

# ADVINI

人类&葡萄园

## 新闻稿

### 目录

ADVINI : 以其葡萄园地和葡萄酒而自豪的法国集团.....	2
联手捍卫共同的价值观 .....	3
JEANJEAN 董事会主席 Antoine LECCIA 访谈.....	4
ADVINI, 两个家族的故事.....	5
法国唯一的上市葡萄酒公司 .....	6
ADVINI 集团大事记 .....	8
ADVINI 集团大家庭的 7 个成员 .....	9
JEANJEAN .....	10
OGIER .....	13
RIGAL.....	16
GASSIER.....	18
CAZES .....	20
ANTOINE MOUEIX .....	22
LAROCHE .....	24
J2D2 , ADVINI 对可持续发展的承诺.....	33

ADVINI L' Enclos 34725 SAINT FELIX DE LODEZ

电话 : 00 33 (0)4 67 88 80 00 传真: 00 33 (0)4 67 96 65 67 Email : [contact@advini.com](mailto:contact@advini.com)

需要更多的信息或安排采访，请联系：

**Christine Ontivéro 或 Agathe Bourinet**

52, Av. de Grande Bretagne 6600 PERPIGNAN

电话: 00 33 (0)4 68 51 10 89 传真：(00) 33 ( 0 ) 4 68 51 35 47 ,

Email: [ontivero@wanadoo.fr](mailto:ontivero@wanadoo.fr), [agathe.bourinet@orange.fr](mailto:agathe.bourinet@orange.fr)

[www.christineontivero.com](http://www.christineontivero.com)

## ADVINI：以其葡萄园地和葡萄酒而自豪的法国集团

。。。。始于一个家族的历史。。。。

经历了五代人的传承，JEANJEAN (让.让) 家族

深深扎根于朗格多克的葡萄酒和葡萄园历史中。

带着对品质的追求和承诺，成为了法国南部葡萄酒的先驱。

1994 年，公司对 OGIER (奥耶) 的收购标志着一个全新时代的开始。

他们致力于发掘南部大区的优秀的葡萄园和酒庄上，

于是，RIGAL (黑卡乐)，GASSIER (卡斯夜)，CAZES (卡兹)，Antoine Moueix (安托万.莫艾克斯) 也先后加入了大家族。

LAROCHE (拉浩氏) 家族在夏布利(Chablis) 的发展也经历了五代人，

他们不断的努力要成为最好的葡萄种植者和顶尖的葡萄酒酿造者，

带着要创造最好的 LAROCHE 品牌的唯一信念，

他们的产业从朗格多克 (Languedoc) 伸展到了智利以及南非。

显然，这两个家族注定要一起并肩作战：

相似的历史，相同的起源地，同样对自己的风土条件和葡萄酒的自豪感，

甚至同样的价值观和信念。

这两个家族的结合，成就了今天的 ADVINI (艾德维尼) 集团，

使他们的根源与雄心壮志得到了更完美的诠释。

ADVINI 中，AD (addition) 意为加倍的经验技术和葡萄园面积，

VINI 意味着是在所有葡萄酒相关领域里。

# ADVINI

人类&葡萄园

面对 21 世纪挑战的中坚力量

## 联手捍卫共同的价值观

JEANJEAN (让·让) 家族的故事开始于埃罗省(Hérault) 蒙彼利埃(Montpellier) 市西北面，拉扎克(Larzac) 高原和赛万纳山 ( Cévennes ) 的山脚下，一个名叫 Saint-Félix-de-Lodez 的小村庄里。自从有土地注册记录开始，JEANJEAN 家族就已经是家喻户晓的葡萄栽培者。起初，家族种植葡萄的同时还经营旅店，最后成为了葡萄酒批发销售商。尽管公司的强项是在销售方面，但是他们仍心系葡萄园，葡萄栽培早已融入 JEANJEAN 家族的血液之中。

木桶商人 Maurice-Vincent JEANJEAN 从 19 世纪 70 年代开始谱写这个美丽故事的第一章。像他的父亲 Etienne-Maurice 那样，他从朗格多克的酿酒者那里购买葡萄酒，然后在中央高原地区销售，他成功的为自己添加了几块新葡萄园地。五代传承之后的今天，JEANJEAN (让·让) 家族始终坚持投资在生产和销售优质葡萄酒的工作中。

经历了一个世纪，在战胜了根瘤蚜灾害，战争和生产过剩所造成的危机，JEANJEAN 家族仍然充满活力，并掀起了对高品质要求的运动，因为这是南部葡萄酒的唯一出路。在 Paul JEANJEAN 的儿子 Hugues 和 Bernard JEANJEAN 的领导下，将传统的散装式包装进行更新换代，葡萄酒产地多样化，葡萄酒窖现代化，成功的引领公司进入了瞬息万变的法国及国际市场。

从 1994 年起，公司的入市和对教皇新堡(Châteauneuf-du-Pape)产区 OGIER ( 奥耶 ) 公司的收购，公司开始了其外部拓展计划，并促成了法国南部的其他家族 RIGAL ( 黑卡乐 ) ,GASSIER ( 卡斯夜 ) ,CAZES ( 卡兹 ) , ANTOINE .MOEIX ( 安托万·莫艾克斯 ) 的发展。

2010 年 1 月，JEANJEAN 公司和 LAROCHE 公司的合并，使拥有优质法国葡萄酒的领导者地位的 ADVINI ( 艾德维尼 ) 集团诞生了。

JEANJEAN 的主席 Antoine Leccia ( 安托万·莱夏 ) 表明：“这次的合并遵循了法国葡萄酒产业集中化的趋势。它实现了葡萄酒业面向全球挑战的重要一步。这同时也符合集团向高品质转变的战略要求，在富有地区个性的基础上创建知名的葡萄园和葡萄酒品牌，使我们的葡萄园成为法国经典文化艺术。新集团将在合并后的相互合作和经济优势基础上长期追随这一目标。

对于 LAROCHE 的主席 Michel LAROCHE 来说：“这次与 JEANJEAN 公司的合并符合我的期望，同时给我们提供了绝佳的发展空间。两者之间的技术合并与互补使我们能在法国甚至全世界继续高级品牌的发展并且加强两集团的双赢局面。

JEANJEAN 监事会主席 Bernard JEANJEAN 表示：“这次两个家族的合作被法国葡萄酒业界所认可，同时为所有持股人，顾客及员工创造了价值，并对公司的长期稳定以及商业发展上提供了保证。相信在十年之后，集团将成为葡萄酒业界的领导者。

## **JEANJEAN 董事会主席 Antoine LECCIA 访谈**

### **ADVINI 创建的主导因素与新集团追求的目标是什么？**

“与 LAROCHE 的合并是建立在连贯性的主旨上的。一直以来，JEANJEAN 带着坚定不移的信念始终朝着这个方向努力，并以新抱负的实施来应对未来的挑战。

一个多世纪以前，JEANJEAN 是扎根于朗格多克（Languedoc）地区葡萄栽培业的传统家族，也是当地第一家将瓶装式葡萄酒投入市场销售的公司。对朗格多克地区在法国主导葡萄酒生产版图上的地位做出了卓越的贡献。

这个世纪初，我们了解到，为了公司的发展和面向世界市场，我们应该在为顾客提供其他产区的葡萄酒的同时，不忘着重强调我们的发源地--朗格多克的特产：在我们细心培育的葡萄园上，酿造能完全表现原产地特色和品质的美酒。2002 年我们展开了一项“45 度纬线”的战略计划，主旨在将我们名副其实的酒庄和优秀的葡萄园从整个法国南部扩展到普罗旺斯

（Provence）以及波尔多地区。这些酒庄通过他们产品的品质来代表它们当地所能生产的最好的葡萄酒。为此，公司接管了教皇新堡（Châteauneuf-du-Pape）产区的 OGIER（奥耶）酒庄，卡奥尔（Cahors）产区的 RIGAL（黑卡乐）酒庄，普罗旺斯（Provence）省圣维克多尔（Sainte-Victoire）产区的 GASSIER（卡斯夜）酒庄，鲁西永（Roussillon）产区的 CAZES（卡兹）酒庄和圣.艾米利永（Saint-Emilion）产区的 Antoine Moueix（安托万.莫艾克斯）酒庄。这些酒庄都拥有优秀并且不断进取的特质，为了在我们的战略计划之内不断向国际市场的上游前进，我们需要给集团创造更好的氛围和更大的空间。

我们在这时遇到了有 43 年专业经验的 Michel LAROCHE，他正在寻找他职业生涯的下一个目标。一年的时间当中，我们时常会面，讨论研究各种可能性，最后我们意识到两个公司之间就是完美的互补。两个知名品牌，在技术和销售网络的高水准潜在的合作优势上，共同的价值观和对工作的热爱程度上，以及对品质的要求方面，合并是最佳的方式，因此我们共同努力创建了 ADVINI。

### **在过去的十年中，公司似乎在葡萄酒销售和生产上有很大的改变。您怎样看待未来 ADVINI 集团在葡萄酒界的发展？**

“正如我们所了解的那样，葡萄酒贸易在朝着两个趋势发展：一种是基于国际大牌的批量销售，不注明原产地，只说明其葡萄品种的使用，运用较大的促销团队，就如同我们在啤酒界所看到的那样。第二种是提供有特色，能表达消费者生活方式，身份，智慧，创造性的产品。

理所当然，我们致力于第二种模式的发展，我们 ADVINI 追求的目标在于保护货真价实和品种丰富的法国葡萄酒特色文化，同时达到最大的规模，以保证我们长期向国际化发展的能力。我们所有的庄园都承诺，要守卫以环境保护和可持续发展为基础的资源、品质以及人道主义的价值观。我们深信，我们酒庄的品牌加上它们特有的园地和广义上对环境的保护，是我们在国际葡萄酒市场中成功的唯一可能性。

## 您是否有意将 ADVINI 带入法国其他的产区，比如卢瓦尔，阿尔萨斯和香槟区，甚至国外？

“如果确定这些机会符合我们的发展计划，我们当然愿意考虑，不管是在法国还是在海外，像 Michel LAROCHE 进驻智利和南非葡萄园时那样，带着勇于探索开发和要成为出类拔萃的酒庄的精神。所以，我们只收购拥有悠久历史和颇有声望的葡萄园。

JEANJEAN 和 LAROCHE 家族的合并之后，创建新名字和新视觉形象的任务是由 Hotshop 公司来负责的。

这个计划从 2009 年 8 月开始，到 2010 年 1 月完成。经历了以下几个步骤的分析：

- 公司的价值是什么？
- 公司的形象能表达什么样的主题和思想？
- 怎样形容？用哪些词？

## ADVINI, 两个家族的故事

公司的名字是从最初的 650 个选项中进行筛选的，到最后似乎只有 10 条比较符合公司的品牌价值。又经过多式多样的试验，最后只有三个符合条件的名字进入了决选名单。但是其中两个有可能会跟已存在的品牌有冲突。最后，唯一的选择也是三者之中最初就偏爱的名字——ADVINI 被保留了下来。

## 为什么 ADVINI 是正确的名字？

这是两个字的组合：

AD ( addition ) 是加法，叠加的意思（两个葡萄酒酿造家族的结合），长期的（ AD vitam aeternam ）以及拉丁语的意思“以....为目标”，“为了”，“专注于”。

VINI，葡萄酒，以字母 I 结尾，具有文化历史参考性（拉丁语的根源），优雅和无比高贵的葡萄酒。

它的发音优雅，押韵并且有韵律.....Ad Vini.....

ADVINI 加上 JEANJEAN 商标上长期以来的标志 “人类与葡萄园 ”，任何一样都不可或缺。只通过新集团名字的发音，基本上不会有与其冲突的品牌。公司形象是至关重要的因素。公司的标志也要求表达其价值的平衡性和优雅性。

ADVINI 实际上并不是销售品牌，所以这个名字不会出现在酒标上。ADVINI 的子公司们将继续销售自己品牌的葡萄酒，没有任何变动。会像雅高集团（ ACCOR ）那样，美居酒店（ MERCURE ），诺福特酒店（ NOVEOTEL ），宜必思酒店（ IBIS ）等都是其下属公司，但各分公司的形象与业务管理都相对独立。

**优质品牌形象，品种丰富，广受欢迎的高档葡萄酒，以及在大型超级市场和出口方面成绩显著： ADVINI 今天拥有 1450 公顷葡萄园和 1.9 亿欧元的营业额。**

## 法国唯一的上市葡萄酒公司

2010 年 1 月 11 日合并正式完成，并由两公司的各股东所确认。2,3828 股 LAROCHE 公司的股份合 1 股 JEANJEAN 公司的股份。

在确认合并事项的股东大会召开之前，JEANJEAN 已经收购了 LAROCHE 股份有限公司 10.8 % 的股份。为加强新公司的营运资金和所收购的 LAROCHE 的股价，JEANJEAN 又增加了五百万到七百万欧元左右的资本来保持其优先权。

**ADVINI**：是配有董事会和监事会的股份有限公司。资本：6,022,867 欧元。资本增加与合并之后，JEANJEAN 持有 49% 的股份，LAROCHE 持 11% 的股份。个体股东们和商业领导们组成股东的核心力量。剩余的股份由公司挂牌于巴黎泛欧证券交易所的大量小持股者们持有。

## 540 名员工

### 公司领导：

Antoine LECCIA，董事会主席

Michel LAROCHE, 董事会成员

Brigitte JEANJEAN, 董事会成员

Frédéric JEANJEAN, 董事会成员

Raymond PLANTADE, 董事会成员

Bernard JEANJEAN，监事会主席

Philippe JEANJEAN，监事会副主席

Hugues JEANJEAN，监事会成员

Philippe LAUTHIER，监事会成员

Vincent RIEU , 监事会成员

Jean-François JAMET, 监事会成员

Marie-Elisabeth PLANTADE, 监事会成员

Yves CARCELLE, 监事会成员

#### **重要数据 ( 2009 年 Proforma 数据 )**

- 集团拥有 1450 公顷葡萄园
- ADVINI 集团营业额=1.9 亿欧元
- 57%销往法国国内市场 ( 大型超级市场 39% , 酒店餐饮业和酒展等 18% )
- 43%用于出口 ( 北欧 14.7% , 北美 15.9% , 西欧 52.4% , 其他国家 17% )



## ADVINI 集团大事记

1870 : 创建 JEANJEAN 葡萄园

1963 : Lodéziens 运输公司成立

1965 : Hugues 和 Bernard JEANJEAN 开始管理 JEANJEAN 公司

1965-1972 : 葡萄酒散装销售时期, JEANJEAN 开始瓶装葡萄酒包装, 并开始出口贸易

1978 : 创建 Comodoc ( 携带式单瓶装 ) 瓶装厂

1990 : 印刷厂 « Les Impressions de l' Enclos » 成立

1994 : 公司进入非上市证券市场

1994 : 收购教皇新堡产区的 OGIER ( 奥耶 ) CAVES DES PAPES

1998 : 罗纳山谷的葡萄酒装瓶厂 Comoval 成立

1999 : JEANJEAN 波兰 ( 华沙 ) 部成立

2000 : OGIER 收购 Léonce Amouroux ( 教皇新堡区 ) 的 Clos de l' Oratoire des Papes

2002 : 45 度纬线计划的展开; 收购美国 Cannon Wines

2003 : 发明塑料容器包装; 收购 Cep Français-盒装酒; 收购卡奥尔 ( Cahors ) 的 RIGAL; 所有公司附属机构重组于 Comosud 名下。

2004 : 收购 Château Gassier 并在普罗旺斯创立 GASSIER 酒庄; 收购鲁西永 ( Roussillon ) 的 CAZES

2006 : 收购圣.艾米利永的 Antoine Moueix ( 安托万.莫埃克斯 )

2007 : 出售 Comosud ( Comodoc, Comoval, Comovence )

2008 : 接管普罗旺斯的 Château Beaulieu 销售部。

2009 : Antoine Moueix 收购圣.艾米利永区的 Château Capet Guillier

2010 : 与 LAROCHE 股份有限公司合并



## ADVINI 集团大家庭的 7 个成员

GASSIER 除外，

ADVINI 集团其余的酒庄都建立于 19 世纪或于 20 世纪初。

他们都是彼此独立的家族企业，

但是统一集合在同一旗帜下，

共同面对瞬息万变的国际市场的挑战

并建立“法国特色”的葡萄酒形象。

# JEANJEAN

1870 朗格多克

BP 1 - 34725 SAINT-FELIX-DE-LODEZ  
电话: (33) 04 67 88 80 00 – 传真: (33) 04 67 96 65 67  
www.jeanjean.fr - Email : [contact@jeanjean.fr](mailto:contact@jeanjean.fr)

## 历史：

JEANJEAN 家族历史开始于 SAINT-FELIX-DE-LODEZ ( 见本册第二页 )。在 1900 年和 1965 年之间，Maurice-François JEANJEAN 和他的儿子 Paul 在当时从事于墨守成规，传统的葡萄酒商人工作：批量销售埃罗省的葡萄酒。

他们于 1936 年购买了葡萄园 Mas de Lunès。从 1965 年到 2006 年，生意由 Paul 的两个儿子 Hugues 和 Bernard 掌管。他们通过在整个朗格多克和鲁西永产区来扩大他们葡萄酒的范围，同时也将产品从本地市场发展到了国外市场。散装酒的时代结束之后，取而代之的是瓶装葡萄酒以及盒装葡萄酒。

在 19 世纪 80 年代实现了一系列的“有益的”并购，JEANJEAN 也创建起一系列服务性公司包括物流，卫生，包装，商标印刷，储存和销售。目的在于优化葡萄酒生产过程。不管怎样，作为名副其实的葡萄栽培者，他们实实在在的扎根于他们的土地。JEANJEAN 家族的成员另外还购买了：位于 Petite Camargue 的 Mas de Pive；位于 Gardiole 高地的 Mas Rouge 和 Mas Neuf；位于 Faugères 的 Domaine de Fenouillet 等，不胜列举。从普罗旺斯到鲁西永，再到西南部和波尔多。在朗格多克地区，JEANJEAN 不单和拥有顶尖技术的合作社一起工作 ( Embres, Castelmaure, Pinet, Laurens, Aniane, Gignac...), 也同样跟拥有代表性园地和雄心壮志的独立生产者一起合作。他们共同成立了“葡萄种植者与热情”( Vignerons et Passion) 俱乐部，还创建了在线葡萄酒商铺和销售葡萄酒恒温酒窖，在那里参观者可以尽情享受朗格多克地区的葡萄酒世界。

阅读有近百种不同品牌的 JEANJEAN 酒单，就像做了一次名副其实的地中海旅行。从 Camargue 浅粉红酒—Vine gris，到 Faugères 板岩地生产出的浓烈的红葡萄酒。Minervois 和 Corbières 的好几个葡萄园，以及 Saint Chinian 和 Pic Saint-Loup 产地的许多庄园同 JEANJEAN 一起酿造出具有卓越陈年潜力，高水平竞争力和高品位的优质葡萄酒。同样，JEANJEAN 酒庄的葡萄酒，比如 Grand Devois 红葡萄酒甚至赢得了最苛刻的测评。

加入集团时间：1870 年

#### 葡萄园面积：

310 公顷 — Coteaux du Languedoc, Faugères, Mireval 麝香甜葡萄酒, Sables du Golfe du Lion 地区餐酒.

#### 葡萄园地理位置：

- **Mas de Lunès**, 距蒙彼利埃 30 公里, 背靠 Moure 山脚下.
- **Domaine Devois des Agneaux** 紧邻 Le Mas de Lunès .
- **Domaine de Fenouillet** 位于横穿数个小城镇的 Faugères AOC 法定产区 ( Laurens, Autignac, Cabrerolles 和 Caussiniojols ) , Béziers 南部 20 公里处的 Espinouse 山脚下.
- **Domaine du Mas Neuf**, Gardiole 高原脚下, 离蒙彼利埃西边 25 公里, 面向流入地中海的 Thau 湖.
- **Domaine Le Pive**, 位于 Petite Camargue, Aigues-Mortes 市旁边.

#### 园地类型：

**Mas de Lunès**：一千公顷野生灌木丛生的石灰质土地分布着两种葡萄园地类型：一种是表面分布有大量古生代时期大海遗留下的卵石的石灰质黏土混合土地，另一种有表面分布有大量石块的坚硬的石灰岩地。

**Domaine Devois des Agneaux**：这里的海拔达到 300 米，甚至高过 Aumelas 高原的高度，从庄园可以俯瞰北面的 Hérault 山谷，南面的 Golfe du Lion。这是一块石灰质非常丰富的园地。

**Domaine de Fenouillet**：多数田块位于海拔 150 米到 300 米的片岩地上，是在中央高原的形成过程当中，由于黏土的挤压而形成的。

**Domaine du Mas Neuf**：位于大块的石灰黏土田块上，风景异常的美丽迷人，葡萄树被镶上了湖泊和松树林的外框。

**Domaine Le Pive**：浅显的沙质土地处于沿海气候条件下，葡萄园正在进行绿色有机农业的转化，预计在 2011 年可以拿到相关证书。

#### 产品种类：

红葡萄酒，白葡萄酒，粉红葡萄酒，浅灰葡萄酒以及天然甜葡萄酒，产于 Coteaux du Languedoc, Faugères, Mireval 麝香甜葡萄酒, Sables du Golfe du Lion 地区餐酒。

**市场投放**：法国国内占 67%，其中超市与大卖场 47% and 酒店餐饮业 20% 。 33% 出口到 59 个国家, 包括比利时，英国，丹麦，日本，俄国，加拿大和德国

**销售额**：1 亿 2 百万欧元，包括批发销售在内

**团队**：153 人

总经理: Sébastien Narjoud

生产部经理: Daniel Painvin

质检部经理: Pernille Gaf

葡萄酒采购和上游市场发展部经理: Gilles Gally

市场营销部经理: Agnès Boeuf

物流部经理: Fabrice Robin

# OGIER

## 1859 教皇新堡

10 avenue Louis Pasteur , BP 75 - 84232 Châteauneuf-du-Pape

电话 : (33) 04 90 39 32 32 传真 : (33) 04 90 83 72 51

www.ogier.fr - Email : [ogier@ogier.fr](mailto:ogier@ogier.fr)

### 历史 :

这个酒庄独一无二的特色就在于其名字背后的故事。公元800年左右,正值查理曼大帝的辉煌时期,诸侯OGIER四处征战。他当时是隶属于比利牛斯山的Roland de Roncevaux的队伍。在回往Scandinavie ( 斯堪的纳维斯 ) 的路途上停留下来,并最终安家于中央高原。在Saint-Étienne市附近的Molina-Talaudière还能找到他后代们的踪迹, Etienne OGIER在那里建立了第一家OGIER ( 奥耶 ) 酒庄。作为罗纳山谷 ( Vallée du Rhône ) 葡萄酒的常客, OGIER家族成员最后安家在教皇新堡 ( Châteauneuf-du-Pape ) 的Côte Rôtie地区。1895年,在Antoine OGIER领导下,酒庄的生意得到快速的发展。秉着以酿造美酒为宗旨,他将酒庄移到了教皇新堡区的中心地带。1948年, OGIER正式拥有酿造者兼批发商的双重身份。数年之后,与当地最重要的批发商之一Bessac Cave des Papes合并,还买下了另一家批发公司--Malbec。之后, Ogier Cave des Papes被Berger Marie Brizard集团收购,并将其所有的分公司都移回阿维尼翁市 ( Avignon ) 东边的Isle-sur-la-Sorgue总部。

自1994年JEANJEAN 公司接手后, JEANJEAN总经理 ( 至2001年 ) Antoine Leccia决定将OGIER搬回教皇新堡产区 ( Châteauneuf-du-Pape ) 的原址,。于是就有了今天罗纳山谷 ( Vallée du Rhône ) 南部最大的酿酒庄园,同时也是深受葡萄酒专业人士和爱好者喜欢的现代化葡萄酒中心,面向未来的同时也坚持其历史传统和遗产。在其翻新工程当中,在酒窖中发现了三口水井,可以用来保持窖内凉爽和湿润的环境。这些酒窖起源于中古时期,19世纪时期重建,今天内部存放有各个尺寸的储存容器,包括法式容量为115公升的圆锥形橡木桶。

2000年, OGIER拿到Léonce Amouroux酒庄的股份,该公司创建于1880年,拥有教皇新堡产区 ( Châteauneuf-du-Pape ) 极其优秀的葡萄园: 教皇的祈祷室 ( Clos de l' Oratoire des Papes )。三年之后, OGIER酒庄又接管了Ardèche南边高坡上的Domaine Notre Dame de Cousignac。OGIER起初是由Côtes du Rhône 和 Côtes du Vivarais产区得40公顷的园地构成,后来庄园扩大,还添加了有机葡萄园。接着版图又延伸到罗纳山谷的南面和北面以及其他地方,这使OGIER酒庄可以生产从Saint-Joseph到Côte Rôtie,从Gigondas 到Lirac各产区的葡萄酒。

2006年,毕业于Suze-la-Rousse葡萄酒大学的当地人Jean-Pierre Durand开始负责OGIER的经营管理。作为罗纳山谷葡萄酒商会的副主席,他意识到家乡的文化价值。他将OGIER的大门

敞开面向普通大众，还创建了教皇新堡葡萄酒中心风土学院。在这里，有专门的区域来展现产区4种主要的园地和多样的葡萄品种。参观者可以通过品尝各园地生产出的葡萄酒来进一步领悟园地的特点，并且在参观酒库的同时，还可以品尝到那些在橡木桶里经过常年陈放的美酒。这是一种简单但有创意的方式，很好的讲解了酿造业批发商的工作。

**加入集团的时间：**1994年

**葡萄园面积：**85公顷

**葡萄园位置：**

- 25 公顷位于教皇新堡产区, 罗纳河左岸, 阿维尼翁市 ( Avignon ) 南边
- 60 公顷位于 Bourg-Saint-Andéol, Ardèche 南边, 罗纳河右岸山坡上

**园地类型：**

- 教皇新堡产区: 产区西面 Pradel 区域的碎石灰岩地(60 %), Les Soumades 表面覆盖鹅卵石的深厚土壤和 Pignat 附近古老的花绀青 ( 砂岩, 泥灰土和沙子的混合物 ) .
- Bourg Saint Andéol : 由罗纳河的沉着物长期冲积而成的梯田, 底土为蓝色, 灰色和黄色的泥灰质黏土。

**产品种类：**教皇新堡法定产区的白葡萄酒和红葡萄酒, Côtes du Rhône Villages, Côtes du Rhône, Côtes du Vivarais 法定产区的白葡萄酒, 红葡萄酒以及粉红葡萄酒以及 Ardèche 地区餐酒。

**产量：**9 000 000 瓶, 其中 OGIER 品牌占三分之一

**市场投放：**

- 65 % 出口到 57 个国家: 英国, 丹麦, 德国, 美国, 加拿大等为主
- 法国国内 35 % : 24 % 超市与大卖场 et 11 % 酒店餐饮业

**销售额：**3 千 5 百万欧元

**公司法定形式：**SAS

**团队：**60 人.

主席 : Jean-Pierre DURAND

酿酒师 : Didier COUTURIER

产品部 : Florence KOLASINSKI

公共关系部和接待中心 : Marie-Pierre LUCIEN



# RIGAL

## 1755 卡奥尔

Château Saint Didier Parnac - 46140 PARNAC

电话 : (33) 05 65 30 70 10 – 传真 : (33) 05 65 20 16 24

www.rigal.fr - Email : marketing@rigal.fr

### 历史 :

凯尔西 ( Quercy ) 人民跟土地有着极其深厚的感情, RIGAL ( 黑卡乐 ) 家族从 18 世纪起就开始从事农业工作。Jean-Marie RIGAL 在 19 世纪 50 年代为今天的酒庄奠定了基础。当时, RIGAL 在 Parnac 镇的家族房屋附近加起来只有 3 到 4 公顷名为 Château Saint-Didier 的葡萄园。到了 70 年代, 他的双胞胎儿子: Franck 和 Jacques 通过散装批发转换为瓶装批发的方式使 RIGAL 酒庄生意蒸蒸日上。Franck, 波尔多毕业的酿酒师, 负责葡萄园和酒窖, Jacques 主要负责巴黎地区的销售, 在那里他很快就意识到超市和大卖场的重要性, 并在当时掀起了一次大革新。当洛特人 Henri de Montpezat 娶了现在的丹麦皇后, 卡奥尔葡萄酒也在丹麦变得越来越受欢迎。

但 RIGAL 兄弟并没有因此疏于对葡萄园的管理: 他们另外还接管了两个庄园: Prieuré de Cénac 和 Château de Grézels, 同时还扩大了 Parnac 的 Saint-Didier 葡萄园, 总计占地 135 公顷, 其中 70 % 的土地用来种植马尔贝克 ( malbec )。他们还发展了一系列重要的地区餐酒(Bergerac, Madiran, Fronton 等), 成为首批进入市场的西南地区葡萄酒。

2003 年, 在 Jacques 一场大病之后, RIGAL 兄弟转而投靠 JEANJEAN 家族。Marc Lecomte 出任主席, 他所组建的年轻有活力的团队, 成为他在 Château Saint-Didier Parnac 开展工作的有利支持。在这里, 还有一个可以容纳 600 个橡木桶的圣殿骑士团时期的华丽地下酒窖。

RIGAL 生产卡奥尔地区的美酒以及其他二十几个西南法定产区的葡萄酒, 还有 Côtes de Gascogne 地区餐酒。

**加入集团的时间：**2003 年

**葡萄园面积：**135 公顷位于卡奥尔产区

**葡萄园情况：**

- Château Saint-Didier Parnac, 位于 Parnac 镇 (也同样是公司总部所在地), 卡奥尔西边, 洛特山谷内。
- Prieuré de Cénac, 位于 Cénac, 卡奥尔西边, 洛特山谷内。
- Château de Grézels, 位于 Grézels, 卡奥尔西边, 洛特山谷内。

**园地类型：**

- 洛特山谷第二与第三阶地上, 70 公顷由卵石, 石英, 黏土和沙砾等组成的混合性土壤
- Cénac 的石灰岩高原: 30 公顷干燥的布满石头的石灰质土地
- 位于 Grézels 中世纪城堡脚下的两块由石灰质的岩屑堆成的阶地 (35 公顷)

**产品种类:**

Château Saint-Didier Parnac, Prieuré de Cénac 和 Château de Grézels (只生产红葡萄酒)

**产量:** 8 000 000 瓶, 其中批发 7 300 000 瓶

**市场投放：**

- 法国国内 60 %, 其中 40 %超市和大卖场和 20 %酒店餐饮业
- 40 % 出口到 30 个国家: 主要于丹麦, 比利时和加拿大

**销售额：**1 千 7 百万欧元

**公司法定形式：**SAS

**团队：**9 人

- 总经理: Marc LECOMTE
- 产品质检主管: Anne MARQUÈS
- 葡萄酒主管: Frédéric COSTELLA
- 市场营销主管: Camille JUILLARD

# GASSIER

普罗旺斯

13114 PUYLOUBIER

电话: (33) 04 42 66 38 74 – 传真: (33) 04 42 66 38 77

E-Mail : gassier@chateau-gassier.fr

## 历史：

依傍在世界闻名的 Sainte Victoire 山脚下，有着普罗旺斯式田园背景风光的 Château GASSIER 曾经给许多画家带来过灵感，尤其是保罗·尚塞（Paul Cézanne），而如今这里已经成为 GASSIER（卡斯夜）酒庄的所在地。

顺着葡萄园的延伸，具有良好声誉的 GASSIER 城堡（Château GASSIER）距历史古城 Aix-en-Provence 只有 20 公里之遥。Bernard JEANJEAN 和这片庄园的主人 Baron Antony GASSIER 还有他的儿子 Georges 有着非常好的关系。他们的葡萄酒曾经多年由 JEANJEAN 公司代理，当 GASSIER 家族决定出售他们葡萄园时（所有列级 AOC Côtes de Provence Sainte-Victoire），自然而然，他们把目光转向 JEANJEAN 公司。JEANJEAN 也认为这是可以在这片著名产区发展的绝无仅有的机会，于是在 2004 年在 Thierry Bellicaud 的领导下，成立了 GASSIER 酒庄。

GASSIER 酒庄成立后，Thierry Bellicaud 和 Antoine Leccia 又开始在当地寻找其他的产业来巩固其发展。最终在 2008 年他们签订了一项协议：从 2009 年开始，GASSIER 成为其近邻产区 Coteaux d' Aix-en-Provence 的旗舰庄园——Beaulieu 城堡（Château Beaulieu）的独家代理商。Beaulieu 拥有超过 300 公顷的超大面积葡萄园，位于 Trévaresse 的正中心。这里是一片巨大的濒临消失的火山口，同时葡萄树，橄榄树还有橡树都紧挨着生长在一起。这个庄园建于 1576 年亨利三世时期，曾经是普罗旺斯伯爵的居住地。业主 Pierre Guénant 是汽车销售业的领头人，目前负责在城堡内安置豪华客房的主要重建工作。

GASSIER 酒庄在粉红葡萄酒生产中添加了一系列占主要主导地位的普罗旺斯品牌，从 Aix 城外的 Palette 小型法定产区，到尼斯附近知名的产区 Bellet，Beaulieu 的扩大成获得了巨大的成功。GASSIER 公司将在 2010 年底在 Château GASSIER 附近正式成立新的办公地点。Thierry Bellicaud 转为 LAROCHE 酒庄的负责人，Olivier Souvelain 接任新总经理位置。

**加入集团的时间 :** 2004 年

**葡萄园面积 :** 40 公顷位于 Côtes de Provence Sainte Victoire

**葡萄园位置 :** Château GASSIER, 位于 Puylobier, 靠近 Aix-en-Provence.

**园地类型 :** 40 公顷位于 Sainte-Victoire 山坡脚下, 由长年风化而形成的多石, 沙质和石灰质黏土混合土地构成。

**产品种类 :** 全部为粉红葡萄酒的 Côtes de Provence Sainte-Victoire

**产量 :** 4 500 000 bouteilles, 其中批发 3 900 000 瓶.

**市场投放 :**

- 85 % 法国国内: 60 % 超市大卖场 et 25 % 酒店餐饮业
- 15 % 出口到 10 个国家, 主要是丹麦, 美国, 英国, 比利时,

**销售额 :** 1 千 3 百万欧元; 2012 年目标 为 2 千万欧元.

**公司法定形式 :** SAS

**团队:** 7 人

- 总经理 : Olivier SOUVELAIN
- 葡萄酒主管 : Guillaume CORDONIS
- 流量与售后服务部主管 : Nadège MERLO
- 行政和财务部主管 : Farah ELYAAGoubi
- 市场部主管 : Emmanuelle du BOULLAY

# CAZES

1895 鲁西永

4 rue Francisco Ferrer - BP 61 - 66602 RIVESALTES  
电话: (33) (0)4 68 64 08 26 – 传真: (33) (0)4 68 64 69 79  
www.cazes-rivesaltes.com - Email : info@cazes.com

## 历史：

Michel CAZES在1895年种下了他的第一批葡萄树。在那个时期，他像同辈的大多数葡萄业栽培者那样，主要给当地批发商供货。到了1927年，他的儿子Aimé，成功说服他买下了Mas Joffre，这个园地曾经属于一个有名的当地人Maréchal。这块占地8公顷葡萄园的购买象征了公司历史的开端。年复一年，通过对周围田块的不断收购，到了50年代，他们已经拥有了面积为40公顷的葡萄园。

1955年，Aimé的大儿子André开始从事瓶装葡萄酒贸易。作为橄榄球爱好者，同时也是球员的他，这样的身份为他在世界各地上敞开了销路。在当时，CAZES（卡兹）是第一个也是唯一一个在鲁西永如此蓬勃发展的葡萄园。

1971年，小儿子Bernard毕业于波尔多大学，并从老师们Emile Peynaud和 Pascal Ribéreau-Gayon那里学到了现代化葡萄酿造技术，加入家族事业后，André负责销售工作，Bernard负责葡萄栽培工作。到这时，他们的葡萄园已经扩大到了60公顷。1976年，Aimé将不仅仅是葡萄园产业，同时也包括绝无仅有的如何生产天然甜葡萄酒的方法继承给了他的两个儿子。

90年代末期，Bernard的儿子Emmanuel加入公司后，这时葡萄园的面积已经达到了160公顷。就是在这个时期，他们开始了向有机生产方式的转变。今天，CAZES已经成为法国拥有最大面积葡萄园的有机葡萄酒生产者。

CAZES像很多家族庄园一样，在扩大规模的进程中，销售方面也急迫需要发展。于是Bernard和 André CAZES在2004年选择加入JEANJEAN公司。同年7月，由Lionel Lavail为首的CAZES酒庄成立。这位热衷于Catalonia文化的酒农儿子，同时也是JEANJEAN公司股东之一。他与当地的各庄园有着特殊的伙伴关系，也为CAZES酒庄带来了专业的意见和技术指导。他的行动表明了他对鲁西永地区的热爱和责任感，比如，« les Hospices Catalans »品牌的创建，收入的一部分将捐给Perpignan市的Saint-Jean医院。2009年，他还建立了一家名为 « La Table d' Aimé »的餐馆，其菜单主要是由有机食品所构成，等。

**加入集团时间** : 2004 年

**葡萄园面积** : 220 公顷有机葡萄园.

**葡萄园地理位置** :, Pyrénées-Orientales 省 , 里韦萨尔特 ( Rivesaltes ) 市.

**园地类型** : 环绕 Rivesaltes 市 和 Salses-le-Château 的 Agly 山谷的中部阶地, 由硅石 , 卵石 , 石灰岩和泥灰质构成的土地

**产品类型** : Côtes Catalanes , Côtes du Roussillon, Côtes du Roussillon Villages 地区餐酒 ( 红 , 白 , 粉红 ) , 以及天然甜葡萄酒.

**产量** : 1 000 000 瓶

**市场投放** :

- 60 % 出口到 40 个国家 , 主要是比利时 , 德国 , 瑞士 , 丹麦 , 荷兰 , 美国 , 加拿大 , 日本和中国
- 40 % 销往法国国内 : 其中 60 % 酒店餐饮业, 30 % 私人买家 以及 10 % 大中型超市.

**销售额** : 包括批发部分共 3 900 000 欧元

**公司法定形式** : SAS

**团队** : 30 人

- 主席 : Lionel LAVAIL
- 产品主管 : Emmanuel CAZES
- 市场部主管 : Candice CASTELLAS

# ANTOINE MOUEIX

1902 圣.艾米利永

Route du Milieu 33330 SAINT EMILION  
电话 : (33) 05 57 55 58 00 – 传真 : (33) 05 57 74 18 47  
Email : contact@amoueix.fr

## 历史：

1902 年，年轻的 Antoine Moueix（安托万·莫埃克斯）在利博内（Libourne）开始了他的葡萄酒生意。出身于世代农民家庭和对葡萄酒赤诚的热爱，是他让利博内（Libourne）的葡萄酒得到了世界的认可。Antoine Moueix 的热情在于发掘圣.艾米利永优秀的酒庄和出色的园地，并让世界人民共同来关注。经历了几代的传承之后，Advini 于 2006 年在坚持原创始人的价值观和对赋予公司新的生命力的宗旨下，接管了 Antoine Moueix 公司。

2009 年公司又买下了大名城堡（Château Grand Renom），这片葡萄园坐落在能俯瞰多尔多涅（Dordogne）的两海之间（Entre-deux-Mers）地区，被划分在波尔多和波尔多高级产区。此外，公司还收购了位于圣.艾米利永产区内，能看得见 Saint-Hippolyte 村庄钟楼的一块优质葡萄园——卡佩吉业城堡（Château Capet-Guillier）。

在总经理 Marc Lecomte 的带领下，以及与 Stéphane Derenoncourt 为首的酿酒顾问团队的合作下，公司主要坚持三个原则：

- 庄园，要成为波尔多葡萄酒强有力的象征。
- 为酿造波尔多最好的葡萄酒，要充满对葡萄酒精心挑选和一丝不苟的酿造过程的热情
- 使« Antoine Moueix Grands Crus »销售部门与各列级名酒庄业主之间建立亲密，相互信任的关系的良好声誉。



**加入集团时间 :** 2006 年

**葡萄园面积 :**

55 公顷 (40 公顷位于波尔多高级法定产区, 15 公顷位于圣艾米利永名法定产区)

**葡萄园地理位置 :**

- Château Capet-Guillier 位于圣艾米利永产区, Saint-Hippolyte 镇.
- Château Grand Renom 位于两海之间的 Eynesse。

**园地类型 :**

- 圣埃米利永产区 : 一部分是位于山坡上的石灰质黏土(12 公顷) 另一部分是位于坡脚下的沙质黏土 (3 公顷)。
- 两海之间地区一大名城堡 ( Château Grand Renom ) : 石灰岩高原(20 公顷) , 石灰质黏土(20 公顷) 。

**产品种类 :**

- 圣埃米利永特级酒 Château Capet-Guillier (2008 第一年份) 和卡佩城堡 ( Tour de Capet ) (副牌酒 , 2007 第一年份)。
- 波尔多红葡萄酒和白葡萄酒以及 Château Grand Renom 波尔多红葡萄酒。

**产量 :** 7 200 000 瓶, 其中批发 7 000 000 瓶

**市场投放 :**

- 75 % 在法国国内 : 60 % 大中型超市 et 15 % 酒店餐饮业
- 25 % 出口到 40 个国家 , 主要有日本 , 加拿大 , 中国和丹麦

**销售额 :** 1 千 8 百万欧元; 目标 : 4 千万欧元.

**公司法定形式 :** SAS

**团队 :** 48 人

- 主席 : Marc LECOMTE
- 副总经理 : Marc MACIA
- 名酒部经理 : Thibaut de la HAYE
- 生产部主管: Ermanno SPADOTTO
- 葡萄酒部主管 : Pierre GOUTTENOIRE
- 产品质检部主管 : Hervé MONTHIEU
- 市场部主管 : Bertrand LEVRIER 和 Raphaël REYNIER

## LAROCHE

22, rue Louis Bro - BP 33 - 89800 CHABLIS  
Tél. (33) 03 86 42 89 00 • Fax : (33) 03 86 42 89 29  
www.larochewines.com • Email : info@larochewines.com

### **LAROCHE 的标志象征着 Michel LAROCHE 对他所自豪的葡萄酒的承诺**

#### **以及这个品牌的品质象征**

«我的葡萄酒哲学非常简单：用最好的葡萄做最好的葡萄酒并使其自身特点得到充分展现。我经常将酿酒者和厨师长的工作做比较。有些地方是相同的：产品的品质，技术，经验，灵感，设备以及精美的包装与优良的服务。当所有的这些元素聚集在一起，一顿美食就成功了。

酿造美酒也是同样的道理。首先要选择培育葡萄的土地。好的园地应该朝阳（炎热地区不建议热量过高），土壤要能够有效的排水，同时也要包含足够的黏土量，当夏天非常干燥的时候可以储存足够供养葡萄树的水份。要使葡萄达到最好的状态，就需要因地制宜，不能随意种植。适宜种植霞多丽（chardonnay）的地方未必适合种植赤霞珠（cabernet-sauvignon）。**气候是决定性因素。**要学会运用光照和高度因素，过度的日照会生产出沉闷粗糙的葡萄酒，而过冷的环境生产出的葡萄酒会比较稀薄而且过于刺激。

**葡萄园的工作需要时时刻刻的关注。**枝叶的修剪决定了葡萄树所承受的重量，修剪程度应该符合所需要生产的葡萄酒类型。如果数量过多，果实就会缺少特色。根据每颗植株的力量来平衡产量是至关重要的。适当的空间可以让果实保持跟氧气的充分接触，减少腐烂的机会。**采摘时间需要谨慎选择。**要在果实成熟的刚刚好时采摘，不应过熟，这样才可以使香味达到最好的状态。

果实到了压榨那一刻，酿酒师的工作就开始了。要使果实的天然品质能够展露无疑，需要通过温和的挤压，澄清葡萄汁，将杂质移除，控制发酵期温度，让葡萄的芳香充分的延伸。年轻的葡萄酒总是缺少芳香。酿造的过程需要符合葡萄的品种类型和所需要葡萄酒的特色：可以用不锈钢酒罐来保存果香，或者部分用木桶，少量空气的接触和轻微的香草痕迹可以增添一些复杂的香气。所有的选择都是基于个人特色，经验和试验方式的。最后以细心的装瓶来完成整个葡萄酒制造过程。

葡萄酒的生产通常需要两年时间，葡萄种植一年，酒窖陈放一年。**各细节的技术水平决定了最后品质的高低。**

Michel LAROCHE

**LAROCHE 将其葡萄酒酿造才能应用在各样的葡萄园，从夏布利的 Domaine LAROCHE 到法国南部的 Mas La Chevalière; 智利的 Viña Punto Alto; 以及南非的 Avenir**

一组 36 人的团队在智利负责这 4 个产地的所有行政，市场和销售工作

**加入集团时间：**2010 年，**销售额：**2 千 1 百万欧元

**团队：**主席：Michel LAROCHE • 总经理：Thierry BELLICAUT

副总经理：Jean-Myrtil LAURENT • 市场部经理：Renaud LAROCHE

# LAROCHE, Domaine LAROCHE

1850 夏布利

22, rue Louis Bro - BP 33 - 89800 CHABLIS  
电话：(33) 03 86 42 89 00 • 传真：(33) 03 86 42 89 29  
www.larochewines.com • Email：info@larochewines.com

## 历史：

1850 年葡萄园工人 Jean Victor LAROCHE 在离夏布利不远的 Maligny 村庄买下了他第一块葡萄地。产业被一代代传承，葡萄园缓慢但是稳步的发展着。当 Henri LAROCHE 的儿子加入葡萄园的工作时，他们当时拥有 6 公顷的园地。二战时期，夏布利区的葡萄园遭到了破坏，到 1960 年时，就只剩下 600 公顷。Michel LAROCHE 回忆当他骑自行车去夏布利时，只有不到三分之一的酒庄还在种植，而且种植者们被难缠的春冻问题困扰。从 50 到 60 年代的十年间，他的父亲连续经历了三年零产量。1953 年，他的葡萄园只生产出 132 升葡萄酒，这样的情形已经不允许单纯以葡萄园为生。于是他转向种植谷物和动物饲养来维持生活。1963 年，第一套保护葡萄树不受春冻伤害方法的引进，使情况出现转机。Henri 通过焚烧稻草和旧轮胎的方法挽救了部分葡萄园。夏布利产区又重拾信心，并开始了葡萄园的重建和扩大。至今为止，这个产区的面积已经超过 4500 公顷。

1963 年，当时只有 17 岁的 Michel LAROCHE 决定投身于葡萄酒酿造业，因为他确信夏布利产区还有巨大的潜力未被开发。接着他在第戎学习酿酒技术并于 1967 年正式开始工作。20 年期间对最好的园块上的葡萄园的购买，快速的发展使其有了今天超过 100 公顷的葡萄园面积。**从 70 年代初起，Domaine LAROCHE 将注意力主要集中在品质的提高上：**严格控制产量，配备现代化并且性能好的装备，先进的技术和优秀的团队。从葡萄园到酒窖，不忽视任何细节。

1985 年，Michel LAROCHE 收购了 Obédiencerie，一个前身为修道院并早从公元 9 世纪就开始在夏布利酿酒的地方，它本身就代表了这片极负名望的产地历史的一部分，Michel 在这里安置了华丽的酿酒室以及办公地点。由于他对传统酿酒技术的革新和创造，使他成为家族里即使在产地划分限制下也能以葡萄酒为生的第一人。为了改善品质他从不畏惧向传统思想挑战。比如，他在 2003 年开始销售带螺旋金属盖的夏布利列级名酒。2010 年丰收之际，他的整个葡萄园将会转向有机农业生产。

**园地类型：**

葡萄种植在分布有大量小牡蛎化石的启莫里式（Kimeridgien）石灰岩黏土地带。土壤良好的排水能力可以快速的排除水分，同时适量的黏土也保证了大旱时期水分的供应，并且葡萄园正位于最好的朝阳面。

**葡萄园面积：**

- 夏布利列级名庄酒：6 公顷
- 夏布利一级名庄酒：30 公顷
- 夏布利：63 公顷
- 小夏布利（Petit Chablis）：2 公顷

**产品种类：**霞多丽（chardonnay）白葡萄酒

**市场投放：**

- 80 % 出口到 70 个国家包括英国，加拿大，德国，日本，斯堪的纳维亚
- 20 % 法国国内，酒店餐饮业占绝大部分

**公司法定形式：**SA

**团队：**22 人

- 总经理兼酿酒师: Denis DE LA BOURDONNAYE
- 葡萄园负责人：Yannick CADIOU

# LAROCHE, Mas La Chevalière

1995 贝济耶

Route de Murviel - 34500 Béziers  
Tél. : (33) 04 67 49 88 30 • Fax : (33) 04 67 49 88 59  
www.larochewines.com • Email : info@larochewines.com

天生的旅行探险家 Michel LAROCHE, 如果目光仅仅停留在夏布利的葡萄园上就会显得有些短浅。虽然他幸运的能在这块宝地上成为酒农, 但他仍然很好奇如果在故乡的山上种植的葡萄会怎样, 又能创造如何的新葡萄酒。80 年代初期, 他游历了中欧和加利福尼亚的葡萄园, 最后转向法国南部。1985 年, 他在朗格多克实现了第一批嫁接成的霞多丽 (chardonnay) « sur-greffages », 因为当地基本上不存在这个品种, 这个实验获得了巨大的成功: 他在斯堪的纳维亚和加拿大有了第一批客户。十年过后, 处于对当地潜在品质的信心, 他又购买了靠近贝济耶市 (Béziers) 的 Mas La Chevalière, 正位于朗格多克广大的葡萄园区正中间的战略位置, 一个小时的车程内就能将各类园地尽收眼底。后来 LAROCHE 又买下了 Peyroli 葡萄园, 那里气候凉爽, 适宜种植酿造白葡萄酒的葡萄品种, 而 Roqua Blanca 葡萄区天气较热, 所以 Mas La Chevalière 和 Croix Chevalière 种植红葡萄酒品种。带着对酿造特级葡萄酒的愿望, Michel 建造了极其现代化的酒窖, 配备了所有酿酒师的梦想装备。LAROCHE 系列葡萄酒所用的葡萄都是从精心挑选并且忠实可靠的供应商处购买来的。

### 风土条件类型：

- Peyroli 葡萄园：10 公顷霞多丽 ( chardonnay ) 种植在中央高原山脚下海拔 450 米处陡峭的山坡上，土壤主要由中新世时期的石灰质泥灰岩构成。葡萄收获期较晚，但凉爽的气候条件把酸度很好的保存下来。
- Roqua Blanca 葡萄园：30 公顷红葡萄酒品种，贝济耶南边 15 公里，气候较热，东西两方差异较大，土壤由侏罗纪时期和白垩纪时期的石灰岩和白云石以及中新世时期的砂岩和泥灰岩构成。

### 产品种类：

霞多丽 ( chardonnay ) 和维欧尼 ( viognier ) 酿造的白葡萄酒, 西拉 ( syrah ), 美乐 ( merlot ), 赤霞珠 ( cabernet-sauvignon ), 歌海娜 ( grenache ) 和慕和怀特 ( mourvèdre ) 酿造的红葡萄酒。最好的田块上的红葡萄品种和最受好评的葡萄酒构成了 La Croix Chevalière。

### 市场投放：

- 90 % 出口到 70 个国家，包括加拿大，斯堪的纳维斯，英国，德国，荷兰
- 10 % 法国国内酒店餐饮业

### 公司法定形式：SA

### 团队：19 人。

- 总经理：Xavier TAMBORERO
- 酿酒师：Stéphanie MARQUIER

# LAROCHE, Viña Punto Alto

智利-卡萨布兰卡

电话 +56 32 274 2719 • 传真 : +56 32 274 4529  
www.larochewines.com • Email : info@larochewines.com

由于着迷于智利适宜葡萄生长的气候，2002 年 Michel LAROCHE 又开始了新的探险。这个 4500 公里长，不到 200 公里宽的奇妙国家形成了一个狭窄的走廊，东边被雄伟的安第斯山脉中高峰达 7000 米的阿空加瓜山包围，西边被流至南极海岸线的洪保德湖（Humboldt）中的冰水环绕。这种特殊的地势也形成了独一无二的气候条件：靠近海洋，气温较低。LAROCHE 的葡萄园正位于南纬 33 度，与北半球的摩洛哥的 El jadida 相似。在那里基本上不可能在低于海面 5 千米的地方种植葡萄树。天气太热生产不出优雅的葡萄酒，因为天然酸度太低，温度会将香味破坏。

卡萨布兰卡（Casablanca）的葡萄园，位于连接圣地亚哥（Santiago）和瓦尔帕莱索（Valparaiso）的高速公路边上，距离大海有 30 公里，是种植勃艮第品种、霞多丽（chardonnay）和黑品乐（pinot noir）以及索维尼翁（sauvignon）的最好地段。夏天的温度几乎不会超过 30 摄氏度，黎明时分也经常不足 10 摄氏度。如此大的日夜温差有利于形成强烈并且复杂的香气，葡萄酒的特性也似乎能令人更加愉悦。



### 园地类型：

- Vinilla 葡萄园, 16 公顷种植在卡萨布兰卡 ( Casablanca ) 山谷的高速公路旁边, 土壤深厚, 主要用于种植传统葡萄酒品种。其中 7 公顷黑品乐 ( pinot noir ) ,6 公顷索维尼翁 ( sauvignon ) 3 公顷霞多丽 ( chardonnay ) 。
- El Chaparro 葡萄园, 距酒窖 6 公里远, 从 2007 年开始在山坡上种植。这片葡萄园能生产顶级的葡萄酒。26 公顷一分为三 -- 霞多丽 ( chardonnay ) ,索维尼翁 ( sauvignon ) 和黑品乐 ( pinot noir ) 。次等级的土壤是花岗岩地, 排水能力非常好。

**产品种类：**霞多丽 ( chardonnay ) 和索维尼翁 ( Sauvignon ) 酿造的白葡萄酒, 黑品乐 ( pinot noir ) , 佳美娜 ( carménère ) ,赤霞珠 ( cabernet-sauvignon ) 和美乐 ( merlot ) 酿造的红葡萄酒。

### 市场投放：

- 95 %从智利出口到 22 个国家, 包括斯堪的纳维斯, 荷兰, 丹麦, 加拿大, 巴西
- 10 % 法国国内酒店餐饮业

**公司法定形式：**SA

**团队：**26 人。

- 总经理：Julian GRUBB
- 酿酒师：Andrea CASTRO

## LAROCHE, Avenir 葡萄园

### 南非-斯泰伦布什

Klapmuts Road R44 - Stellenbosch  
电话: +27 218 895 001 • 传真: +27 218 895 258  
www.larochewines.com • Email: [info@larochewines.com](mailto:info@larochewines.com)

Michel LAROCHE 的南非朋友, 也是 LAROCHE 公司股东之一, 今日已故的 Frederik Berning 曾使 Michel LAROCHE 爱上了这个迷人的国家。LAROCHE 第一次的旅行追溯到 1997 年与当地的一些生产者一起, 但是因为当时的政治情形, 最终以种族隔离而结束了这次旅行。直到 2004 年, 斯泰伦布什 (Stellenbosch) Avenir 葡萄园的一位法国合作商, 出于对 Michel LAROCHE 信赖, 希望向其卖出所拥有的股份。于是 Michel 在 2005 年整体买下了这块 117 公顷大的庄园包括 70 公顷的葡萄园。

迷人的大学城斯泰伦布什 (Stellenbosch) 是南非葡萄业的首都。这个神奇的地方被高达海拔 1100 米群山环绕并延伸至大海。葡萄园从山坡下覆盖到叹为观止的山顶上。具有适合葡萄种植业的地中海式理想气候, 流向南极的冰水使气候也变得凉爽。

**南非像其他南半球的葡萄酒生产国一样, 因为沿海地带的冰水, 所以在拥有充足的日照的同时又不会有过度的热量。**Avenir 葡萄园位于大西洋 20 公里处, 享有白天长时间的日照和夜晚的凉爽温度。温差并不像智利那样极端, 夏天温度达到 32 摄氏度, 黎明时分降到 16 摄氏度, 这样的气候适合生产传统型的葡萄酒, 就像法国的葡萄酒一样, 例如: 波尔多葡萄酒。Avenir 的白葡萄酒由霞多丽 (chardonnay), 索维尼翁 (sauvignon) 和白诗南 (chenin) 酿成, 果香味十足, 结构坚固。红葡萄酒的酿制是由赤霞珠 (cabernet-sauvignon), 美乐 (merlot), 品丽珠 (cabernet franc) 和南非的特有品种--传统的品乐塔吉 (pinotage) (黑品乐和神索的交叉品), 这个品种可以酿成结构丰满能常年陈放的优质葡萄酒。

**风土条件类型：**70 公顷都在同一地点，但是覆盖了多种多样的土地类型并且遍地都是片岩和花岗岩。 尽管葡萄树种植在山坡上但是那里土壤深厚，有非常好的深度储水能力，这对于夏天干旱时期有很大的益处

**产品种类：**霞多丽 ( chardonnay )，索维尼翁 ( sauvignon ) 和诗南 ( chenin ) 酿造的白葡萄酒，( 品诺塔吉 ) pinotage, 赤霞珠 ( cabernet-sauvignon )，美乐 ( merlot ) 和品丽珠 ( cabernet-franc ) 酿造的红葡萄酒。

**市场投放：**

- 85 %从南非出口到 18 个国家：斯堪的纳维亚，荷兰，丹麦，英国，加拿大
- 10 % 法国国内全部在酒店餐饮业上

**公司法定形式：**SA

**团队：**28 人.

**总经理兼酿酒师:** TINUS ELS

## J2D2, ADVINI 对可持续发展的承诺

ADVINI 的每个葡萄园追求的目标，发展方向及价值观都是相同的，从法国南部大区到波尔多，普罗旺斯，夏布利，智利以及南非：

1. 通过酿造反映他们出处的优质葡萄酒，来尊重葡萄种植的强有力特色和园地的多样性。通过各酒庄的优秀品牌来保护地区的文化特征和葡萄种植者。
2. 尊重所有合作者。分权管理的方式有利于基层决策的制定，团队的责任划分和公司企业文化的建立。
3. 执着并且迫切希望满足世界各地的顾客的需求，酿造符合顾客口味的葡萄酒，提供快捷有效的服务，关心消费者的身体健康。
4. 确保良好的效益来支持集团以及每个酒庄的长期稳定性，以答谢所有员工和持股人。

这是 ADVINI 对可持续性发展的基本承诺：实际而且务实，也是世代伴随着公司成长的员工，顾客以及葡萄种植者们的成果。

集团对可持续性发展有着与之俱来的责任感。

对于 ADVINI 以及下属每一个酒庄来说，可持续性发展是最基本的工作方式，它清楚的表现有以下几点：

- 以持股人，顾客和合作伙伴的利益为主，继续公司的发展，确保对环境，葡萄园以及园地保护为目标
- 在坚持对员工培训的长期政策下鼓励个人发展为目标
- 用于满足公司实际状况并能保证在未来继续成功为目标的各项措施：

1. **改进种植方法**——对我们所有的葡萄园以及我们的合作伙伴鼓励从事绿色有机农业
2. **尊重并推广我们的园地特色和葡萄酒**——通过向全世界消费者提供能表达我们葡萄种植文化真实性，多样性以及丰富度的葡萄酒来加强各酒庄的特色风格和鲜明个性
3. **改进生产技术**——在葡萄酒的培育阶段限制任何添加剂和使用最好的技术
4. 保证我们葡萄酒的完美品质——严格监督生产过程以赢得顾客的信任和满足顾客的需求。
5. 节约用水资源
6. 节约并保存所有形式的能源和促进再回收
7. 使产品增值——种植合作者的报酬与他们生产的品质成正比，与所有供应商分享同样的可持续发展的长期目标。
8. 改善社会角色——顾及所有员工的利益
9. 融入当地经济和文化环境当中——作为市民的责任和义务，发扬文化历史和人性价值

“毋庸置疑，我个人也会进行监督，加上我们的有机发展保险部门，确保 J2D2 承诺顺利实施在我们所有的机构中。我一点也不怀疑我们接受挑战的能力，建设一个以人性价值为基础，尊重文化传统和自然环境的优秀企业，是可以将公司成功带向未来的基本能力。

为了使全世界消费者认识我们的葡萄酒，“葡萄酒，自然和遗产”协会的创建以及一系列的方案的实施都只是我们所有员工长期努力的成果中的一小部份。”

Antoine LECCIA

ADVINI 主席