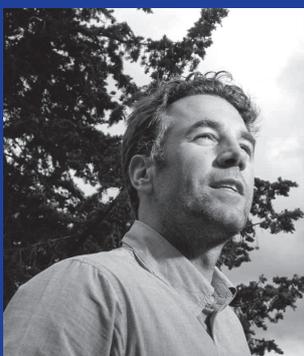


TÉMOIGNAGE



Pavillon France sur le HK International Wine Fair : 49 500 euros de ventes en une journée !

Il a fait voyager ses coteaux languedociens jusqu'au Japon et aux Etats-Unis, mettant en avant le caractère aromatique des cuvées et la qualité biologique de leur production : Bertrand Gourdou est un passionné de voyages qui a repris la propriété familiale en 2006 et n'a eu de cesse, depuis, d'explorer de nouvelles destinations avec Team France Export. De 15 000 euros de chiffres d'affaires en 2006 à 2 millions aujourd'hui, il nous raconte les étapes de cette explosion et ses projets toujours actifs pour faire briller les vins de Languedoc à l'international.



Bertrand GOURDOU

Vigneron indépendant,
CHÂTEAU GUILHEM

POURQUOI CETTE AVENTURE À L'EXPORT ?

Probablement parce que c'était ma personnalité : en 2006, quand je reprends la propriété, j'ai plusieurs expériences professionnelles internationales à mon actif et l'envie de passer les frontières. A l'époque, les stocks représentaient jusqu'à 3 récoltes d'excédents et l'entreprise vendait essentiellement aux restaurants de la région et à un importateur anglais : j'ai voulu aller plus loin, d'abord en Europe dans les années 2000, puis en Asie et en Amérique du Nord à partir de 2011. En quelques années je me suis retrouvé avec 80% de mon CA réalisé à l'export et une multiplication des destinations - de l'Allemagne au Canada, en passant par Taiwan, les Seychelles, l'Australie, le Danemark...

COMMENT AVEZ-VOUS PROCÉDÉ POUR DÉCROCHER CES

MARCHÉS ?

Au début, c'était surtout de l'approche directe, et même du porte-à-porte de restaurants ! Et puis j'ai commencé à faire des salons avec Team France Export et des opérations incluant présentations de marché, visites de magasins et dégustations auprès de cavistes : ces salons m'ont ouvert les marchés, faisant passer mon chiffre d'affaires de 15 000 à 800 000 euros en cinq ans. Et puis, à partir de 2011, j'ai répliqué cette approche en Asie mais en augmentant mon positionnement prix. Et là j'ai été sidéré par l'accélération...

JUSTEMENT RACONTEZ-NOUS...

C'était en 2011 sur la HK International Wine Fair où je me rendais sous Pavillon France : en une journée, j'ai eu une commande de 14 500 bouteilles, pour un total de 49 500 euros... Incroyable ! Cela m'a valu un restaurant un peu corsé avec mon client dans Kowloon (où je suis tombé malade tellement le dîner est mal passé) mais je suis reparti en classe affaires !

AU-DELÀ DE CES OPÉRATIONS DE SALONS AVEZ-VOUS

SOLLICITÉ D'AUTRES ACCOMPAGNEMENTS ?

Pour les Etats-Unis, je me suis beaucoup appuyé sur les études de marché de la Team France Export car je souhaitais connaître le niveau de pénétration des vins de Languedoc dans les différents Etats. Et puis j'ai un lien fréquent avec ma conseillère internationale en région : ces derniers temps, elle m'accompagne sur les demandes de subventions et d'aides régionales pour un projet œnologique que j'aimerais développer.

L'ENTREPRISE A-T-ELLE CHANGÉ AVEC L'EXPORT ?

Sur la nature du produit, absolument pas : je n'ai jamais adapté mon vin ou mon packaging aux goûts des consommateurs. En revanche, il a fallu élargir le domaine, en passant de 15 à 35 hectares en quinze ans - et aujourd'hui j'aimerais aller jusqu'à 50. Les équipes se sont également étoffées sur les parties agronomie et œnologie, mais sur le commercial c'est toujours moi qui suis à la manœuvre avec des agents dans certains pays.

UN ENSEIGNEMENT/ANECDOTE À PARTAGER ?

Si vous allez en Cambodge, ne soyez pas surpris de découvrir une boutique « Château Guilhem » : ce sont les cousins de la famille royale qui l'ont créée en l'honneur de notre vin. Comme quoi... il faut toujours élargir au maximum le cercle de ses rencontres et de sa clientèle !