



Dossier EXPORTATION

Jean-Claude BENASSY,
producteur de vin de pays et de cognac
à EPARGNES (17)



Le vin de pays représente... contre 1% aujourd'hui. Pour...

Jean-Pierre et Lionel GARDRAI, producteurs de vin de pays,
pineau, et Cognac à Cozes (17)

L'export a commencé au début des années 1990 avec le pineau. Un grand caviste et un grossiste rencontrés par relation leur permettent de réaliser des ventes de pineau sur le marché belge. En 1988, ils entrent en contact avec un caviste allemand intéressé par leur vin qui travaille avec un comité d'entreprise. Leur présence au salon Provin à Düsseldorf en 2000 et 2001

donne lieu à des commandes. La vente sur l'Allemagne a représenté au maximum 4000 bouteilles de vin de pays par an. Toutefois l'exportation n'est pas une priorité et ces producteurs n'assurent pas un réel suivi de clientèle. «L'ennui dans l'export, c'est de ne pas suivre jusqu'au bout son produit et de ne pas savoir où il va exactement. Par ailleurs le marché local se porte de mieux en mieux

avec la possibilité d'écouler toute la production». Toutefois, ils ont été contacté en 2002 par un client japonais qu'il n'ont pas l'intention de perdre. «On a envoyé des échantillons en se disant que ça pourrait être mar- tant mais le client s'est révélé iné- ressant. Il nous achète 3000 bou- teilles de vin de pays depuis début 2003 avec un paiement cash».

François et Jean-Yves MOINE, producteurs de pineau,
vin de Pays et cognac à CHASSORS (16)

Le hasard et le bouche à oreille sont à l'origine d'un début à l'export en 1993. «Un caviste rencontré sur un salon était intéressé par notre vin de pays, son rapport qualité prix, pour le placer auprès de restaurants». Grâce au bouche à oreille, les frères Moine trouvent ensuite un relais commercial en Allemagne et une clientèle étrangère qui raffole des «big-in box». Mais l'export

