



## **Œnotourisme : les bons plans de VINOMAD**

Un couple de jeunes commerciaux vient de créer un cabinet conseils en stratégie œnotouristique à Bordeaux, VINOMAD. Leur ambition : booster la vente directe de vin.



*Vincent Rousset / La Vie Economique*

On les avait découverts en routards romantiques sillonnant la planète du vin dans leur livre *Tour du monde des vignes et des vins* (Éditions Féret, octobre 2007). On les retrouve aujourd'hui comme conseillers en stratégie œnotouristique au sein de la société qu'ils viennent de créer : Vinomad.



De formation commerciale, **Delphine et Christophe Derouet** font le pari du boom de l'œnotourisme, un concept aussi largement répandu que le développement durable aujourd'hui dans le monde. "De notre tour du monde dans les régions viticoles, nous avons observé comment l'œnotourisme était essentiel pour fidéliser les clients. Pour l'Afrique du Sud, bannie des marchés durant l'Apartheid, ce fut une question de survie. Nous y avons rencontré une véritable gentillesse et un accueil chaleureux dans les propriétés avec la Route du vin la plus aboutie. Et bien sûr, la Californie, l'Australie et la Nouvelle-Zélande sont de vrais exemples d'œnotourisme", raconte avec le sourire ce sémillant couple de trentenaires, originaire de Bretagne et porté vers les horizons lointains et proches.

## La Vie Economique

Vincent Rousset

04/08

Forts de leur expérience au sein des grandes entreprises dans le marketing et la communication, **Delphine et Christophe Derouet** accompagnent les acteurs de la filière vin, du secteur du tourisme et des institutions dans leur stratégie œnotouristique qui commence à se développer en Aquitaine. "Il y a eu déjà des initiatives privées intéressantes dans le Bordelais. On sent que les propriétés veulent intensifier cet axe : ils ont les compétences, mais n'ont pas le temps. Nous sommes là pour ça, pour les encourager à inventer" explique Delphine.

### Plus de marge

Concrètement, les conseillers de Vinomad font un diagnostic de l'existant et proposent une réorganisation, de la formation, une amélioration de l'accueil sur site, une petite boutique vin, à condition bien sûr que les propriétaires soient engagés dans la vente directe. Cela signifie aussi des investissements, mais qui, selon **Christophe Derouet**, seront payants à l'avenir. "Nous ne considérons pas l'œnotourisme comme une simple visite touristique dans les châteaux, nous le concevons comme un autre canal de distribution pour les vins. Il faut bien avoir à l'esprit que la vente directe, c'est moins de chiffre d'affaires, mais plus de marge", ajoute Delphine.

D'ores et déjà, à peine un mois après sa création, Vinomad a déjà été mandaté par plusieurs propriétés.

Une chose est sûre, ce couple va faire parler de lui à Bordeaux car ses vues vont dans le sens de l'Histoire. Le nom de leur société, "Vinomad" évocateur, les définit tous les deux très bien.