



LANCEMENT DE IQ SPIRITS, UN NOUVEL ACTEUR AMBITIEUX DANS LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION DE SPIRITUEUX

***L'expertise, le focus et la force de frappe au service
de la construction de marques indépendantes***

Dès avril, le marché français des spiritueux accueille un nouvel acteur avec le lancement de IQ Spirits, un distributeur dédié aux marques de spiritueux premium. Fondé par des experts du secteur, l'ambition d'IQ Spirits est claire : se concentrer exclusivement sur des marques indépendantes avec un portefeuille ciblé tout en se dotant d'une force commerciale interne. Son objectif est d'offrir aux fournisseurs de marques et aux clients un accompagnement personnalisé pour répondre à leurs demandes et maximiser leur développement en France.

IQ Spirits, une expertise sectorielle forte

IQ Spirits réunit une équipe d'experts reconnus pour accompagner efficacement le développement des marques de son portefeuille.

À sa tête, **Tom van Lambaart**, franco-néerlandais, apporte une vaste expérience dans l'accélération de la croissance des marques, avec des résultats substantiels obtenus tant du côté des distributeurs que des propriétaires de marques. Il a dirigé le distributeur Dugas jusqu'à sa cession à Stock Spirits Group. Précédemment, Tom a occupé les fonctions de Directeur Général chez Bacardi-Martini France et Grand Marnier, après avoir débuté sa carrière dans les fonctions marketing et commerciale de Heineken.

À la direction commerciale, on retrouve **Alexandra Guilpain**, experte renommée de la négociation. Avec plus de dix années d'expérience chez Brown-Forman, elle a piloté l'ensemble des négociations avec les clients nationaux, couvrant les cavistes chaînés, grossistes, cash & carry ainsi que la grande distribution. Avant de rejoindre Brown-Forman, Alexandra Guilpain a démontré son expertise et son leadership chez Danone et Mars, où elle a occupé les postes de Directrice Régionale des ventes et de Key Account Manager.

Adrien Sagrandi prend quant à lui la tête du marketing. Ce spécialiste des spiritueux a débuté sa carrière chez La Martiniquaise sur des marques de grande distribution avant de travailler pour Diageo sur les whiskies Single Malts du groupe avec une approche omnicanale. Il a ensuite passé les trois dernières années chez Dugas où il était responsable d'un portefeuille de marques de prestige focalisé principalement sur le réseau des cavistes.

IQ Spirits, une force de frappe et une approche omnicanale pour une construction de marque optimale

Avec la création d'une force de vente dédiée de commerciaux salariés expérimentés, IQ Spirits garantit un alignement constant entre les actions des équipes et la stratégie définie avec les propriétaires de marques. Pour assurer une couverture complète du territoire, cette équipe est soutenue par des agents soigneusement sélectionnés sur des zones spécifiques.

L'équipe s'appuie aussi sur des outils CRM efficaces et une stratégie numérique pointue pour la gestion optimale du réseau.

Pour ancrer durablement ses marques, IQ Spirits valorise les cavistes, véritables ambassadeurs grâce à leur passion, leur expertise et leur proximité avec les consommateurs. La société garantit également une couverture complète de tous les canaux de distribution pour assurer une présence et une construction de marque optimales.

Des stratégies sur-mesure, compétitives et non concurrentielles, sont mises en place pour chaque circuit. L'objectif est de valoriser pleinement les spécificités et les complémentarités de chaque canal pour assurer une croissance durable, avec une offre parfaitement alignée sur les attentes des consommateurs.

L'approche « Focus » au cœur de la stratégie d'IQ Spirits

IQ Spirits adopte une approche sélective en privilégiant un portefeuille ciblé, où toutes les catégories de spiritueux sont représentées. La sélection met en valeur des marques internationales à succès tout en réservant une place de choix aux pépites émergentes. Ce choix d'un portefeuille ciblé assure un accompagnement sur-mesure et une visibilité optimisée.

De plus, IQ Spirits fait le choix de travailler exclusivement avec des marques partenaires et de ne pas posséder des marques elle-même, ce qui garantit une objectivité totale et un focus optimal pour ces dernières.

Grâce à ces marques soutenues par des actions percutantes, IQ Spirits permet à ses clients de surprendre les consommateurs, de créer de l'engouement et de dynamiser les ventes.

Les premières références du portefeuille d'IQ Spirits

Dès avril, IQ Spirits présentera son premier catalogue de marques soigneusement sélectionnées et qui sera rapidement enrichi courant 2025 et début 2026.

Parmi les premières références figurent le rhum dominicain **Matusalem**, les premiers rhums de la nouvelle distillerie réunionnaise **Payet & Rivière**, le plus vieux gin d'Angleterre **Plymouth**, le whiskey irlandais **Powers** issu de la distillerie emblématique Midleton, la vodka ukrainienne **Nemiroff**, le premier vermouth rosé **Belmuse** élaboré par la Liquoristerie de Provence, la gamme d'agave ultra premium **La Escondida**, ou encore le spiritueux sans alcool **Ceder's**.

Ce lancement est une opportunité pour les propriétaires de marque en quête de visibilité et de dynamisme sur le marché français. Avec IQ Spirits, ils bénéficient d'une équipe d'experts leur offrant à la fois focus et force de frappe commerciale afin de structurer et accélérer le développement de leurs marques.

Plus d'informations sur demande
