

ŒNOLOGUE conseil

Fabienne Bernardinello, DRH du Groupe ICV

« LE MÉTIER D'ŒNOLOGUE CONSEIL A BEAUCOUP ÉVOLUÉ »

Créé en 1946, le Groupe ICV exerce ses activités sur l'ensemble du pourtour méditerranéen et emploie 150 collaborateurs. « Notre cœur de métier est le conseil œnologique. L'ICV compte 70 œnologues consultants. Leur métier : aider nos clients sur tout le processus d'élaboration de leurs vins. Nous intervenons auprès de tout type de structures viticoles : vigneron indépendants, caves coopératives, négociants, explique Fabienne Bernardinello, DRH du Groupe ICV. Pour bien conseiller, ils s'appuient sur des analyses, l'autre branche de notre métier. L'ICV est implanté sur onze sites. Chaque établissement réunit un laboratoire d'analyses, son responsable, une équipe de techniciens de laboratoire, un manager et une équipe d'œnologues consultants. Le métier d'œnologue conseil a beaucoup évolué. Il y a vingt ans, il n'y avait pas besoin d'autant de compétences en cave. Aujourd'hui, pour pouvoir répondre à la diversité des attentes techniques des vignerons, l'œnologue consultant ICV ne travaille pas seul et bénéficie de toute l'expertise du groupe. Nous avons notamment un service de recherche et développement, qui permet à chacun d'être à la pointe des techniques innovantes et des caractéristiques du millésime. De plus, des consultants spécialisés apportent leur appui sur des domaines d'expertise spécifiques comme la viticulture, le bouchage et le conditionnement des vins, les process qualité, le développement durable et l'accompagnement à la HVE par exemple. De nombreux œnologues enrichissent le groupe en développant des compétences spécifiques (biodynamie, sans soufre ajouté...). Pour ce type de poste, nous recrutons bien évidemment des personnes disposant des compétences nécessaires (DNO, ingénieur agri+DNO), mais possédant également des qualités d'écoute et de pédagogie. On attend de nos consultants une écoute active, une vraie capacité d'analyse, car d'une cave à l'autre il n'y a pas de recette toute faite. Nous n'intervenons pas comme des gourous, nous avons la volonté d'accompagner nos clients et de transmettre nos connaissances. Les clients recherchent un avis extérieur. La dimension relationnelle est importante dans le métier d'œnologue consultant. »



PHOTOS : ICV

Guillaume Valli, œnologue conseil, Groupe ICV

« LE RELATIONNEL ET LA CONFIANCE SONT IMPORTANTS »



Guillaume Valli, 35 ans, est œnologue consultant au centre œnologique ICV de Beaumes-de-Venise, dans la vallée du Rhône. « J'ai suivi des études d'ingénieur dans l'agroalimentaire et un DNO à Dijon. Après un parcours en production, dans un domaine en Italie, puis dans la Loire, et pour une union de coopératives, je suis entré à l'ICV en 2018. J'accompagne une vingtaine de domaines de tailles différentes (15 à 50 hectares) ainsi que plusieurs caves coopératives, aux identités bien distinctes. C'est un des aspects intéressants du métier, chaque cas est un cas particulier, ce n'est jamais répétitif. Dans une journée, je rencontre plusieurs domaines et aucun n'a la même problématique ni les mêmes envies d'évolution. La vinification reste bien sûr le cœur de mon activité, mais mon métier va bien au-delà. Il y a quinze ans, les questions des viticulteurs portaient uniquement sur l'élaboration de leurs vins, aujourd'hui, les interrogations vont plus loin. Passer en bio, vinifier sans sulfites, cela ne se gère pas qu'à la cave, mais aussi à la vigne. Le relationnel et la confiance sont importants dans ce métier. Par rapport à un œnologue indépendant, j'apprécie l'aspect collectif, le fait de pouvoir m'appuyer sur l'expertise de collègues spécialistes dans certaines thématiques. Nos clients ont toujours beaucoup de questions sur des aspects très variés, et je peux faire remonter leurs interrogations, par exemple concernant le conditionnement des vins, le choix des matériaux en contact avec le vin. C'est un point important, car le métier évolue en se complexifiant, et une seule personne ne peut pas tout savoir. J'apprécie également de pouvoir apporter de l'innovation à mes clients. C'est stimulant lorsque l'un d'eux me dit "j'aimerais essayer telle chose". Il faut rester humble dans ce métier, ne pas promettre monts et merveilles et relativiser notre impact. En un an, on ne change pas tout. »