

ISABELLE DE BORDEAUX

Des coffrets pour apprendre le vin

Consultante, formatrice, conférencière, Isabelle Audouin, plus connue sous le nom d'Isabelle de Bordeaux, en connaît un rayon sur le vin. La pandémie lui a donné l'idée de partager son savoir à distance via des "tasting packs" particulièrement réussis. **XAVIER BEGHIN**

Pendant 15 ans, Isabelle Audouin a dirigé sa propre agence de conseils en gestion à destination du négoce et des châteaux bordelais, sa région natale. Elle a changé d'optique une fois qu'elle a obtenu son diplôme de sommelière. Aujourd'hui, elle dispense des cours et des formations dans les universités belges et françaises, anime des séminaires et participe à de nombreux jurys professionnels comme celui du meilleur jeune sommelier de France. Mais la pandémie a mis un coup d'arrêt à tout ça. Obligée de se réinventer, elle a lancé début janvier une nouvelle activité : un site internet (www.isabelledebordeaux.com) qui propose des coffrets pour apprendre le vin à distance, en alliant cours écrits et dégustations.

Trois programmes

Isabelle Audouin a imaginé une formule tout compris. Chaque *tasting pack* - une jolie boîte en bois semblable à celles des grands crus bordelais - contient, outre des petits gadgets, entre quatre et

six bouteilles de vin et une clé USB en forme de bouchon en liège. S'y trouvent un cours complet d'une vingtaine de pages sur le thème abordé avec une partie théorique et une partie plus ludique, les fiches techniques des vins et, super idée, un livret de recettes pour des accords réussis mets-vins. Trois programmes de sept packs sont déclinés : la sommellerie qui forme à la dégustation analytique et au service, l'œnologie, plus technique et plus ardue, et les ateliers régionaux (Bordeaux, la Champagne, le Jura et la Belgique sont déjà prévus).

Drôle de période

Depuis le lancement, Isabelle de Bordeaux a écoulé une cinquantaine de boîtes. Ces packs ont été vendus en Wallonie et à Bruxelles mais aussi en France. Majoritairement à des femmes. Les cours sont uniquement disponibles en français mais succés aidant, d'autres langues pourraient suivre. Selon le nombre de bouteilles,



↑ ISABELLE AUDOUIN
"Je gère toute la logistique moi-même."

30.000
EUROS

La mise de fonds nécessaire au lancement de l'activité.



le prix du pack peut varier entre 88 et 118 euros. Un prix justifié vu la qualité vineuse et le nombre de dégustateurs possibles. Le *business model* n'est pas si simple. Il faut trouver le juste milieu entre prix et qualité car la clé du succès repose sur le nombre de personnes qui vont suivre les programmes en entier et qui ne vont donc pas se limiter à une seule commande. De la piquette ou des prix trop élevés vont faire fuir. Puis il y a la question des stocks. Face au risque, Isabelle Audouin se montre prudente. "Je gère toute la logistique moi-même depuis Bruxelles. Je prends évidemment une marge sur les bouteilles mais je n'applique pas les coefficients, parfois exagérés, de l'horeca ou des importateurs. Pour limiter les risques et le fonds de roulement, je n'achète au préalable que des petites quantités de chaque vin. Cela va aussi me permettre de faire tourner les références. Idéalement, pour soutenir le commerce local, il pourrait être intéressant de travailler avec des cavistes." Isabelle Audouin aura investi près de 30.000 euros pour démarrer l'aventure. Elle se donne six mois pour faire le point. En attendant, elle envisage d'augmenter ses revenus en proposant à la vente des verres (offerts avec le premier pack Sommellerie) et des gadgets de dégustation. **↑**