



**VENDRE** *Communication*

# Deux fiches, deux cibles

Il existe deux types de fiches destinées à présenter un vin : la fiche technique, qui s'adresse aux professionnels, et la fiche produit qui est destinée aux consommateurs. Mickaël Rouyer et Estelle Tehan, tous deux consultants, nous expliquent comment en tirer parti.

**V**ous possédez certainement des fiches techniques de vos vins, mais vous n'avez peut-être pas de fiches

produits. « *Les vignerons ne font pas toujours le distinguo entre ces deux supports, lance Mickaël Rouyer, consultant formateur. Très souvent, ils se servent des fiches techniques pour présenter leurs vins aux consommateurs sur les salons de vins ou sur leur site de vente en ligne.* »

C'est une erreur ! Les consommateurs ne s'intéressent guère au rendement moyen ou à l'âge des vignes et encore moins à leur mode de conduite. Il est en outre peu probable qu'ils comprennent ce qu'est une « macération carbonique », une « fermentation en cuves thermorégulées » ou que les levures soient indigènes.

La fiche technique, qui contient ce type d'informations, n'est donc pas adaptée à ce public. « *Son usage est réservé aux professionnels – les prescripteurs et les acheteurs – qui ont besoin de renseignements techniques sur les vins pour les sélectionner ou pour pouvoir en parler à leurs clients* », précise Estelle Tehan, consultante chez **AOC Conseils**.

## LA FICHE PRODUIT POUR DONNER ENVIE

Pour le consommateur, il faut rédiger un document différent : la fiche produit, « *qui donne des informations utiles sur la consommation du vin afin de le guider dans ses achats* », précise Mickaël Rouyer. Il suggère d'y faire figurer une courte présentation de votre propriété,

un commentaire de dégustation, la température de service, des accords mets et vins, les instants de consommation, le potentiel de garde ainsi que les médailles, labels (AB, Terra Vitis...) et cautions de prescripteurs (articles de presse, recommandation par un chef...). Si les commentaires de dégustation doivent être succincts, précisant si le vin est « fruité, gourmand » ou « puissant, structuré », il faut proposer des plats bien précis pour accompagner le vin – risotto aux crevettes, travers de porcs caramélisés, par exemple –, et cohérents avec l'instant de consommation – apéritif, barbecue, dîner élaboré... « *C'est ce type de fiche que les vignerons doivent publier sur leur site, leur boutique en ligne ou remettre à leurs clients sur les salons* », insiste Mickaël Rouyer. Estelle Tehan conseille de les regrouper



**MARINE FINO, RESPONSABLE MARKETING DU CELLIER DES PRINCES, A CHÂTEAUNEUF-DU-PAPE, DANS LE VAUCLUSE**

## « LES FICHES PRODUITS FACILITENT L'ACTE D'ACHAT »

« **J**e rédige moi-même nos fiches techniques et nos fiches produits. Les premières sont destinées à nos commerciaux, nos acheteurs et nos importateurs. Elles sont aussi disponibles sur notre site internet. J'y indique le nom de l'appellation et de la cuvée, le millésime, le terroir, les cépages, la vinification, le temps de

vieillesse, des notes et des conseils de dégustation (température de service et celle de garde), les conseils d'accompagnement, les récompenses (médailles et appréciations des journalistes), une photo de la bouteille. Je m'appuie sur notre œnologue pour rédiger les commentaires et conseils de dégustation comme ceux d'accompagnement.

Les fiches produits sont plus courtes. Elles présentent nos cuvées dans notre boutique et sur notre site de vente en ligne. L'objectif est de faciliter l'acte d'achat. Elles indiquent le prix, la température de service, les cépages, la note de dégustation de notre sommelière, la durée de garde et des accords mets et vins, avec des plats que les gens peuvent facilement

cuisiner chez eux. Ainsi, pour accompagner notre côtes-du-rhône rouge, nous conseillons une côte de porc à la tomate, un navarin d'agneau ou un carpaccio de bœuf. Sur ce plan-là, nous sommes plus généralistes dans les fiches techniques où, pour notre côtes-du-rhône rouge, nous indiquons, par exemple, « avec des plats de la cuisine méditerranéenne ». »

DR





**MARINE FINO**, responsable marketing du Cellier des Princes, dans le Vaucluse, rédige elle-même les fiches techniques et les fiches produits au contenu bien distinct.

© CELLIER DES PRINCES

dans un book que vous déposerez dans votre caveau de vente pour que vos clients puissent les consulter.

**LA FICHE TECHNIQUE POUR ENTRER DANS TOUS LES DÉTAILS**

Destinée aux pros, la fiche technique doit « être claire et aérée », insiste Estelle Tehan, qui suggère de l'organiser en plusieurs parties : type de vin (nom de l'appellation et région), cépages, terroir, vignes (âge, type de taille, densité de plantation, rendement, conduite du vignoble...), vinification (fermentation, élevage), date de la mise en bouteille, durée de garde, degrés, quantités disponibles. Certains marchés réclament même le pH. Ces informations doivent être complétées de commentaires et de

conseils de dégustation similaires à ceux figurant sur les fiches produits.

« Il est important de faire ressortir vos pratiques dans vos fiches techniques, souligne la consultante. Par exemple, dans la partie vigne, ce peut être : désherbage mécanique, enherbement des rangs, vendanges manuelles... Dans le paragraphe sur les vinifications, ce peut être : pressurage doux, réception de la vendange par gravité... »

La fiche technique doit également comporter une photo de la cuvée ainsi que les coordonnées complètes de votre domaine : adresse postale, mail, numéro de téléphone. Mickaël Rouyer conseille même d'y mettre une photo du vigneron, pour apporter un côté humain. Et insiste sur la qualité des photos et la présentation du document qui reflètent l'image du domaine. La forme compte autant que le fond. • **CHANTAL SARRAZIN**



« LA FICHE PRODUIT DONNE DES INFORMATIONS UTILES AUX CLIENTS SUR LA CONSOMMATION DU VIN AFIN DE LES GUIDER DANS LEURS ACHATS. »

Mickaël Rouyer, consultant. DR



« LA FICHE TECHNIQUE EST RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS QUI ONT BESOIN D'INFOS TECHNIQUES SUR LES VINS POUR LES SÉLECTIONNER OU POUR POUVOIR EN PARLER À LEURS CLIENTS. »

Estelle Tehan, consultante chez AOC Conseils.

© GÉRARD UFERAS