

jean-françois ey (1998) commercialise sa marque de vins du roussillon aux etats-unis



Lors de mes 2 dernières années a Sup de Co je représentais sur Poitiers la cave coopérative ou mes parents

étaient viticulteurs-apporteurs. Cela me détermina à faire carrière dans les vins. Mes séjours au Québec puis en Erasmus à Amsterdam m'ont convaincu de débiter ma carrière à l'étranger dans le but de partir pour mieux revenir!

Diplômé ESC Poitiers en 1998, mon emploi qui fut aussi mon stage en entreprise pour valider la formation : contrat de 6 mois chez un importateur dans l'île du Sud en Nouvelle-Zélande en tant que Spécialiste des Vins Français suivi d'un court séjour à Stockholm, sommelier dans un restaurant. Grâce aux contacts de la direction Sup de Co, j'ai enchaîné sur un CSNE basé à New York en tant que Brand Manager pour Champagne Gosset & Cognac Frapin.

Après 1 an et demi à lancer les 2 marques sur tous les USA, l'importateur "Palm Bay Imports" m'a embauché en tant que Sales French Portfolio Manager pour lancer 6 nouvelles gammes de vins français sur tous les Etats-Unis. Me propulsant ainsi dans le top management de cette boîte qui gagna le titre de "Meilleur Importateur de Vins en 2004", un des plus grands importateurs aux USA mais tout de

même une entreprise familiale ce qui m'autorisa en Juin 2005 à lancer ma propre marque de vins du Roussillon.

La naissance de "Ey Single Vineyards":

Souhaitant promouvoir les vins du Roussillon aux USA, j'ai recherché la meilleure façon de "marqueter" les vins traditionnels du Roussillon provenant des meilleurs producteurs du département. Le marché américain demande un concept marketing pur et précis de par tous les intermédiaires qui doivent être aptes à comprendre



et relayer le message. Profitant de mes 15 jours de vacances par an pendant près de 3 ans, j'ai visité près de 50 caves catalanes avec l'aide de plusieurs consultants locaux et Américains pour au final n'en sélectionner que 5. J'ai choisi de travailler avec une jeune designer de New York avec pour but de sortir un packaging innovant communiquant l'originalité culturelle catalane du Roussillon et de ses vins tout en transmettant une image de qualité.

Lancée en Juin 2005, la gamme progresse lentement mais sûrement sur le marché américain et est aujourd'hui disponible dans près de 15 états, se trouvant déjà sur certaines des plus belles tables de New York.

En Juin 2006, j'ai créé ma propre boîte : "SARL Traditions & Innovations" basée dans le Roussillon afin de pouvoir embaucher un cadre à temps partiel (sous forme de consulting) et de soutenir la croissance de la marque, ainsi que la préparation de nouveaux projets.

De façon à ce que ces petits bijoux ne soient pas tous exportés aux Etats-Unis, j'ai maintenant créé une caisse découverte "Ey Terroirs Catalans" permettant de déguster 6 vins de 5 vigneron et Terroirs différents.

Traditions & Innovations
Jean-François Ey (1998)
jfey@palmbayimports.com



Tarif de la caisse de 6 bouteilles Terroir Catalans : 80€ livrée à domicile. Transport offert.
 Les commandes sont à envoyer à jfey@hotmail.com