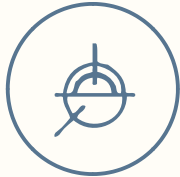




- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- **ALCOOL**

- 06-ÉCONOMIE
- **COMMERCE**

- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- ALCOOL
- **VIN**



- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- **ALCOOL**

- 06-ÉCONOMIE
- **COMMERCE**

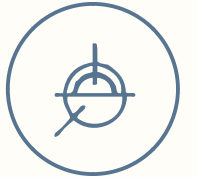
- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- ALCOOL
- **VIN**



- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- **ALCOOL**

- 06-ÉCONOMIE
- **COMMERCE**

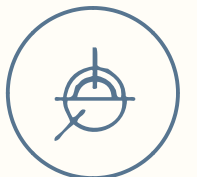
- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- ALCOOL
- **VIN**



- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- **ALCOOL**

- 06-ÉCONOMIE
- **COMMERCE**

- 01-TEMPS
- MANGER
- BOIRE
- ALCOOL
- **VIN**



## **négociant (vins & spiritueux)**

Le négociant en vins et spiritueux est un professionnel dont le rôle consiste à acheter, sélectionner, assembler et commercialiser des produits vitivinicoles sans être nécessairement propriétaire de vignes. Historiquement très présent dans des régions comme Bordeaux ou la Bourgogne, il intervient comme intermédiaire entre les producteurs et les marchés, notamment internationaux. Le négociant peut acquérir des raisins, des moûts ou des vins déjà vinifiés, qu'il élève ensuite dans ses propres chais avant de les embouteiller sous son nom ou sous une marque commerciale. Il apporte son savoir-faire dans l'assemblage afin d'assurer une régularité de style et de qualité d'une année sur l'autre. Dans le domaine des spiritueux, son rôle est similaire, incluant parfois la sélection, le vieillissement et la distribution. Grâce à son réseau commercial, le négociant facilite la diffusion des vins à grande échelle et contribue à la notoriété des régions viticoles. Il joue ainsi un rôle économique et culturel majeur dans la filière.



## **négociant (vins & spiritueux)**

Le négociant en vins et spiritueux est un professionnel dont le rôle consiste à acheter, sélectionner, assembler et commercialiser des produits vitivinicoles sans être nécessairement propriétaire de vignes. Historiquement très présent dans des régions comme Bordeaux ou la Bourgogne, il intervient comme intermédiaire entre les producteurs et les marchés, notamment internationaux. Le négociant peut acquérir des raisins, des moûts ou des vins déjà vinifiés, qu'il élève ensuite dans ses propres chais avant de les embouteiller sous son nom ou sous une marque commerciale. Il apporte son savoir-faire dans l'assemblage afin d'assurer une régularité de style et de qualité d'une année sur l'autre. Dans le domaine des spiritueux, son rôle est similaire, incluant parfois la sélection, le vieillissement et la distribution. Grâce à son réseau commercial, le négociant facilite la diffusion des vins à grande échelle et contribue à la notoriété des régions viticoles. Il joue ainsi un rôle économique et culturel majeur dans la filière.



## **négociant (vins & spiritueux)**

Le négociant en vins et spiritueux est un professionnel dont le rôle consiste à acheter, sélectionner, assembler et commercialiser des produits vitivinicoles sans être nécessairement propriétaire de vignes. Historiquement très présent dans des régions comme Bordeaux ou la Bourgogne, il intervient comme intermédiaire entre les producteurs et les marchés, notamment internationaux. Le négociant peut acquérir des raisins, des moûts ou des vins déjà vinifiés, qu'il élève ensuite dans ses propres chais avant de les embouteiller sous son nom ou sous une marque commerciale. Il apporte son savoir-faire dans l'assemblage afin d'assurer une régularité de style et de qualité d'une année sur l'autre. Dans le domaine des spiritueux, son rôle est similaire, incluant parfois la sélection, le vieillissement et la distribution. Grâce à son réseau commercial, le négociant facilite la diffusion des vins à grande échelle et contribue à la notoriété des régions viticoles. Il joue ainsi un rôle économique et culturel majeur dans la filière.



## **négociant (vins & spiritueux)**

Le négociant en vins et spiritueux est un professionnel dont le rôle consiste à acheter, sélectionner, assembler et commercialiser des produits vitivinicoles sans être nécessairement propriétaire de vignes. Historiquement très présent dans des régions comme Bordeaux ou la Bourgogne, il intervient comme intermédiaire entre les producteurs et les marchés, notamment internationaux. Le négociant peut acquérir des raisins, des moûts ou des vins déjà vinifiés, qu'il élève ensuite dans ses propres chais avant de les embouteiller sous son nom ou sous une marque commerciale. Il apporte son savoir-faire dans l'assemblage afin d'assurer une régularité de style et de qualité d'une année sur l'autre. Dans le domaine des spiritueux, son rôle est similaire, incluant parfois la sélection, le vieillissement et la distribution. Grâce à son réseau commercial, le négociant facilite la diffusion des vins à grande échelle et contribue à la notoriété des régions viticoles. Il joue ainsi un rôle économique et culturel majeur dans la filière.

