

# G

Génération de la valeur

## Porteur(s)

Jean-Luc Thunevin (JLT), autodidacte (ancien bûcheron puis employé de banque), s'est lancé avec passion, il y a plus de 20 ans, dans le petit commerce et la restauration, puis dans le business du vin (caviste, producteur et négociant) pour lequel il est identifié comme ayant impulsé le mouvement des "vins de garage".

## Proposition de la valeur

L'offre comporte la vente de vins aux particuliers (boutiques et site web), le négoce de vins de moyen et haut de gamme aux professionnels, la production (dont Château Valandraud, désormais Premier Grand Cru Classé) dans des appellations bordelaises prestigieuses permettant de résister à la concurrence mondiale, et l'oenotourisme.

## Fabrication de la valeur

25 personnes travaillent à la production des crus pour lesquels les raisins sont amenés à une juste maturité et 25 autres personnes oeuvrent au négoce ; la communication centrée sur JLT a largement participé à la notoriété des ET, ainsi que les notes données aux vins par les principaux journalistes spécialisés dans le domaine du vin.

# R

Rémunération de la valeur

## Sources des revenus

99% du CA provient de la distribution de vins fins, dont un tiers est produit sur les domaines possédés en tout ou partie par les ET, les deux autres étant constitués de vins de négoce de Bordeaux et de marques vinifiées par les ET ; 1% du CA provient de la location de chambres et du conseil en technique et en communication.

## Volume des revenus

La vente en primeurs est sensible à l'effet millésime ; sur la période 2003-2012, elle a varié entre 3 et 9 M€, pour un CA total situé entre 7,5 et 17,8 M€, avec une volatilité plus marquée à l'exportation dont le CA a varié entre 5 et 12 M€ sur la même période.

## Performances

En 2012, Valandraud est promu "Premier Grand Cru Classé" ; cette réussite consacre une performance à la fois technique, entrepreneuriale, médiatique, patrimoniale (55 M€) ; le résultat net est positif et la courbe de rendement des capitaux se redresse malgré une organisation commerciale à améliorer et un BFR en hausse (stocks).

# P

Partage de la valeur

## Parties prenantes

JLT s'est beaucoup appuyé sur sa compagne Murielle Andraud qui a joué un rôle clé et grandissant dans la structure, ses amis (J Luxey, A Vauthier, M Rolland, JF Moueix, G Perse), les journalistes, les salariés dont il est fier, les banques, les institutions du vin, les courtiers et les négociants (notamment de la Place de Bordeaux).

## Conventions

Les conventions sont nombreuses, ne serait-ce que dans le domaine du vin, et le moins qui puisse être dit est que JLT les a bousculées, lorsqu'il a combiné les techniques de viticulture et de vinification de façon nouvelle, en vendant ses premières productions au prix des premiers grands crus, par une franchise perçue comme indécente,

## Écosystème

L'écosystème multidimensionnel comporte un système commercial (producteur, courtier, négociant), des conditions climatiques (effet millésime), une demande mondiale des grands crus bordelais malgré leur prix, une disponibilité de techniques modernes, mais également certaines lois contraignantes (ex : celles liées à l'alcool).

GRP  
Lab

[www.grp-lab.com](http://www.grp-lab.com)

# Business Model Etablissements Thunevin

Poster

Description: Professeur Thierry Verstraete,  
IAE de l'Université de Bordeaux

Date: 31/12/2012

