

**Maxime Gibrat,**  
**Directeur des ventes chez Sarment Wines,**  
**R. P. Chine**

*Pouvez-vous présenter rapidement la société Sarment Wines et votre fonction en son sein ?*

Fondée en 2012, Sarment était à l'origine une société proposant un service de sommeliers privés et de la vente de vin. L'entreprise a rapidement évolué en un fournisseur global de services « lifestyle » haut de gamme à ses clients (individuels ou entreprises).

Nous proposons du vin, l'organisation de dîners ou d'événements, des cadeaux d'entreprise.

Je suis Directeur des Ventes Chine et gère directement une équipe de 25 vendeurs.

*Le vignoble chinois est le 2nd mondial (800 000 ha !), et environ 2% des surfaces soit 16 000 ha sont cultivés en bio, d'après l'IFOAM. Constatez-vous une accélération des conversions à la bio ?*

Les vins chinois se sont bien développés et représentent toujours au moins 75 % de la consommation de vins dans le pays. La qualité s'améliore mais les prix restent élevés pour la qualité en raison de gros investissements. Je sais que quelques vigneronnes essaient de faire du bon travail et travailler en bio. Cependant cela reste assez confidentiel et je ne suis pas sûr qu'ils aient vraiment les certificats officiels.

Par contre le vin bio est de plus en plus apprécié des connaisseurs chinois du fait de la pollution, de l'importance grandissante qu'ils accordent au bien-être et de leurs voyages en Europe.

*Le marché des vins bio en Chine peut-il être considéré comme un segment bien défini à part entière ou est-il toujours très confidentiel ?*

Je pense qu'il peut être un segment bien défini, encore faut-il clairement préciser ce qu'on entend par « vin bio » car un certain nombre de vigneronnes travaillent en bio sans être certifiés. Les vins bio, en biodynamie ou dits « nature » sont souvent regroupés en Chine. La demande est en augmentation, surtout de la part des clients privés et des sommeliers qui voyagent et visitent de plus en plus les régions viticoles. Il y a même des fournisseurs de vins spécialisés dans ce segment.

Cependant, il est officiellement interdit d'avoir des logos sur l'étiquette tels que Ecocert, AB, Vin Biodynamique,....surtout sur celle de devant. En Chine, nous devons de toute façon coller une contre-étiquette en chinois comportant les mentions légales.

*Y a-t-il un "profil-type" du consommateur chinois de vins bio ?*

On ne peut pas vraiment dresser de profil-type du consommateur de vin bio, mais ce sont souvent des personnes de 30-40 ans, qui ont une relation avec l'étranger (études ou travail) et disposant d'un certain pouvoir d'achat.



*Vous êtes venu à Millésime Bio en 2017 pour la première fois, quel était votre objectif : sourcer des vins ? Mieux comprendre le marché et l'offre ?*

En janvier dernier j'étais venu avec des amis de Chine qui ont monté une société de distribution dans le sud de la France, nous faisons le tour des salons avec une offre bio afin de trouver des produits. Je connaissais déjà pas mal de vigneron, c'était l'occasion de goûter et de potentiellement importer en Chine quelques nouveaux domaines. J'ai trouvé le salon bien organisé et avec une belle sélection de vigneron.

#### **Fiche d'identité de Sarment Wines**

- Créée en 2012
- Une centaine de salariés (en R.P. Chine, Hong Kong, Singapour, Japon, France, Royaume Uni)
- Clientèle composée à 50% de clients privés / corporate, 50% pros de la filière vin.

**Plus d'infos : [www.sarmentwine.com](http://www.sarmentwine.com)**