022

● Article réservé aux abonnés

Lire plus tard

Partage



Cultiver la diversité variétale permet d'être en phase avec le marché actuel indique Olivier Poussier. -
crédit photo : Michèle Trévoux

L'AOC Languedoc avait réuni une belle brochette d'orateurs ce mardi 29 novembre au Musée Fabre à Montpellier. Olivier Poussier, meilleur sommelier du monde en l'an 2000, Elyse Lambert, meilleure sommelière Canada Amériques, Nicolas Goldschmidt, directeur de la formation MSc In Wine Management de l'Organisation Internationale de la Vigne et du Vin (OIV) et Valentin Cotton, Influenceur (@winepoetry_ sur Instagram) et acheteur vin pour le groupe du chef Mathieu Pacaud (propriétaire de restaurants étoilés à Paris), se sont tour à tour succédé à la tribune pour livrer

leurs conseils pour parler du vin. Tous ont fait un constat unanime : l'absurdité de la loi Evin. « *Le vin est un produit culturel qui, en France, fait partie de votre ADN. Il n'y a aucun sens à interdire les échanges sur ce produit qui devrait faire partie du patrimoine mondial de l'humanité. Nous, au Québec, on parle beaucoup du vin, non pas pour encourager la consommation mais pour éduquer les consommateurs, les éclairer sur ce produit qui fascine* », a souligné Elyse Lambert. « *C'est une loi castratrice*, a renchéri Valentin Cotton. *Pour apprécier le vin, il faut être éduqué. Il faut pouvoir parler du vin, l'expliquer aux plus jeunes générations pour les amener à une consommation responsable* ».

Pour Olivier Poussier, les tendances de consommation ont évolué ces dernières années « *Tous les vignobles ont fait la même erreur, en allant vers des vins trop riches, trop boisés, trop extraits. Aujourd'hui, on revient vers des vins plus équilibrés, plus digestes et plus sapides. C'est le terroir, le savoir-faire du vigneron, l'histoire de l'appellation qu'il faut mettre en avant. La diversité variétale est un atout des vignobles européens par rapport à ceux du Nouveau-Monde. Cultiver cette diversité variétale, c'est lutter contre la stéréotypisation du goût. Le petit vigneron qui met en avant des cépages endémiques et autochtones est dans la bonne démarche pour faire parler de ses vins et sortir du lot* ». Elyse Lambert partage cette opinion. « *Les gens qui s'intéressent au vin veulent découvrir les cépages locaux. Le retournement médiatique sur les vins du Jura et de Savoie en est la preuve. Ces vignobles sont arrivés à faire leur trou, en mettant en avant des vins à forte identité, qui se démarquent de l'offre standardisée internationale, limitée à une dizaine de cépages* ».

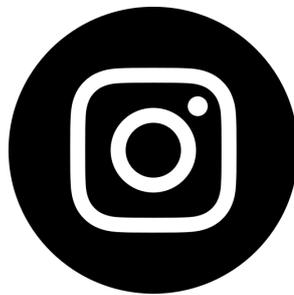
Séduire les Millennials

Basé à New York, Nicolas Goldschmidt, recommande de ne pas rater le tournant des Millennials, la génération Y, née en 80 et 90. « *Ils sont désormais plus nombreux que les baby-boomers, ce sont les futurs consommateurs. Ils sont dans l'instantanéité, toujours rivés à leur téléphone et sur les réseaux sociaux. Il faut aller les chercher là où ils sont et ne pas attendre que cette génération vienne au vin toute seule. L'offre boissons est immense aux USA. Il faut séduire cette génération avec des packagings qui leur correspond, comme la canette, ludique, pratique, recyclable, ou des vins bio biodynamie, nature, qui sont une vraie tendance* ». Pour Valentin Cotton, le

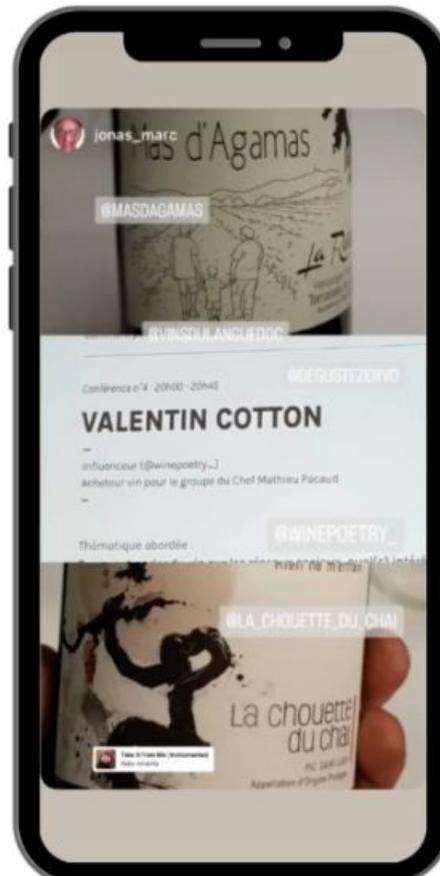
challenge pour le vigneron c'est d'arriver à se différencier. *« Il faut attiser la curiosité des internautes par différents prismes, ça peut être le terroir, l'art de vivre, la personnalité du vigneron, un savoir-faire particulier, la vie sur le domaine... Il faut immerger l'internaute dans la vie du domaine, à raison de 2 à 3 post et une story par semaine »*. Enfin l'authenticité et la sincérité, restent aux yeux de tous, le meilleur moyen de parler du vin. *« Vous, les vignerons, vous avez une chance énorme, vous faites un métier de passion. Parlez-en avec votre cœur, votre foi, vos tripes, vous ferez rêver bien des consommateurs »*, a conclu Elyse Lambert.



vu sur..
Instagram



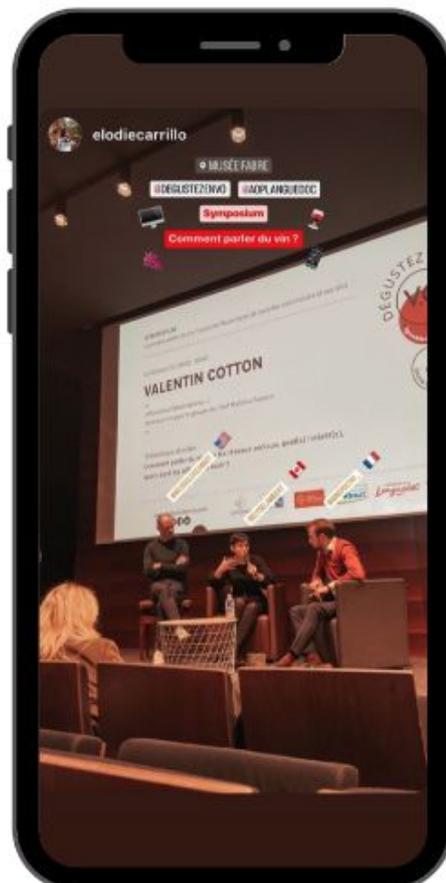
— Instagram



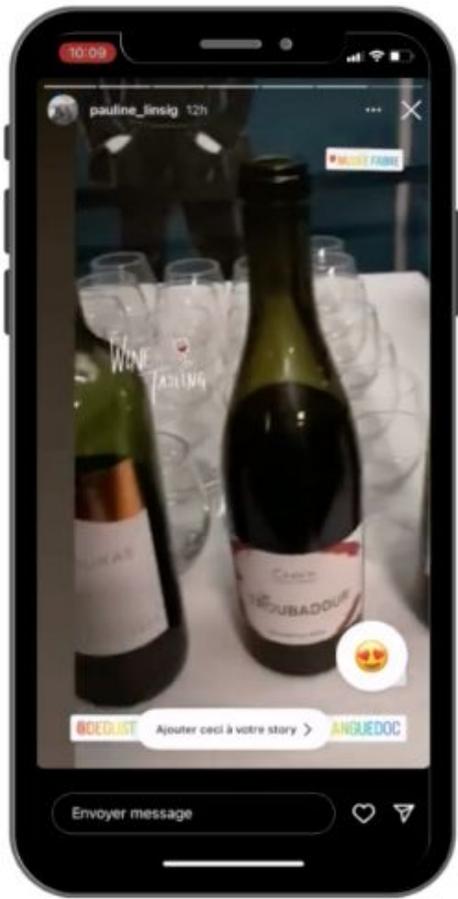
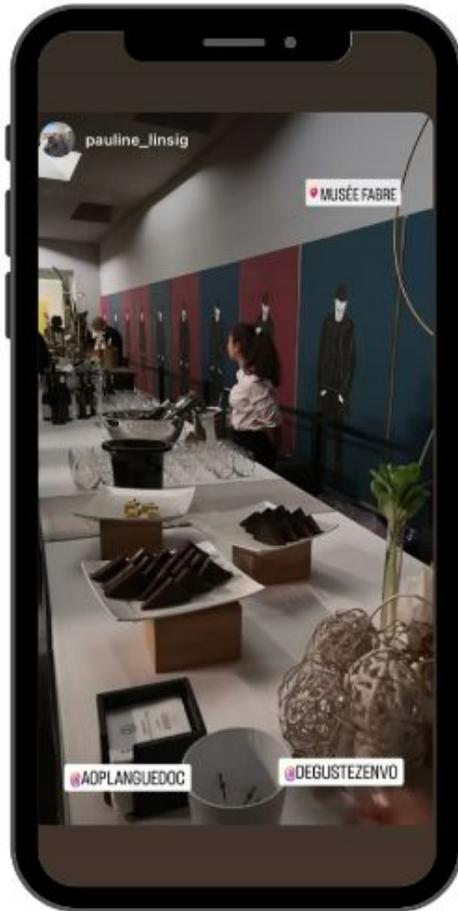
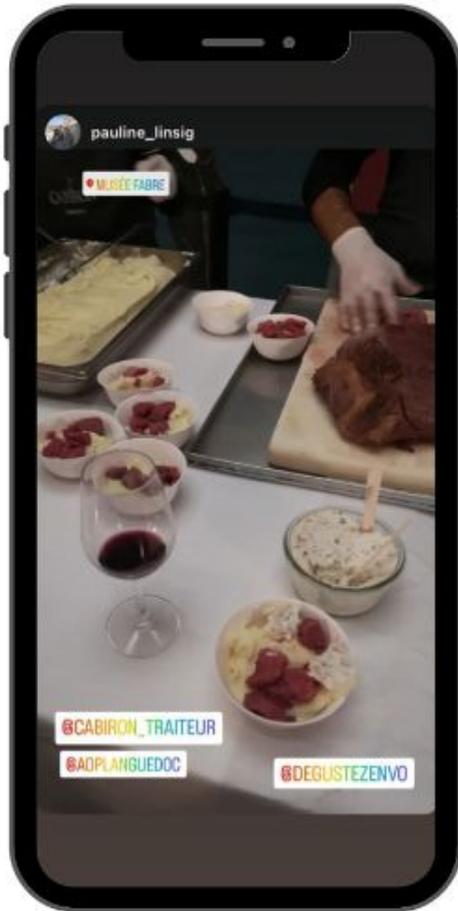
— Instagram



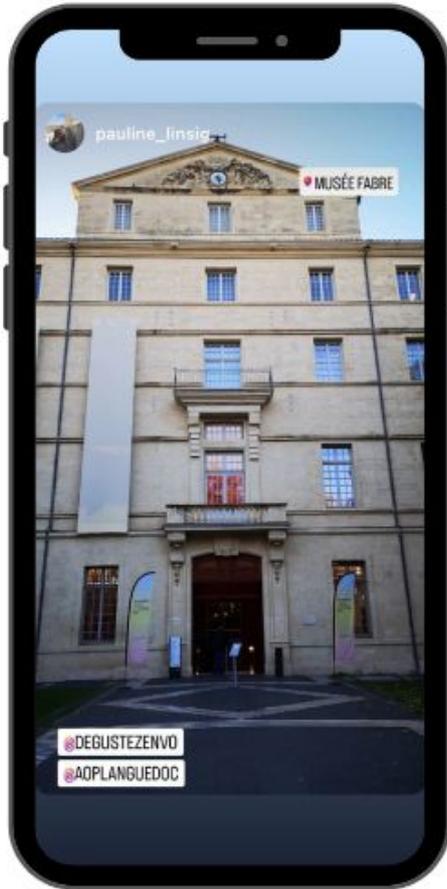
— Instagram



— Instagram



— Instagram

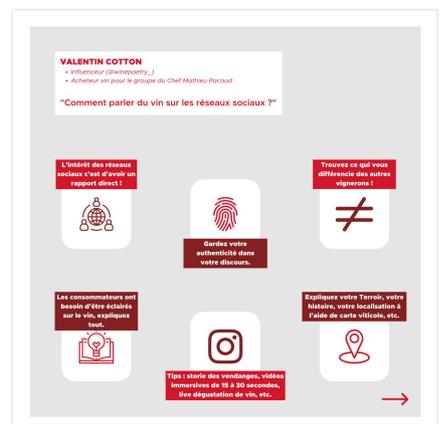
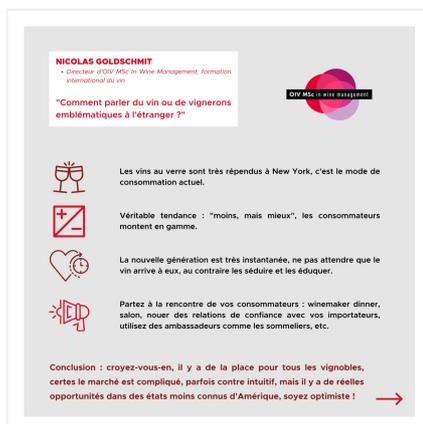
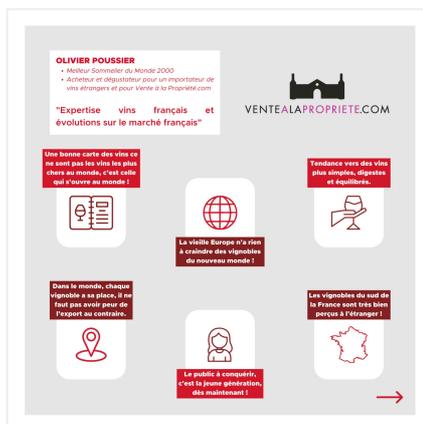
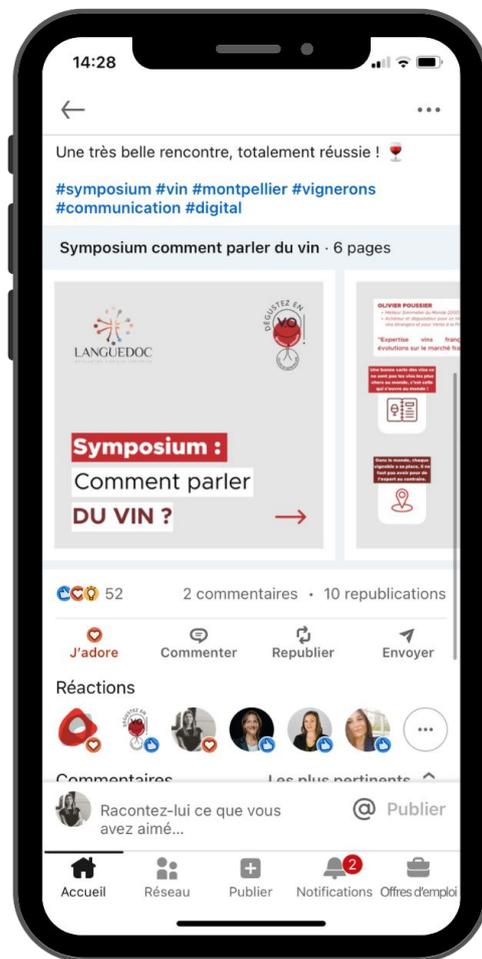
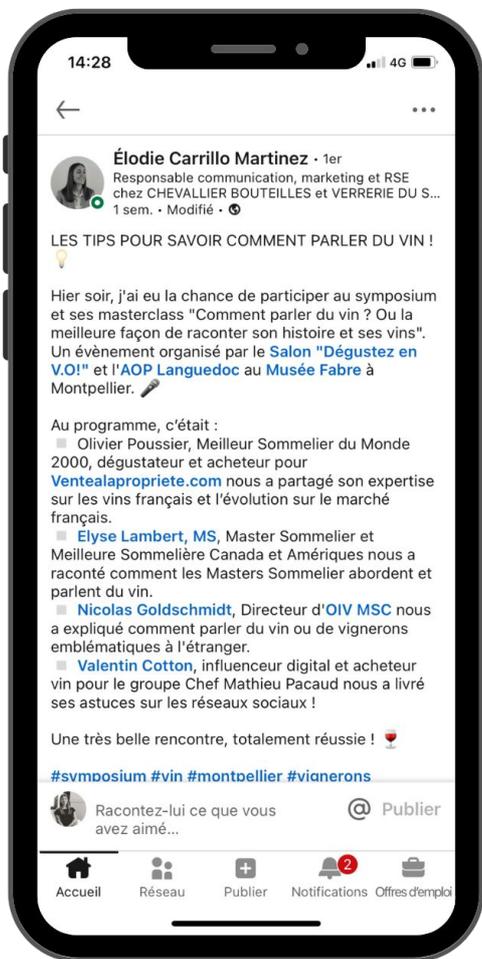




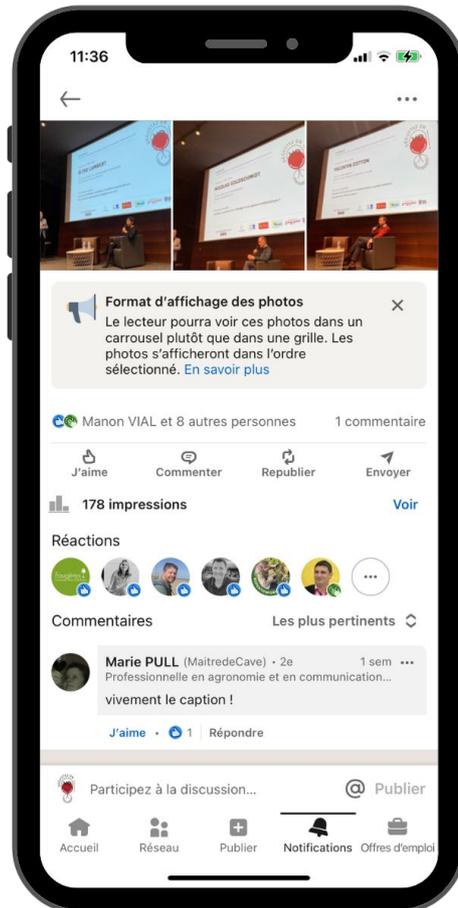
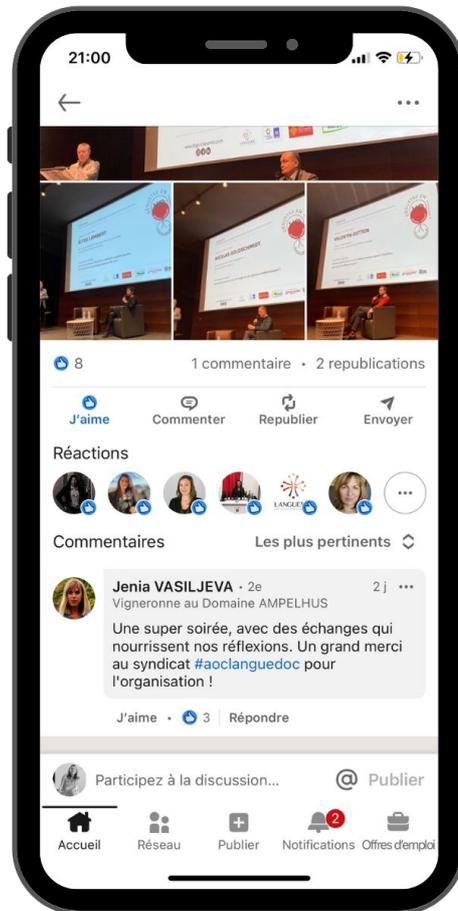
**vu sur..
LinkedIn**



— LinkedIn



— LinkedIn





verbatim



Marc JONAS

influenceur vin @jonas_marc

“Une très belle organisation générale. [...] La parole du vin est un sujet qui me fascinait. Excellent choix des intervenants et du modérateur. [...] Un très bon moment de convivialité avec un choix assez large de vins de qualité.”



Jenia VASILJEVA

vigneronne au Domaine Ampelhus

“Une super soirée, avec des échanges qui nourrissent nos réflexions. Un grand merci au syndicat #aoclanguedoc pour l'organisation!”



Maryline KNITTEL

influenceuse vin

@l_alsacienne_a_montpellier

“Le Symposium Dégustez en V.O ! : des interventions claires, précises qui invitent à découvrir encore davantage la dégustation de vins. [...] Des intervenants de renommée dont la réputation n'est plus à faire et qui ont été accessibles. Des interventions qui permettent de comprendre les stratégies de distribution, les choix réalisés par les restaurateurs en termes de carte des vins...”



verbatim



Charlène BLOQUEL

influenceur vin @winewithchachou

"L'événement était vraiment très intéressant, nous avons appris beaucoup de choses grâce aux différents intervenants. Chacun avait quelque chose à apporter aux échanges ! Je n'ai pas vu le temps passer pour vous dire."



Michèle TASTAVY-TRÉVOUX

journaliste vin (Vitisphère)

"J'ai trouvé le symposium très intéressant. Les orateurs étaient de très grande qualité. L'animateur était bien aussi, il a bien laissé la parole aux orateurs, ce qui n'est pas toujours le cas dans ce genre de conférence."



Élodie CARRILLO MARTINEZ

responsable communication, marketing et RSE chez Chevallier Bouteilles et Verrerie du Sud

"Une très belle rencontre, totalement réussie !"



verbatim



Karen TURNER

directrice technique - Domaine Uma

"Je ne m'occupe pas de la communication mais cela m'intéresse beaucoup. J'aime écouter les gens qui ont de l'expérience, voir ce qu'ils ont à dire. J'ai trouvé les intervenants très qualitatifs et agréables et les échanges super intéressants."



Christelle DELMAS

chargée de communication - IGP Hérault

"Il y a eu de chouettes intervenants, j'ai trouvé cela très bien. J'ai trouvé très bien que ce temps pro soit décalé du salon car cela permet aux vignerons de venir, alors que lorsque c'est durant le salon, ils sont obligés de tenir leur stand et ne peuvent pas participer à ce type de journée utile pour eux. Les IGP Hérault ont été très bien reçues et ont trouvé le symposium très bien organisé. Si cela devait se refaire j'y retournerai."



Frédéric DUCROS

négociant en vins

"Dans l'ensemble c'était bien et, sur le thème, chacun a parlé de sa partie"



verbatim



Michaël BERTUCCHI

responsable communication
et ventes CHR - Domaine Bonfils

"J'ai trouvé ce symposium vraiment intéressant, avec des intervenants plutôt variés et intéressants dans leur ensemble. J'ai apprécié cet événement car il permet de regrouper les différents acteurs de la filière, c'est un temps professionnel qui nous permet de revoir des gens et d'échanger avec d'autres professionnels. J'ai apprécié de pouvoir échanger avec Élyse Lambert, d'avoir son retour sur ce marché, tout comme celui de Valentin Cotton dans un autre domaine. "



Julie ROBERT

responsable marketing digitale et
commerciale - Domaine Blanville

"J'ai trouvé l'organisation très bien. Les deux premiers intervenants ont été très intéressants, avec beaucoup de choses à nous apporter. Les deux premières interventions m'ont plus parlé, j'ai même pris quelques notes. En termes de contenu, j'ai trouvé que cela était en adéquation avec la thématique qui était annoncée. "