

La Vision Internationale d'un
Wine Broker sur l'offre vrac du
Languedoc-Roussillon sur le marché
mondial

Florian CESCHI
International Wine Broker

Plan

- Introduction
- Présentation Ciatti
- Définition « Wine Broker »
- Marché vrac LR
- World Report mensuels

CIATTI COMPANY

GLOBAL WINE & GRAPE BROKERS



Le modèle Ciatti Company

Nous sommes une société de pur courtage, sans prendre à aucun moment possession de la marchandise pour d'éventuelles spéculations.

La société reste à 100% dans les mains de ses courtiers. Elle est **neutre** et **indépendante** et n'est pas détenue par un négociant ou producteur .

Notre Mission

Le but de Ciatti Company est de fournir à nos clients la meilleure information, les prix les plus compétitifs, une qualité dans nos disponibilités de vins et un professionnalisme hors pair sur le marché

Un Groupe Mondial basé sur une présence locale



**Ciatti Company c'est 22 Experts en Vins présents 24h/24 pour vous,
grâce à nos bureaux dans 8 pays**

Florian CESCHI
International Wine Broker

Quelques Informations

- 40 ans d'ancienneté
- Société unique en son genre grâce à ses propres agences dans le monde
- 40 employés
- Nos bureaux :
 - Argentine
 - Australie (+Chine)
 - Californie
 - Canada
 - Chili
 - France
 - Allemagne
 - Afrique du Sud

L'Information fait notre valeur ajoutée par rapport à nos concurrents et ce qui assure notre rôle de leader dans le secteur.

Nos bureaux travaillent tous les mois à mettre en place notre **"World Report"** réservé à nos clients.

Notre champ d'action

- Vin en vrac & vente de raisins
 - Concentrés et MCR
- Private label = marque de distributeur
 - Alcool

Vin en Vrac

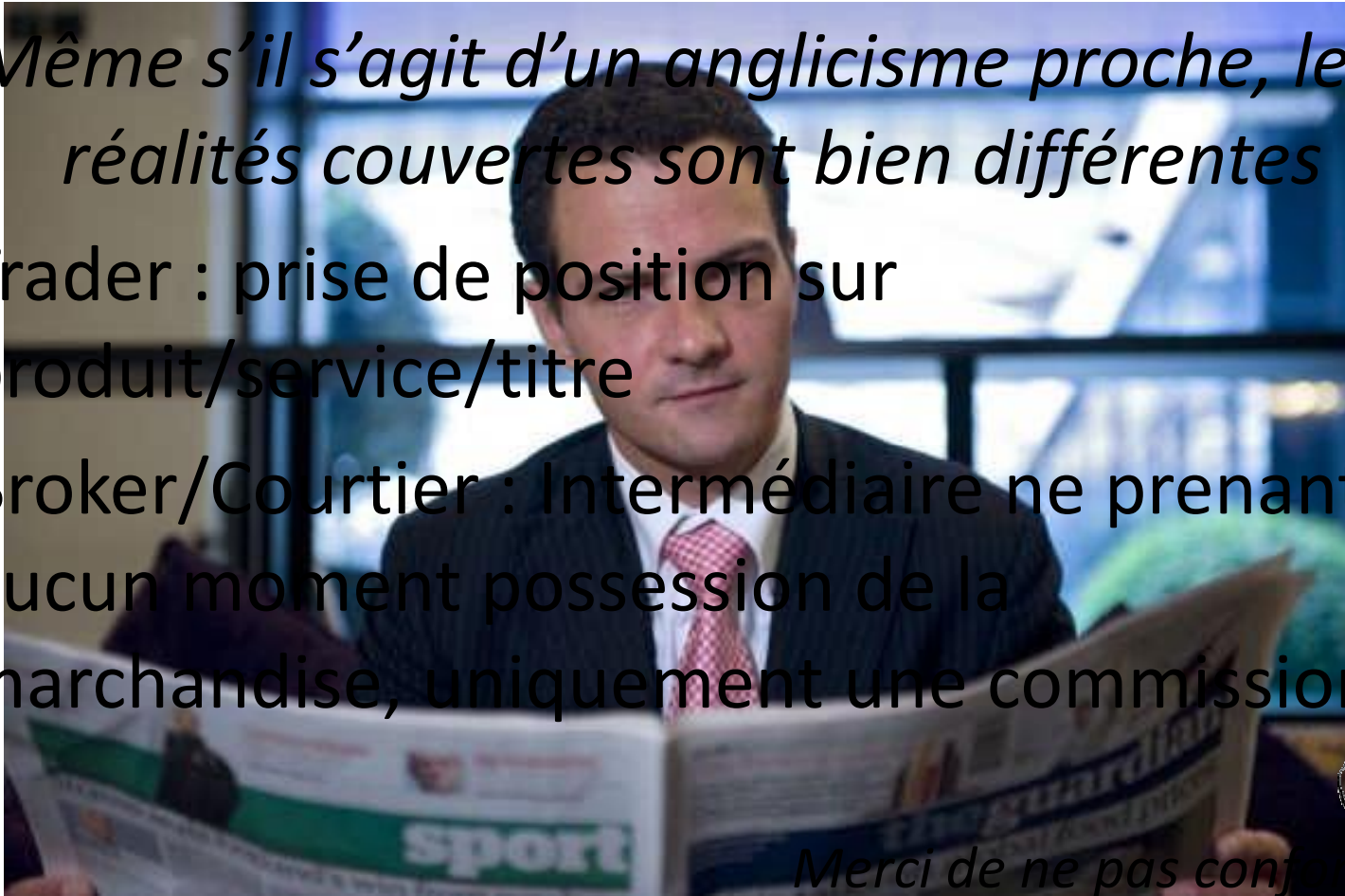
Nos Brokers sont spécialistes pour :

- Fournir des échantillons dans un temps court et correspondant aux profils et spécificités des acheteurs
- Négocier des contrats “Spots” comme des partenariats long termes
- Assurer un retour aux vendeurs
- Ouvrir les marchés export

Wine Broker = Trader?

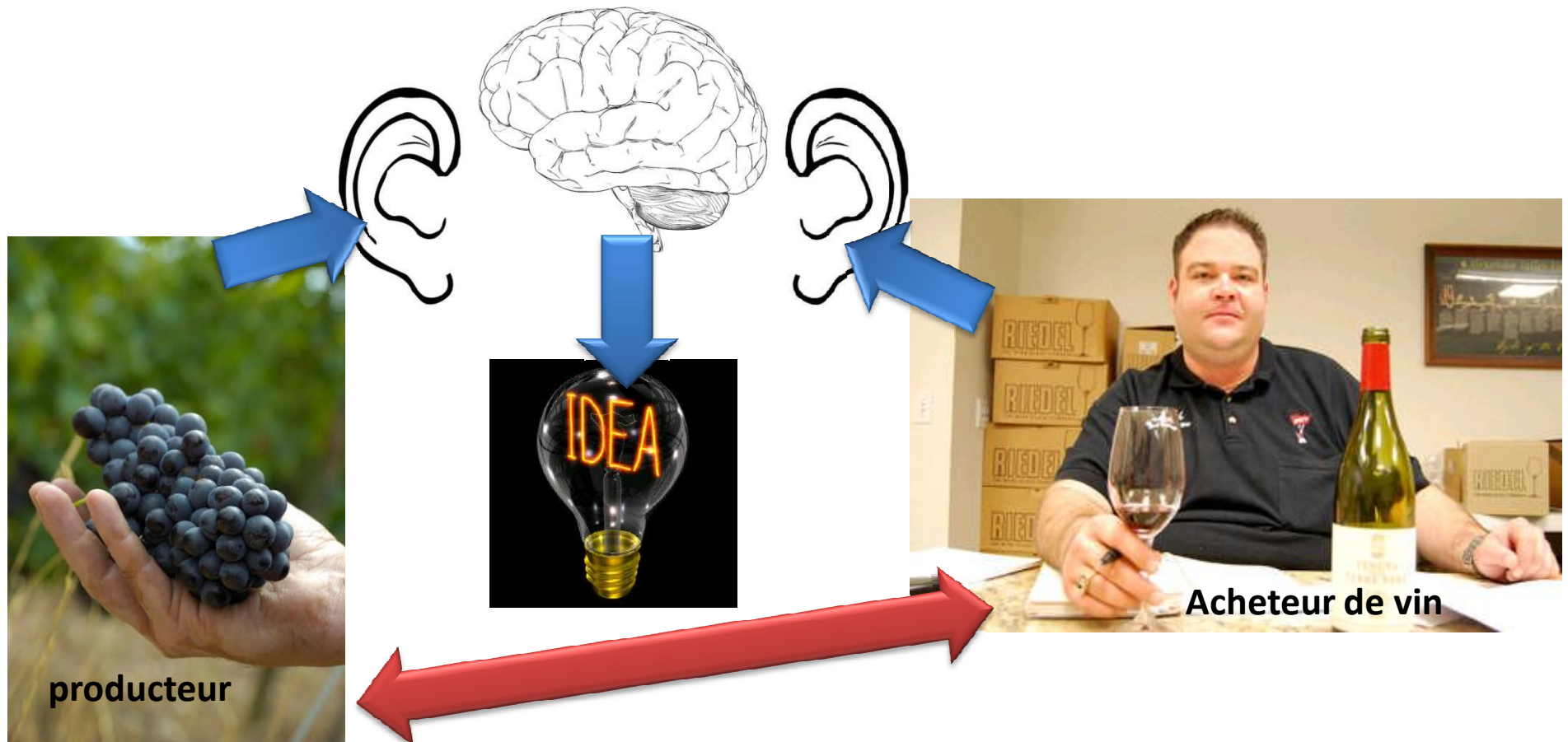
Même s'il s'agit d'un anglicisme proche, les réalités couvertes sont bien différentes :

- Trader : prise de position sur produit/service/titre
- Broker/Courtier : Intermédiaire ne prenant à aucun moment possession de la marchandise, uniquement une commission



Merci de ne pas confondre!

Que fait le wine broker?



Florian CESCHI
International Wine Broker

Que fait le wine broker?

Différence avec le courtier de campagne?

- Couverture de zones plus larges
 - Ciatti Europe : 5 personnes pour couvrir toute l'Europe (production et achat)
- Ouverture plus internationale
- Un contact unique pour l'acheteur dans son « sourcing »
- Maîtrise des langues étrangères
- Gestion/Connaissance de formalités douanières
- ...

C'est une version de Courtier 2.0...

Que fait le wine broker?

Expert

- Connaître les principaux flux et marchés. Ex :
 - Marché des vins de base mousseux en Allemagne (Sekt)
 - Depuis l'Espagne, l'Italie ou la France...
 - Vins de base pour MCR
 - Ex. achats 2011 Espagne -> Italie
 - Janvier-Juillet 2011: 647.000hl vendus à un prix moyen de 30€/hl!
 - Mode du Moscato/Primitivo aux USA
 - Depuis la France, Italie, Espagne...
 - Etc...
- Identifier les bons partenaires à mettre en ensemble :
 - En jugeant la qualité des vins, le professionnalisme, les prix, volumes dispos...

Que fait le wine broker?

Information

- A travers la quantité d'affaires conclues et les volumes échangés, les meilleurs Wine brokers sont capables d'avoir une image assez juste de leur marché
- Ils mettent à disposition leurs informations à leur réseau d'acheteurs et de vendeurs
= Créateur d'opportunités

CE Que NE fait PAS le wine broker?

- Recommandation pour le futur proche, ne veut pas dire boule de cristal.
- Les incertitudes sur les changements économiques brusques (crise financières ou politiques...), les phénomènes climatiques ou naturels (tremblements de terre, récolte désastreuse...), fluctuations monétaires (taux de change) sont difficilement prévisibles.

...

- Vaisselle, courses...



Et le Languedoc-
Roussillon
dans tout ça?

Florian CESCHI
International Wine Broker

Le marché vrac en Languedoc Roussillon

- Une diversité de cépages importante, en assemblage (AOP) ou monocépages.
- Des cépages internationaux avec des volumes significatifs en IGP ou Sans IG:
 - Merlot Oc : 1.300.000hl
 - Cabernet-Sauvignon Oc : 860.000hl
 - Chardonnay Oc : 480.000hl
 - Sauvignon-Blanc : 260.000hl

Source InterOc

Le marché vrac en Languedoc Roussillon

- Des producteurs équipés technologiquement, proposant des volumes significatifs pour des acheteurs internationaux. Sachant allier tradition et modernisme. Habitués aux contraintes complexes et cahier des charges pointus de la distribution française.

Le marché vrac en Languedoc Roussillon

Qu'est ce qui pourrait expliquer alors que les vins français ne soient pas plus présents ou agressifs à l'export sur les marchés vrac?...

Les « Ciatti World Report »

Tous les mois, nos clients ont accès à une note de synthèse des différents pays producteurs et acheteurs. Proposant les dernières évolutions des marchés vrac ainsi qu'une analyse menée par chaque courtier spécialiste de sa zone.

www.ciatti-europe.com

Rubrique : « Sitevi »

Password : **ciatti@sitevi**

Quelques pistes?

- Service proposé à l'acheteur :
 - incoterms EXW au lieu de FOB?
 - Vins bruts au lieu de prémise?
 - ...

Merci de votre attention!

Retrouvez-nous sur

www.ciatti.com

Place aux questions