



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Services de conseils en vins:

Production, selection et commercialisation de vins

(Egalement disponible en [Anglais](#) et en [Espagnol](#))

Table des matières

Page 2	<u>Profil de l'entreprise</u>
Page 3	<u>Services de conseils</u> <u>Production de vins</u> <u>Sélection et sourçage de vins</u>
Page 4	<u>Ventes et marketing</u>
Page 5	<u>Investissement d'entreprise et initiatives publiques</u> <u>Témoin expert</u> <u>Installations sur place à louer</u>
Page 6	<u>L'équipe CWI</u>
Page 7	
Page 8	<u>Recrutement de winemaker</u>
Page 9	<u>Bureaux de CWI</u>
Page 10	<u>Cellarworld Argentina</u>
Page 11	
Page 12	<u>Liens</u>
Page 13	
Page 14	<u>Contact</u>



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Profil de l'entreprise

Cellarworld International Ltd (CWI) a été créée en 1993. Le plus ancien client de l'entreprise, avec qui elle s'est engagée depuis le premier jour, récolte toujours les fruits de ses ventes de vins en constante augmentation année après année.

CWI travaille actuellement au Chili, à Chypre, en France, en Italie, en Moldavie, en Slovénie et au RU.

Cellarworld Argentina (CWA), la société sœur de CWI, opère de bureaux basés à Mendoza en Argentine. [En savoir plus](#)



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Services de conseils

L'activité principale de CWI est de trouver les vins pour le RU et pour d'autres marchés de vins en expansion.

Tous les services sont personnalisés en fonction des besoins particuliers du client.

Ceci peut comprendre:

LA PRODUCTION DE VINS

1. Gérer les projets de production de vins peut inclure les services d'un ou de plusieurs winemakers ayant un contrat sur place, généralement durant la période de vendange. Les producteurs souhaitent habituellement changer les pratiques de travail et les types de vins afin de répondre aux besoins des marchés d'exportation. Ceci peut passer par la redéfinition des gammes existantes ou la création de nouvelles marques. CWI reste impliqué dans tous les projets de production de vins de cette ampleur, tout au long de l'année, travaillant en collaboration avec la direction technique du client.

- **Exemple:** Pendant 9 ans CWI a recruté et dirigé une équipe experte en production de vins millésimés pour un important producteur / négociant de la Vallée de la Loire ayant de fortes ventes à l'exportation au RU et en Europe. CWI gère chaque production annuelle de manière à soutenir directement les ventes et la fonction commerciale de l'entreprise. Cette année, grâce au lancement d'une nouvelle marque de vins classiques AOC à succès, la collaboration s'est encore améliorée.

2. Définir et mélanger les gammes de produits par rapport à des échelles de qualité mesurées.

- **Exemple :** Un importateur britannique a demandé à une importante entreprise vinicole sud américaine bien établie de produire un nouveau vin de marque pour secteur de marché différent afin d'attirer une nouvelle clientèle. Ce vin a maintenant été lancé avec succès au RU, dans plusieurs autres pays européens et même dans son marché intérieur.

3. Pré-évaluer l'adéquation d'un centre de production pour un audit de qualité, avec des recommandations afin d'améliorer ou de corriger les domaines problématiques.

- **Fait :** CWI a cette démarche pour tous les nouveaux producteurs clients, s'ils n'ont pas encore de procédures HACCP/ISO en place et parfois même s'ils les ont, pour s'assurer que leurs procédures sont conformes aux normes BRC (Consortium Britannique du commerce de détail).

SELECTION ET SOURCAGE DE VINS

4. Sourcer et pré-sélectionner des gammes de produits pour la distribution au détail au RU.

- **Exemple :** CWI a pré-sélectionné la gamme de vins et conseillé / formé l'acheteur, le département d'assurance qualité et le département de logistique d'un important groupe britannique de supermarchés durant plusieurs années. Pendant ce temps, les ventes de vins sont passées de moins de 0,5 % à près de 4 % du marché britannique et le prix moyen par bouteille a augmenté de près de 2 livres sterling.

5. Sourcer et sélectionner pour la distribution dans le commerce / pour horeca (les hôtels, les restaurants et les cafés) au RU.

- **Exemple :** Travailler avec un important groupe hôtelier britannique afin de revoir et mettre à jour les listes de vins du restaurant, des banquets ainsi que des bars et élaborer et mettre en place un programme de sourcing et d'expédition pour une gamme de vins maison.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

VENTES ET MARKETING

6. Rechercher et préparer le rapport du marché relatif à la production d'un client. La dégustation de la gamme du client peut être un exercice isolé ou la première étape vers une action conjointe ultérieure.

- Exemple d'exercice isolé : L'importateur britannique d'un producteur espagnol très connu a mandaté une dégustation objective de la gamme complète de son fournisseur afin de la comparer à celle des principaux concurrents, ainsi qu'un rapport du marché afin de connaître la position actuelle des vins et savoir où ils devraient se positionner. Les discussions qui ont suivi avec le fournisseur et sa prise d'action ont permis de faire augmenter les ventes de 60 % en moins de deux ans.
- Exemple d'évaluation conduisant à une action à plus long terme : Un rapport isolé a été mandaté par un office de commercialisation de vins d'un pays d'Europe centrale afin de comprendre pourquoi leurs produits ne rencontraient pas de succès sur le marché britannique et ce qu'ils devraient faire une fois qu'ils feraient partie de l'UE pour y parvenir. Plusieurs des changements recommandés aux grandes entreprises vinicoles visitées concernaient leurs méthodes de travail. Les winemakers saisonniers et une série de visites au long des deux années suivantes ont été mandatées par certaines des entreprises vinicoles visitées. Les vins commencent à avoir un succès croissant sur les marchés d'exportation.

7. Elaborer la stratégie de marque et contribuer à l'amélioration d'une stratégie commerciale existante, en conseillant et en assistant la nomination de concepteurs d'étiquettes, de spécialistes de la consommation, d'importateurs ou de distributeurs ainsi que les nombreuses informations sur le processus de lancement. Ceci s'applique habituellement quand CWI est impliqué dans la production ou la sélection de vins.

- **Exemple :** CWI mène un projet de production de vins résultant de la création, de zéro, d'une nouvelle gamme de vins pour une entreprise vinicole de pointe en Europe de l'Est appartenant à la Russie, qui a été nommé agent britannique. La stratégie commerciale était en cours d'élaboration quand CWI est devenue membre de l'équipe, établissant chaque étape jusqu'au lancement.

8. Création de la marque et de tous les aspects de la conception d'étiquettes par [Amphora Design](#).

- **N.B.** Nous ne conseillons pas automatiquement à nos clients de s'adresser à Amphora. Nous ne le faisons que quand nous pensons que cela leur sera réellement utile. Nous travaillerons avec n'importe quel concepteur d'étiquettes désigné afin d'aider nos clients à définir les instructions données au concepteur et à rédiger tout texte nécessaire y compris pour les étiquettes au dos.

9. Les services liés au marketing, comme les traductions du français et de l'espagnol vers l'anglais.

- CWI traduit régulièrement les communications commerciales et techniques d'une maison Champagne.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

INVESTISSEMENT D'ENTREPRISE PUBLIQUES

10. Participer aux évaluations des propriétés d'entreprises vinicoles préparées pour une offre ou un investissement.

- **Exemple :** Une évaluation sur place des vignobles et des installations vinicoles en Bulgarie pour la BERD (Banque Européenne de Reconstruction et de Développement), en faisant un rapport, sur l'état, la valeur et la viabilité des actifs, visant à diriger les investissements bancaires.

11. Participer à l'amélioration des initiatives publiques ayant un impact sur l'industrie internationale du vin, provenant d'agences et d'organisations non-gouvernementales.

- **Exemple :** Un client du projet d'aide méditerranéen de l'UE, a demandé conseil sur les mesures commerciales requises pour établir des ventes de vins en Europe de l'Ouest.

12. Travailler avec les organes commerciaux britanniques et européens sur les initiatives de l'industrie du vin.

- **Exemple :** Les organes officiels commerciaux européens et britanniques, travaillant en comité, ont mandaté la rédaction d'une procédure complète de traçabilité, suivant les raisins de la vigne à la bouteille finale. Ceci intéresse désormais l'OIV et l'UE.

TEMOIN EXPERT

13. Fournir des conseils professionnels en matière de vins à la profession légale.

LOCATIONS D'INSTALLATIONS SUR PLACE - [En savoir plus](#)

14.

- Pièce de dégustation de vins et de réunion / déjeuner.
Laboratoire oenologique.
Bibliothèque de recherche commerciale : de livres et de magazines.

CWI dispose d'une grande pièce bien éclairée pour la dégustation de vins, ainsi pour les réunions / déjeuners, qui peut être louée. Un petit laboratoire adjacent possède l'équipement nécessaire pour procéder à des analyses élémentaires.

Située à moins d'une heure des aéroports d'Heathrow et de Gatwick et aussi à courte distance du centre de Londres, [En savoir plus : Comment nous trouver](#), celle-ci peut constituer un point de rendez-vous idéal pour une dégustation impromptue avec des clients et des associés de passage. L'utilisation de ces installations peut bien sûr être personnalisée et même être assistée d'un [Master of Wine](#), si nécessaire.

Exemple : Un distributeur britannique, situé au nord de l'Angleterre, a utilisé les installations pour un rendez-vous pratique afin de montrer des échantillons et tenir une réunion à l'heure du déjeuner avec des clients de passage à Londres.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Equipe CWI

Angela Muir - Directrice / Consultante principale / Co-proprétaire de CWI et CWA

Master of Wine

angela@cellarworld.co.uk



Angela Muir est Master of Wine ayant plus de 30 années d'expérience dans l'industrie du vin, y compris 20 années à acheter tout, du simple vin de table en vrac au primeur Bordeaux pour de principaux groupes. Durant plus 25 années, elle a voyagé dans toutes les régions productrices de vins du monde et y a passé en moyenne quatre à six mois par an.

Elle visitera et évaluera les besoins de quasiment tous les clients. Son itinéraire comprend actuellement cinq visites ou plus en Amérique du Sud. Elle parle français et espagnol.

Peter Muir - Directeur financier / Administratif / Co-proprétaire de CWI et de CWA

WSET Diploma

petermuir@cellarworld.co.uk



Le mari d'Angela, Peter est comptable de gestion et s'occupe de la comptabilité financière et gestionnaire de l'entreprise. Il possède une base de données de clients personnelle et gère les bureaux. Il supporte patiemment les absences d'Angela et rend occasionnellement visite aux clients.

Duncan Killiner – Directeur technique de CWI et de CWA

BSc Oenology (1994) Nouvelle Zélande

duncan@cellarworld.com.ar



Elevé en Nouvelle Zélande rurale (100 km de Wellington) par des immigrants irlandais, Duncan a grandi dans une famille de fermiers et gagnait son argent de poche en travaillant dans l'entreprise familiale de volailles. Suite à un emploi de nuit dans un restaurant, Duncan a développé un intérêt pour le vin. C'est ainsi qu'à l'université il a ouvert un club d'appréciation du vin, qui a eu tant de succès qu'il a changé de carrière et s'est lancé dans le commerce du vin.

Douze années et 40 vendanges plus tard, Duncan a travaillé avec des clients du monde entier. Maintenant âgé de 33 ans, lui et sa femme Rosaura, vivent à Mendoza, en Argentine et gèrent le portefeuille de clients sud-américains en constante croissance de Cellarworld.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Helen Williams - Directrice de bureau trilingue

WSET Diploma

helen@cellarworld.co.uk



Helen possède un diplôme en français et espagnol, qu'elle parle couramment, de Trinity College, Cambridge.

Elle a rejoint Cellarworld en juillet 2000, en tant que directrice de bureau trilingue, après une carrière dans l'édition, la publication et la direction artistique. Helen a obtenu son diplôme avec succès. Elle travaille au bureau d'Elstead, d'où elle s'occupe de la liaison avec de nombreux membres du personnel et clients de Cellarworld, où qu'ils soient ! Elle s'est également avéré être d'une aide précieuse sur le terrain et s'absentera occasionnellement pour rendre visite à ses clients. Elle étend maintenant le champ de ses études et son implication dans le domaine marketing.

Liz Robertson - Consultante principale associée

Master of Wine

liz@cellarworld.co.uk



Liz est Master of Wine depuis plus de 30 années dans l'industrie britannique, elle s'est principalement consacrée aux achats d'un important groupe de supermarchés.

Liz a, à son actif, un large éventail de contacts dans le monde du vin. Elle s'occupe d'un certain nombre de clients, qu'elle a elle-même présentés : habituellement pour les exigences d'assurance qualité en aval, de mise en bouteille, de marketing et de ventes.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Recrutement de winemaker

Chaque année, CWI emploie des winemakers afin de travailler dans des lieux où nous menons des projets de production de vins. La récolte européenne peut commencer dès la mi-août, tout dépend du lieu, et les grappes de raisins peuvent être cueillies jusqu'en Novembre. CWI propose occasionnellement de postes pour la récolte en Amérique du Sud.

Travailler dans une entreprise vinicole étrangère peut représenter un vrai défi. Il y a non seulement la barrière de la langue mais l'équipement et les techniques de travail qui peuvent être très différents de ceux auxquels vous êtes habitués. CWI soutient autant que possible ses winemakers tout au long de la vendange ; il est cependant important que les winemakers utilisent leurs compétences et leur diplomatie pour faire de la vendange un succès.

CWI recherche toujours des winemakers : ·

- Formés dans le Nouveau Monde et ayant une expérience du travail en entreprise vinicole.
- Compétents et qui possèdent des connaissances en oenologie.
- Ayant des compétences en tant que communicateurs (ayant de préférences des capacités en langue notamment le français).
- Capables et pleins de ressources.
- Adaptables et énergiques.
- Enthousiastes et consciencieux dans leur travail.

Si vous souhaitez travailler sur l'un des projets de CWI ou que vous voulez en savoir plus, veuillez nous envoyer votre requête d'informations ou votre CV et lettre d'accompagnement par [e-mail](#), [fax](#) ou [courrier postal](#) à Helen Williams.

Veuillez noter : CWI essaie d'attribuer tous les postes en Europe avant la fin du mois de juin.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Bureaux CWI

Cellarworld occupe ses locaux actuels depuis décembre 2000. Ils se trouvent à Elstead, un petit village sur l'A3, au sud de Guildford dans le Surrey. Ils fournissent d'excellentes installations et sont à une heure des aéroports londoniens de Gatwick et d'Heathrow, ainsi que du port de Portsmouth. Il vous faudra environ 50 minutes en train pour vous y rendre du centre de Londres.

Les installations comprennent une bibliothèque / une salle de réunion, un laboratoire pour effectuer des analyses de routine et de pré-mise en bouteille ainsi qu'une grande pièce bien éclairée pour la dégustation. Nous sommes toujours ravis de recevoir notre clientèle.

Comment nous trouver :

- **En train:** la gare la plus proche des bureaux est Milford qui se trouve sur la ligne London Waterloo à Portsmouth, mais le service le plus fréquent est celui pour Guildford.
- **En voiture :** M25 intesection 10 (A3 Guildford, Portsmouth). Dirigez-vous vers le sud de l'A3, tournez à l'intersection Milford / Haslemere / Elstead (A3001). Tournez à droite au premier rond point (sur l'A3) et au second rond point, suivez l'A3001 pendant environ 4,5 km vers Elstead. Au lieu-dit du village se trouvant près du pub Woolpack, tournez à gauche. Suivez cette route jusqu'à l'église sur votre droite. Après environ 100 m, vous verrez sur votre droite un salon canin. Nous sommes juste à côté, à Copse Edge, et l'entrée se trouve à l'arrière du bâtiment. Nous possédons un grand parking. Vous trouverez notre emplacement exact sur [streetmap](#).



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Cellarworld Argentina

CELLARWORLD ARGENTINA SA

Sargento Cabral 375,
5500 Mendoza,
Argentina.

Tél /Fax: +54 (261) 420 0821

email: info@cellarworld.com.ar

Site internet : www.cellarworld.com.ar

Profil de l'entreprise

Cellarworld Argentina (CWA) a été créée en 2002 par les directeurs de Cellarworld International Ltd (CWI) et leurs partenaires argentins afin de développer leurs intérêts croissants en Amérique du Sud.

L'entreprise a un double objectif : aider ses clients sud-américains à fabriquer des vins encore plus commercialisables pour le marché de l'exportation et les aider à les exporter avec succès. L'entreprise travaille également à répondre aux exigences des importateurs étrangers qui recherchent des sources d'approvisionnement fiables.

Les services de conseil peuvent comprendre une combinaison de n'importe lesquels des éléments suivants :

PRODUCTION DE VINS

- Aider à fabriquer des vins pour le programme d'exportation du producteur, y compris la création de nouvelles marques, la redéfinition de gammes existantes et l'introduction de nouvelles pratiques de travail. Les employés de CWA travaillent en équipe avec la direction technique, des ventes et commerciale du client afin de s'assurer que les types produits correspondent aux attentes du marché. En outre, ces services peuvent comprendre :
 - La sous-traitance des services d'un ou de plusieurs winemakers sur place, habituellement durant la période de vendange.
 - La sélection et la formation de nouveaux employés permanents pour la production de vins.
 - des conseils concernant les niveaux de plantation et de production sur des vignobles existants.
 - L'évaluation et les conseils sur l'équipement et les matériaux actuellement utilisés et pour les futurs achats, afin d'optimiser la viabilité de l'opération.
- Aider à produire et à surveiller des vins individuels conçus pour répondre à un marché spécifique à la demande particulière d'un client. Ceci requiert généralement une série de visites du site tout au long de l'année
- Pré-évaluer l'adéquation du centre de production pour un audit de qualité en faisant des recommandations afin d'améliorer ou de corriger les domaines problématiques.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

VENTES

- Chercher à établir et à consolider de bonnes relations avec les importateurs / distributeurs / agents, comme il convient, pour chaque client une fois la gamme définie. Ceci peut comprendre :
 - La gestion des visites de la clientèle chez les producteurs / clients.
 - La gestion de la préparation d'échantillons pour les clients existants et futurs.
 - La production d'informations de base pour les clients.
 - Des visites financées aux clients existants et futurs, comme convenu.
 - La présence financée aux principaux salons commerciaux du vin, comme convenu.
 - Un contact régulier avec les clients existants et futurs. Au RU, ceci peut être effectué par le bureau britannique de la CWA.

MARKETING

- Les services marketing peuvent être effectués du site du client, à Mendoza et / ou au RU comme convenu :
 - La recherche et la préparation d'un rapport du marché en fonction de la production du client.
 - La dégustation et la critique de la gamme de produit du client, y compris l'adéquation du produit et le possible positionnement des prix, tout d'abord sur le marché britannique, mais également sur les autres marchés à l'exportation comme les celui des Etats-Unis, européens ou du Moyen-Orient.
- Services liés au marketing :
 - La création de marques et tous les aspects de la création d'étiquettes, en collaboration avec les concepteurs locaux ou avec des concepteurs désignés travaillant sur le marché cible. Au RU nous travaillons principalement avec [Amphora Design](#). Nous ne conseillons pas automatiquement à nos clients de s'adresser à Amphora. Nous ne le faisons que quand nous pensons que cela leur sera réellement utile.
 - Les traductions de copies techniques ou commerciales du français et de l'espagnol vers l'anglais.
 - Le soutien et la gestion des contacts avec les journalistes étrangers, si besoin est.



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Liens : vers des sites de référence, d'assistance et d'intérêt

Compagnies associées

- [Cellarworld Argentina SA \(CWA\)](#)
- [Wine Network](#), Australie

Général

- [Currency Converter](#)
- [Streetfinder](#), RU
- [Surrey Business Link](#), RU
- [The Wine and Spirit Association](#), RU

Université

- [Charles Sturt University](#), Australie
- [Lincoln University](#), Nouvelle Zélande
- [The Institute of Masters of Wine](#), RU
- [University of Adelaide](#), Australie
- [UC Davis](#), Californie, USA
- [Wine and Spirit Education Trust](#), RU
- [Wine Titles](#), Australie – livres sur le vin

Production de vin

- [Corkwise](#), RU – analyse technique
- [Laffort Oenology](#), France – produits de fermentation
- [Martin Vialatte](#), France – produits pour la fabrication de vins
- [Oeneo](#), France
- [Scott Laboratories](#), USA - produits et services pour la fabrication de vins
- [Sequin Moreau](#), France - tonneliers
- [Soham Scientific](#), RU – verrerie pour le laboratoire
- [World Cooperage](#), USA

Salon

- [London International Wine and Spirit Fair](#), , RU
- [VinExpo](#), France
- [Vinitech](#), France



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Presse

- [Australian and New Zealand Grapegrower and Winemaker](#)
- [Decanter Magazine](#), RU
- [Harpers](#), RU
- [La Vigne](#), France
- [Revue des Oenologues](#), France
- [Wine International](#), RU
- [Wine Spectator](#), USA
- [Jancis Robinson MW](#), RU
- [Wine Advocate](#), USA

Conception d'étiquettes

- [Amphora Design](#), Ru : principal concepteur d'étiquettes



CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Le vin vendable

Contact

CELLARWORLD INTERNATIONAL LTD

Beacon House,
Thursley Road,
Elstead,
Surrey GU8 6DH

Tél: +44 (0)1252 703857

Fax: +44 (0)1252 702806

e-mail: cwi@cellarworld.co.uk