



CÔTES DE BORDEAUX
Côtes & Cœur

Communiqué de presse

Bordeaux, le 10 mars 2016



LES CÔTES DE BORDEAUX RENFORCENT LEUR STRATEGIE DE CONQUÊTE

Depuis sa création, l'Union des Côtes de Bordeaux travaille main dans la main avec les viticulteurs et les négociants afin de **valoriser sa nouvelle appellation** française à travers le monde, notamment grâce un **plan d'actions offensif**. A quelques jours de sa participation au salon Prowein à Düsseldorf, l'Union des Côtes de Bordeaux présente sa **stratégie volontariste pour 2016** et ses derniers résultats. Salons internationaux, presse, formation, marques...un programme complet mis en place pour faire des Côtes de Bordeaux un acteur incontournable du bordelais.

Les salons internationaux, un rendez-vous incontournable

Présente depuis plusieurs années sur les principaux salons Vins et Spiritueux mondiaux, l'Union des Côtes de Bordeaux accroît désormais sa présence avec des **stands dédiés**. « *Il est indispensable que nous soyons visibles lors des manifestations qui réunissent les prescripteurs du monde entier* », déclare Stéphane Héraud, Président de l'Union des Côtes de Bordeaux. En 2016, les Côtes seront ainsi **présentes à Prowein, Vinexpo Hong Kong et la Hong Kong Wine Fair**. Avec à chaque fois, la présence d'opérateurs et un espace Free Tasting. « *La présence des viticulteurs et des négociants nous permet de renforcer la proximité, qui fait partie de l'essence des Côtes de Bordeaux* ».

La presse : un enjeu stratégique

Consciente de l'importance des prescripteurs, l'Union des Côtes de Bordeaux **renforce également son action auprès des médias français et internationaux**. Les **conférences, déjeuners de presse et dégustations** pour les journalistes seront renouvelés tandis que les **encarts publicitaires seront renforcés**. « *Nous développons ce format pour offrir une belle exposition médiatique à nos vignerons. Ces dossiers permettent de présenter nos appellations et nos actualités, mais surtout d'avoir une belle mise en avant pour chaque vin sélectionné* » confie Patricia Zabalza, Directrice de l'Union des Côtes de Bordeaux. « *Nous travaillons également sur des projets de voyage de presse pour proposer une vraie découverte de nos appellations et des rencontres avec les vignerons.* »

La formation, un axe majeur de promotion

« *C'est le rôle de notre ODG de faire davantage connaître nos vins auprès des acheteurs et importateurs de nos pays cibles.* » rappelle Stéphane Héraud. Pour cela, de nombreuses **masterclass** seront cette année encore **organisées à l'export**. Très appréciées des professionnels, elles sont un excellent moyen pour les négociants et vignerons présents de renforcer leur visibilité et d'assurer de nouveaux contacts. Parmi celles organisées en 2016 : Chengdu et Canton en mars, au Japon et à Vinexpo Hong Kong en mai, à Wuhan en novembre.

Les marques en Côtes de Bordeaux, un atout pour booster les performances à l'export

Le développement de marques commerciales en appellation transversale Côtes de Bordeaux pour accroître la part de marché des vins à l'export **prend de l'ampleur**. Les initiatives ont en effet été multipliées en 2015 pour rappeler aux professionnels l'intérêt de proposer un vin de Côtes. « *C'était notamment l'objectif de notre soirée événementielle: rappeler que nous avons une*

stratégie claire en la matière, à savoir que l'appellation Côtes de Bordeaux transversale existe pour que le négoce puisse créer des vins de marques tandis que les appellations communales sont privilégiées pour les vins de châteaux » déclare Stéphane Héraud. « Depuis, nous mettons en place des **rencontres avec les maisons de négoce** pour échanger avec eux sur le potentiel qu'offre une marque en Côtes de Bordeaux. **De nouveaux projets devraient voir le jour.** » Une dynamique retrouvée avec le négoce que l'Union des Côtes de Bordeaux compte consolider pour atteindre à terme son objectif ambitieux de 40 % des volumes commercialisés à l'export (21% à date).

Une stratégie de développement payante

Aujourd'hui 4ème AOC de vins rouges en France, les Côtes de Bordeaux sont un acteur de poids sur le marché français. A l'export, les actions de promotion sur les marchés prioritaires (une quarantaine par an) portent leurs premiers fruits. En 7 ans, la part de marché de l'export est passée de 11 à 21 %, permettant à l'Union des Côtes de se rapprocher de son objectif : rattraper la moyenne export des vins de Bordeaux (40% de la production). Sur l'ensemble des volumes exportés, 43 % le sont en Europe notamment sur les marchés belge et allemand (2^{ème} et 4^{ème} marché export). Des pays où l'Union soutient sa présence chaque année. Hors Europe, c'est l'Asie qui reste une destination de choix pour les vins de Côtes de Bordeaux : près de 30 % de la production exportée est commercialisée en Chine & à Hong Kong (1^{er} marché export) et au Japon. Sans oublier, les Etats-Unis, marché à fort potentiel, où les volumes sont en hausse de +5%.

C'est donc une stratégie avec pour mot d'ordre le dynamisme que l'Union des Côtes de Bordeaux déploie sur le plan international mais que l'on retrouve aussi en France ! « Si l'Union des Côtes de Bordeaux consacre l'essentiel de son budget de promotion à l'export, les 4 syndicats viticole de Blaye, Cadillac, Castillon et Francs Côtes de Bordeaux redoublent également d'efforts **pour faire connaître leurs actions sur les marchés franco-belges**. Comme par exemple : les vigneronnes de Castillon à Paris pour une nouvelle action en avril, le Printemps des Vins de Blaye, ou encore les Journées Portes Ouvertes à Cadillac. Nous travaillons tous main dans la main, pour relever le défi de faire de notre AOC, une appellation incontournable de de Bordeaux. » conclut Stéphane Héraud.

A propos de l'Union des Côtes de Bordeaux – L'Union des Côtes de Bordeaux regroupe 4 appellations : Blaye, Cadillac, Castillon et Francs. Vins de qualité à des prix accessibles, les Côtes de Bordeaux produisent principalement des rouges (97%), gourmands, élégants, ronds et structurés... mais aussi des blancs secs et liquoreux.

Service de presse
Union des Côtes de Bordeaux

Aurélie Lascourrèges

Téléphone : + 33 (0)5 56 00 21 98 — mobile : + 33 (0)6 29 49 17 27
a.lascourreges@bordeaux-cotes.com