

COMMUNIQUE DE PRESSE

Une trentaine de producteurs de vins d'Occitanie / Sud de France débute sur le marché américain

Une trentaine de producteurs d'Occitanie sont à la **Maison de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée de New York les 25 et 26 février** pour présenter leurs vins à une centaine d'acheteurs américains et canadiens. Cette initiative réservée en priorité aux producteurs de vins qui débute sur le marché nord-américain a pour objectif d'offrir des débouchés aux producteurs qui peuvent rencontrer de manière privilégiée des décideurs d'achats de tailles variées.

« Cette opération est devenue au fil des éditions un véritable rendez-vous pour la profession. Cette mission de prospection permet aux viticulteurs de notre région d'être référencés sur les Etats-Unis en rencontrant directement les acheteurs. Lesquels peuvent capitaliser sur la diversité et le dynamisme de l'offre viticole d'Occitanie Sud de France sur ce marché. »

Carole Delga, Présidente de la Région Occitanie / Pyrénées-Méditerranée

Cette mission de prospection Etats-Unis/Canada mise en place par l'agence AD'OCC permet, en deux jours, aux producteurs régionaux de vins qui veulent faire leurs premiers pas sur ces marchés de présenter leurs vins à une centaine d'acheteurs américains et canadiens issus de 19 états américains et 4 provinces canadiennes qualifiés et motivés pour trouver de nouveaux référencements en Région.

Le premier jour les primo-exportateurs régionaux sont formés aux marchés américain et canadien par des experts, s'ensuit une visite de points de vente new yorkais typiques, puis un dîner de networking avec les acheteurs. Ce même jour ces derniers sont initiés au WineHub, la plateforme de mise en relation entre producteur de vins d'Occitanie et acheteurs du monde entier. Le second jour, deux sessions de dégustation se déroulent à la Maison de la Région.

Le marché nord-américain : eldorado des vins d'Occitanie / Sud de France

Le marché américain est en pleine croissance. Les ventes de vins IGP régionaux vers le marché américain ont augmenté significativement ces trois dernières années : +6 % en 2016, +13 % en 2017 et + 6 % à nouveau en 2018.

Les vins AOP d'Occitanie s'exportent davantage vers le marché américain. Ce marché est le troisième débouché pour les AOP régionaux : il représente 22 % des vins vendus en 2017 (Après les marchés européens et asiatiques). Côté part de marché en volume hors Europe, l'Amérique arrive en tête avec 30 % devant l'Asie avec 27 % . Les ventes de vins AOP régionaux vers le marché américain ont augmenté de 10 % en 2018.

Lorsqu'on considère la part de marché en valeur, le marché américain représente 33 % contre 26 % pour le marché asiatique. En moyenne, le prix échangé en 2017 est de 517 €/hl pour le marché américain contre 352 €/hl pour le marché asiatique en 2017.

Les entreprises régionales viticoles accompagnées par AD'OCC :

Vignoble de la Vallée du Rhône : Laudun Chusclan Vignerons, Domaine des Carabiniers, Les Vignerons du Castelas, Cave de Pazac ;

Pays d'OC : Domaine Grand-Chemin, Les domaines Barsalou, Domaine de la Jasse ;

Languedoc : Jean-Pierre Rambier et fils Vigneron, Mas Combarèla, Castelbarry, Bernard Magrez,



Chateau de l'Engarran, Domaine Les Caizergues, Mas du Novi, Château Capion, Domaine Lanye-Barrac / Viti-Farm, Seigneurie de Peyrat, Domaine de Saint Cels, Domaine La Rouviolle, Domaine de Cazaban, Chateau La Villatade, Maison Antech, Jean-Paul Fontaine, Foncalieu ;
Roussillon : Domaine Rety, Domaine de l'Architecte ;
Sud-Ouest : Domaine Sarrabelle, Vignobles Arbeau, Les Roques de Cana, Domaine du Tariquet

Contacts presse AD'OCC :

Anabelle Califano / 05 61 12 57 17 / anabelle.califano@agence-adocc.com

Jérôme Bouchindhomme / 04 99 64 29 36 / jerome.bouchindhomme@agence-adocc.com