ELZÉAR
WINE & SPIRIT



reproduit avec l'aimable autorisation du Domaine Alexandre Bonnet

RÉMUNÉRATIONS OBSERVÉES 2024

Fonctions commerciales
Champagne

Elzéar Wine & Spirit
48 rue de La Bienfaisance
75008 Paris
elzear-wine.com

SOMMAIRE



reproduit avec l'aimable autorisation du Domaine Alexandre Bonnet

INTRODUCTION
page 3

DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE
page 4

DIRECTEUR COMMERCIAL EXPORT
page 6

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT
page 8

DIRECTEUR COMMERCIAL GLOBAL (FRANCE & EXPORT)
page 10

CONSIDÉRATIONS SUR CES DONNÉES
page 12

INTRODUCTION

01

Elzéar Wine & Spirit, une expertise 360° sur l'ensemble de la filière viticole

Depuis 2006, notre cabinet se distingue dans le recrutement par approche directe pour le secteur du champagne en accompagnant la recherche de cadres et d'experts en France et à l'international.

Dans cette étude réalisée en 2024 auprès de 200 professionnels du champagne, nous nous sommes intéressés aux rémunérations de quatre fonctions : le Directeur commercial France, le Directeur commercial Export, le Responsable de zone Export, le Directeur commercial global (France & Export).

02

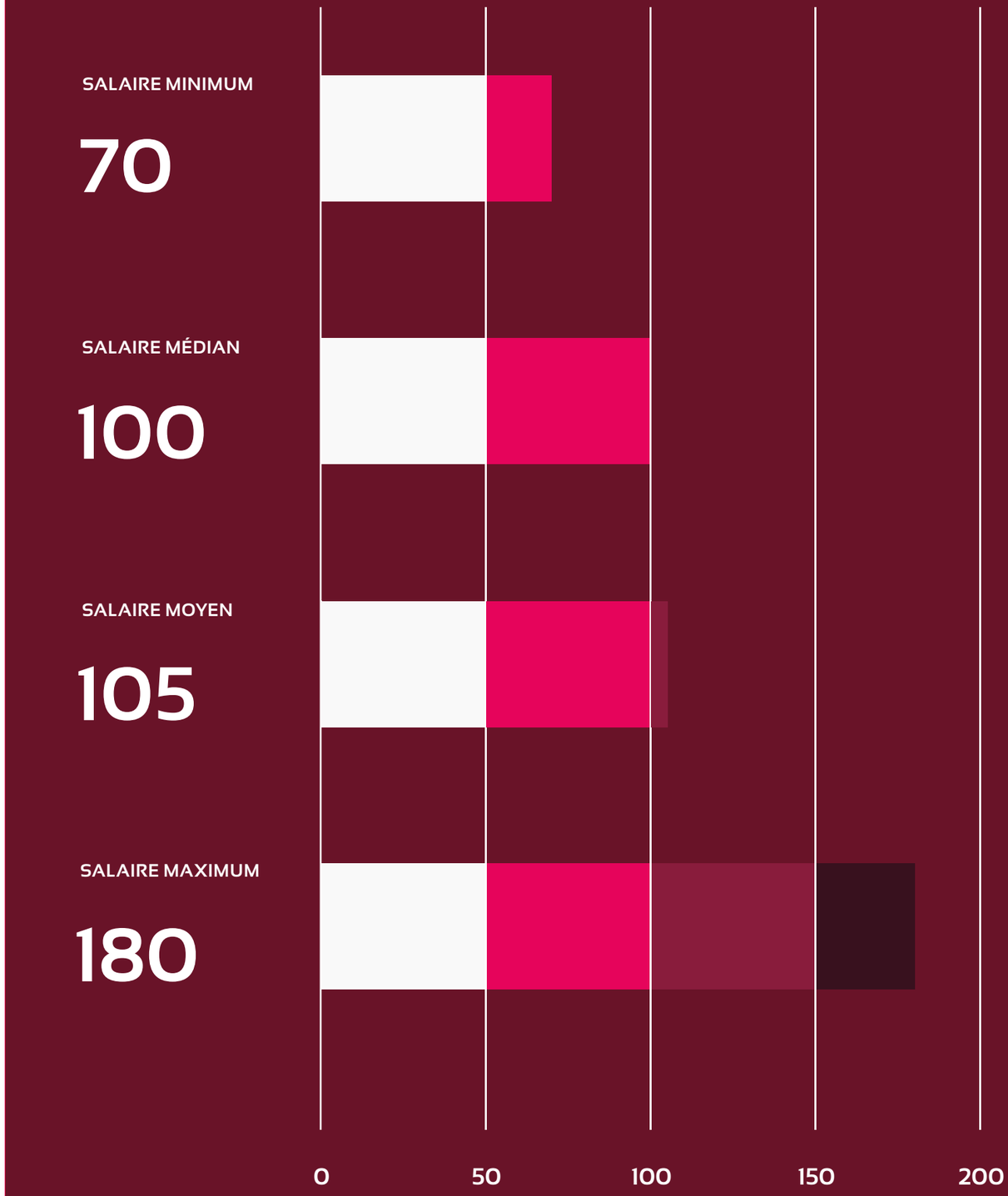
DIRECTEUR COMMERCIAL FRANCE

MISSION

Rattaché au Directeur Général, le Directeur Commercial France a pour mission de développer le CA en France, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux de clients, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ses derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

RESPONSABILITÉS

→ Assurer la croissance du chiffre d'affaires en commercialisant les gammes de champagnes et superviser l'animation commerciale auprès des partenaires et clients en France.
→ Contribuer à la définition et à l'ajustement de la politique commerciale (prix, marge, volume) ; déterminer les accords commerciaux, les conditions de vente, la charte tarifaire, coordonner sa mise en œuvre ; participer aux négociations commerciales à haut niveau et en assurer le suivi ; assurer le lancement des nouveaux produits ; contribuer à la réflexion stratégique sur le développement commercial national ; veiller à la cohérence des gammes de champagnes proposées sur les différents segments de marché.
→ Animer l'ensemble de l'équipe commerciale France ; proposer les objectifs pour son équipe.
→ Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients sur une logique de long terme.
→ Rencontrer les clients et les prospects auprès desquels il intervient en tant qu'ambassadeur de la marque ; être un contributeur essentiel du développement commercial des champagnes, en s'appuyant sur son expérience et sa connaissance des marchés ; véhiculer par sa présence et son activité une forte image qualitative auprès des différents prescripteurs et décideurs ;
→ Reporter régulièrement de son activité.



03

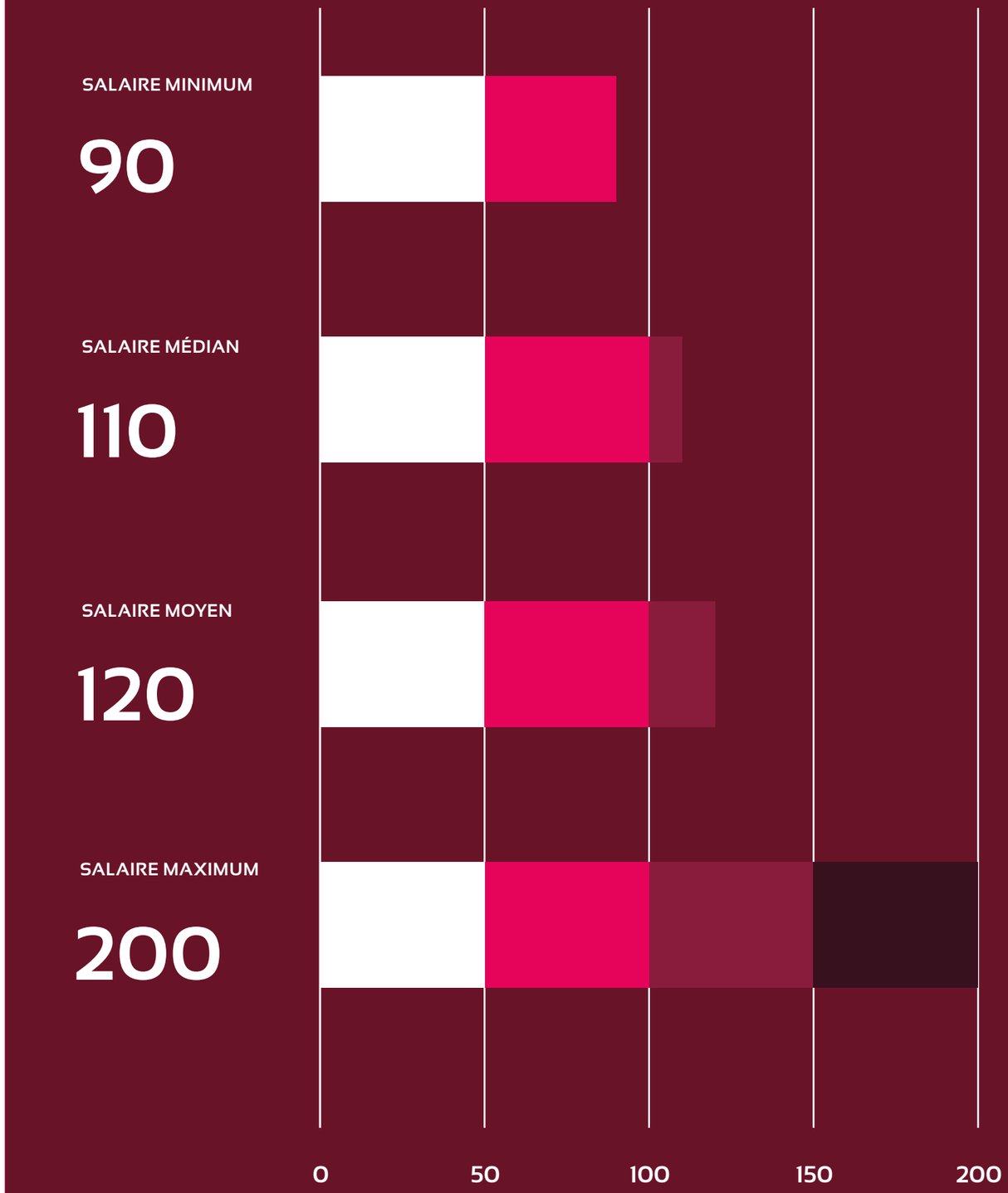
DIRECTEUR COMMERCIAL EXPORT

MISSION

Rattaché directement au Directeur général, le Directeur Commercial Export a pour mission de développer le CA, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux d'importateurs et distributeurs, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ses derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

RESPONSABILITÉS

→ Assurer la croissance du chiffre d'affaires en commercialisant la gamme des champagnes et piloter l'animation commerciale sur les différents pays à l'export.
→ Contribuer à la définition et à l'ajustement de la politique commerciale (prix, marge, volume).
→ Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients sur une logique de long terme.
→ Proposer la définition d'objectifs pour les importateurs, veiller à la cohérence des gammes de champagnes proposées sur les différents marchés et au respect de la politique tarifaire, visiter les distributeurs et rencontrer les clients et les prospects auprès desquels il intervient en tant qu'ambassadeur de la marque.
→ Être un contributeur essentiel du développement commercial des champagnes, en s'appuyant sur son expérience et sa connaissance des marchés export.
→ Véhiculer par sa présence et son activité une forte image qualitative de la maison/du groupe auprès des différents prescripteurs et décideurs.
→ Manager une équipe de commerciaux export.
→ Reporter régulièrement de son activité.
→ Assurer une veille sur les zones export stratégiques.



04

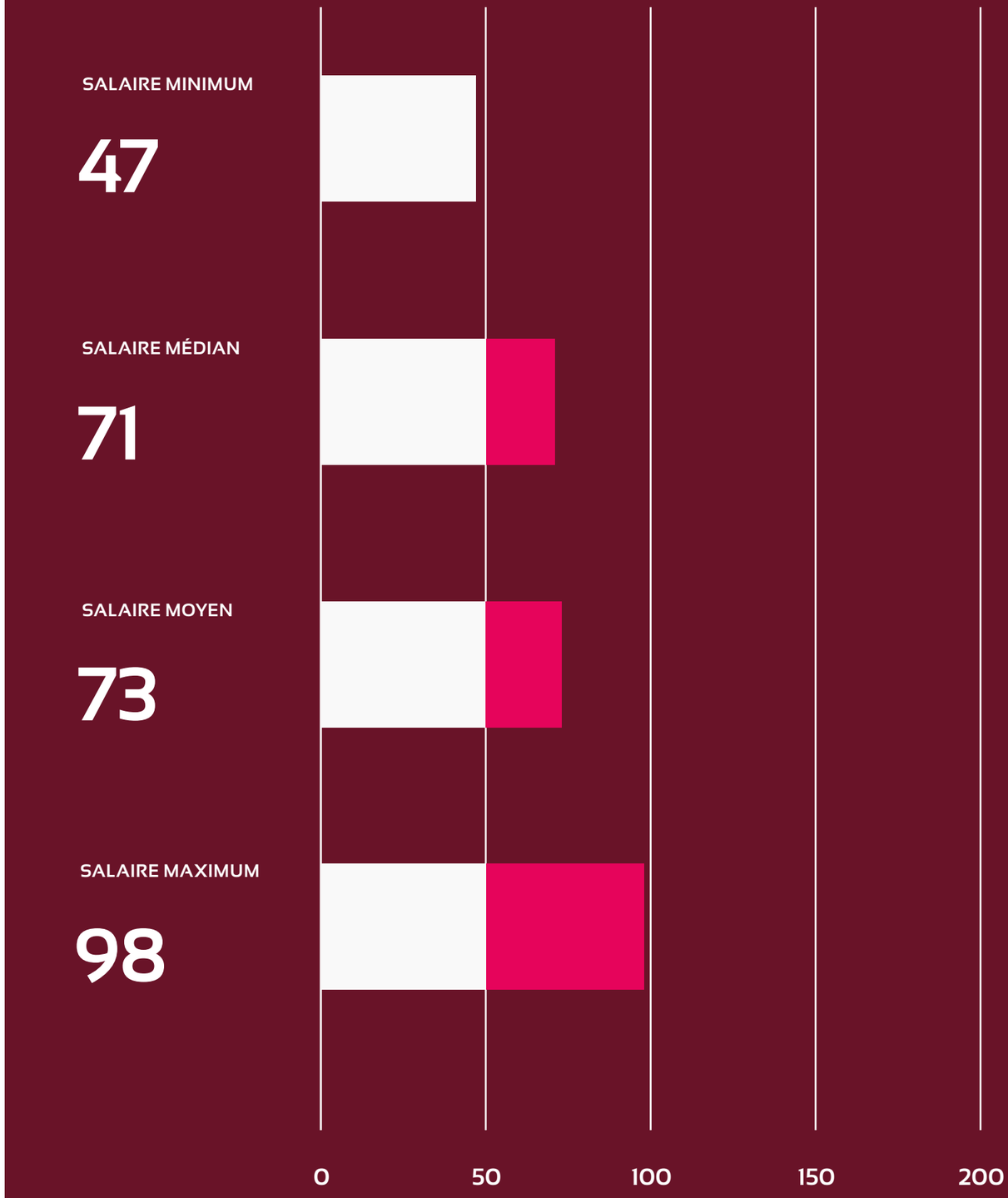
RESPONSABLE DE ZONE EXPORT

MISSION

Rattaché directement au Directeur commercial, le Responsable de zone export a pour mission de développer le CA, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux d'importateurs et distributeurs, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ces derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

RESPONSABILITÉS

→ Assurer la croissance du chiffre d'affaires en commercialisant la gamme des champagnes et en assurant leur animation à l'export.
→ Contribuer à la définition et à l'ajustement de la politique commerciale (prix, marge, volume).
→ Construire une relation de qualité et de confiance avec les clients sur une logique de long terme.
→ Proposer la définition d'objectifs pour les importateurs, veiller à la cohérence des gammes de champagnes proposées sur les différents marchés et au respect de la politique tarifaire, animer les distributeurs et activer les clients et les prospects auprès desquels il intervient en tant qu'ambassadeur de la marque.
→ Être un contributeur essentiel du développement commercial des champagnes, en s'appuyant sur son expérience et sa connaissance des marchés.
→ Véhiculer par sa présence et son activité une forte image qualitative du Domaine/de la Maison/du Groupe auprès des différents prescripteurs et décideurs.
→ Faire régulièrement rapport de son activité.
→ Assurer une veille sur les zones export stratégiques.



05

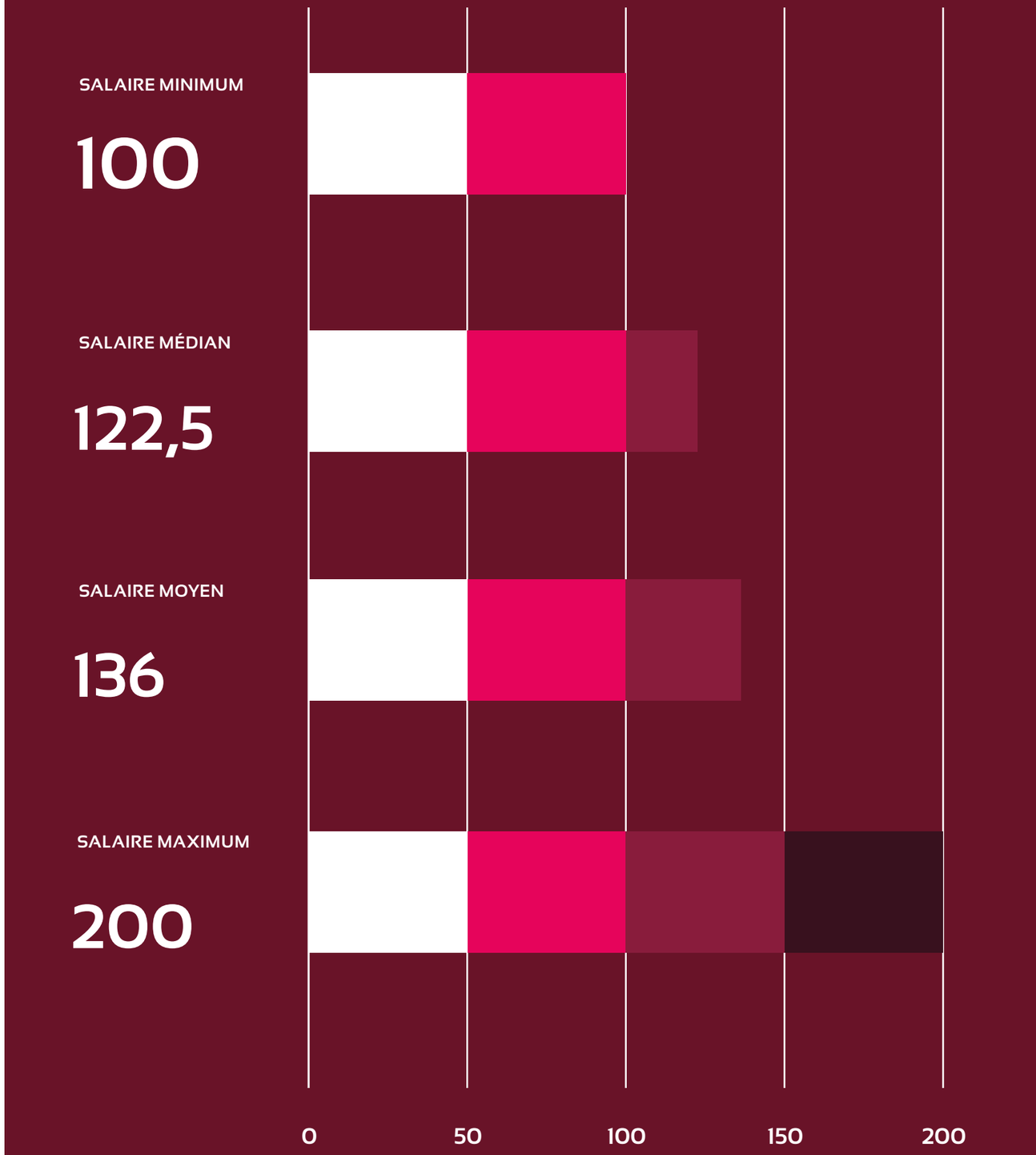
DIRECTEUR COMMERCIAL GLOBAL

MISSION

Rattaché directement au Directeur général, le Directeur Commercial Global (France et Export) a pour mission de développer le CA, de le consolider en établissant des liens étroits et suivis avec ses partenaires et réseaux d'importateurs et distributeurs, de s'impliquer personnellement et fortement auprès de ses derniers pour garantir un volume de vente et un taux de marge maximisés.

QUALITÉS/EXPÉRIENCES/COMPÉTENCES

→ Formation commerciale de type Bac+5.
→ Expérience confirmée des marchés France et Export (animation de réseaux d'importateurs et distributeurs). Idéalement sur les deux secteurs Traditionnel et GMS.
→ Maîtrise commerciale des segmentations produits-marchés.
→ Langue anglaise confirmée.
→ Capacité à élaborer une stratégie commerciale à long terme. Forte sensibilité Marketing.
→ Capacité de coaching pour assurer la cohésion, la dynamique commerciale de l'équipe à long terme, la responsabilisation des commerciaux, assurant leur motivation et la fierté d'appartenance au Groupe/Domaine/Maison.
→ Capacité d'organisation et de réactivité. Savoir donner les bonnes priorités aux dossiers.
→ Suivi maîtrisé du reporting commercial.
→ Maîtrise financière (P&L pays/filiales), analyse et suivi des marges et des budgets.
→ Connaissance du terroir et passion pour la Champagne. La vente passe par la promotion de la région.
→ Bonne connaissance de la concurrence et son positionnement.
→ Forte capacité de travail selon les différents fuseaux horaires couverts par la fonction.



06 CONSIDÉRATION SUR CES DONNÉES

ÉCART SALARIAL SIGNIFICATIF DANS LES POSTES DE DIRECTION

Les postes de **Directeur Commercial** et de **Directeur Export** présentent des salaires très compétitifs (jusqu'à 200 k€), mais aussi une grande variabilité. Cet écart peut s'expliquer par :

- La taille de la maison : les grandes maisons offrent des salaires plus élevés que les maisons familiales ou les coopératives.
- L'ampleur des marchés gérés : un Directeur Export couvrant des zones clés (États-Unis, Asie) percevra souvent une rémunération plus élevée.
- Les résultats commerciaux ou le positionnement haut de gamme de la maison.

IMPORTANCE DU MARCHÉ D'EXPORTATION DANS LE CHAMPAGNE

Le poste de **Directeur Export** est très valorisé, ce qui reflète l'importance cruciale des marchés internationaux pour les maisons de Champagne. Plus de 60% des ventes de Champagne sont réalisées à l'export, d'où une rémunération proche de celle d'un Directeur Commercial global.

RÔLES INTERMÉDIAIRES MOINS RÉMUNÉRÉS

Les **Responsables de Zone Export** ont des salaires positionnés autour de 70 k€ malgré des responsabilités importantes.

Cela indique :

- Une segmentation forte entre cadres dirigeants et managers opérationnels.
- Une moindre reconnaissance de la gestion locale par rapport à la stratégie globale.

BENCHMARKS PAR TYPE DE MAISON

MAISONS FAMILIALES OU INDÉPENDANTES (PETITES STRUCTURES)

Les salaires pour un **Directeur Commercial** oscillent souvent entre 100-130 k€, en raison de budgets limités et de la moindre exposition à l'international.

Un **Directeur Export** dans une petite maison gagne généralement 90-110 k€, sauf s'il couvre plusieurs zones stratégiques.



GRANDES MAISONS DE CHAMPAGNE

Les salaires pour les postes de **Directeur Commercial ou Export** atteignent facilement 150-200 k€ en raison de :

- Marques bien établies nécessitant des profils stratégiques de haut niveau.
- Des enjeux de négociation importants avec les grands distributeurs internationaux.

Les Responsables de Zone Export peuvent atteindre 80-90 k€ pour les zones géographiques critiques (Asie ou États-Unis).

COOPÉRATIVES OU NÉGOCIANTS

Les rémunérations sont souvent intermédiaires :

- Directeur Commercial : 110-140 k€.
- Directeur Export : 90-120 k€.
- Responsable de Zone Export : 60-75 k€

ELZÉAR
WINE & SPIRIT



reproduit avec l'aimable autorisation de la maison Cattier



Contact

Franck Jullié
–
fjullie@elzear.com
+33 6 25 90 63 30

Adresse

Elzéar Wine & Spirit
48 rue de La Bienfaisance
F 75008 Paris
elzear-wine.com — une marque du groupe Elzéar