

TÉMOIGNAGE



Une première commande de vins expédiée trois mois après le TASTIN'France.

En quelques mots, nous sommes une cave coopérative située dans l'Entre Deux Mers, avec plus de 340 viticulteurs adhérents et près de 4000 ha de vignes. Nous produisons environ 27 millions de bouteilles par an.

Dans le bordelais, nous sommes les leaders au niveau RSE et l'ensemble de nos vins sont certifiés « Vignerons Engagés » et « Agriconfiance ».

Nos AOC Bordeaux rouge, blanc, rosé, clairet, AOC Bordeaux supérieur, AOC Entre Deux Mers et AOC Crémants de Bordeaux sont présents en France bien sûr mais aussi à l'export dans plus de 40 pays !



Céline Clarac
Responsable Export,
LES CAVES DE RAUZAN

VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL EST L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHE ?

Les Caves de Rauzan sont présentes à l'export depuis plus de 30 ans, et dans une quarantaine de pays à ce jour. Nous avons décidé de faire appel à la Team France Export pour prospection dans des pays où nous n'avons pas ou peu de distribution. En effet, leur connaissance des marchés, des réseaux et leur crédibilité sont des éléments clés pour toucher les acteurs locaux.

QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Historiquement, nous sommes présents depuis de nombreuses années en Amérique du Nord et en Europe. Nous avons également un bureau en Chine, mais le reste de l'Asie reste à développer. C'est donc tout naturellement que nous avons choisi de participer au Tastin'France Japon/Corée du Sud/Taiwan fin 2020, car ce sont des marchés où les vins de Bordeaux sont recherchés.

VOUS AVEZ FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT, COMMENT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉE ?

À la suite d'un Point Conseil avec les équipes TFE au Japon, nous avons pris la décision de participer au Tastin'France sur la zone car notre offre semblait en accord avec la demande des acheteurs locaux. Le salon devait initialement avoir lieu en présentiel, mais la crise sanitaire actuelle a contraint la Team France Export à nous proposer deux solutions : un remboursement intégral ou une version digitalisée.

Nous avons choisi la version digitale, les acheteurs ont tout de même pu déguster en physique et étaient répertoriés après leur passage sur chaque stand. Nous avons ensuite reçu des débriefings complets pour chaque pays, avec le contact et les intérêts de chacun sur nos vins !

QUEL A ÉTÉ L'IMPACT (Rôle) DE CET ACCOMPAGNEMENT ?

Suite au Tastin'France, nous avons été mis en contact avec 15 importateurs sur l'ensemble des 3 pays. Nous sommes toujours en négociation avec 3 prospects et un importateur coréen a passé une première commande ! Nous avons expédié la commande de ce nouveau client moins de 3 mois après l'évènement, pour un montant de 6500€ ... un bon début !

Nous allons sûrement participer au prochain Tastin'France sur cette zone en 2021 en espérant que les déplacements soient enfin possibles. Même si le digital a fait ses preuves avec ce nouveau client, la relation physique est primordiale lors de la dégustation avec les prospects.