



Baron Albret AOC

L'entreprise : Vignobles Baron Albret



Producteur de vins haut de gamme, avec un savoir-faire traditionnel et une appellation d'origine contrôlée (AOC).

Histoire et savoir-faire :

- Fondée par une famille de vignerons passionnés, alliant tradition et innovation
- Production respectueuse des terroirs et des cépages locaux
- Vins élevés en fûts de chêne pour garantir une qualité supérieure

Valeurs et Engagements :

- Respect des traditions viticoles françaises
- Certification AOC, garantissant l'authenticité et la qualité des vins
- Développement durable : production éco-responsable et respect de l'environnement

Positionnement : Vins premium destinés à des consommateurs exigeants, alliant qualité et prestige français.

Public cible : Clients haut de gamme (restaurants, hôtels, cavistes).

Le produit



Vin Baron Albret - Merlot AOC

Vin rouge AOC, 100% Merlot, vieilli en fûts de chêne pendant 12 mois. Notes fruitées et légèrement épicées.

- **Format : Bouteille de 750 ml.**
- **Valeur ajoutée : Étiquette française prestigieuse, produit artisanal et authentique, respect des normes AOC.**

Pays exportateur

Pourquoi l'Argentine ?

- Pays viticole avec une forte culture du vin
- Intérêt croissant pour les vins étrangers
- Forte influence européenne, notamment française, dans sa gastronomie et sa culture.
- Marché haut de gamme en expansion

L'Argentine est un des plus grands producteurs et consommateurs de vin au monde. Les Argentins connaissent et apprécient le vin, ce qui peut être une porte d'entrée pour un produit haut de gamme comme le Baron Albret.

Bien que dominée par les cépages locaux (comme le Malbec), une classe moyenne et supérieure en croissance est attirée par les vins importés, notamment les AOC français, perçus comme prestigieux.



Prospect distributeur

Prospect : Vin & Terroir S.A.

- **Localisation : Buenos Aires, Argentine.**
- **Profil : Importateur et distributeur spécialisé dans les vins européens, travaillant avec des hôtels, des restaurants haut de gamme et des cavistes indépendants.**
- **Pourquoi ce choix ?**
 - **L'Argentine est un marché connaisseur de vin, avec une clientèle aisée prête à découvrir des produits étrangers.**
 - **Vin & Terroir S.A. se concentre sur les marques haut de gamme et bénéficie d'un réseau de clients alignés avec le positionnement du Baron Albret.**

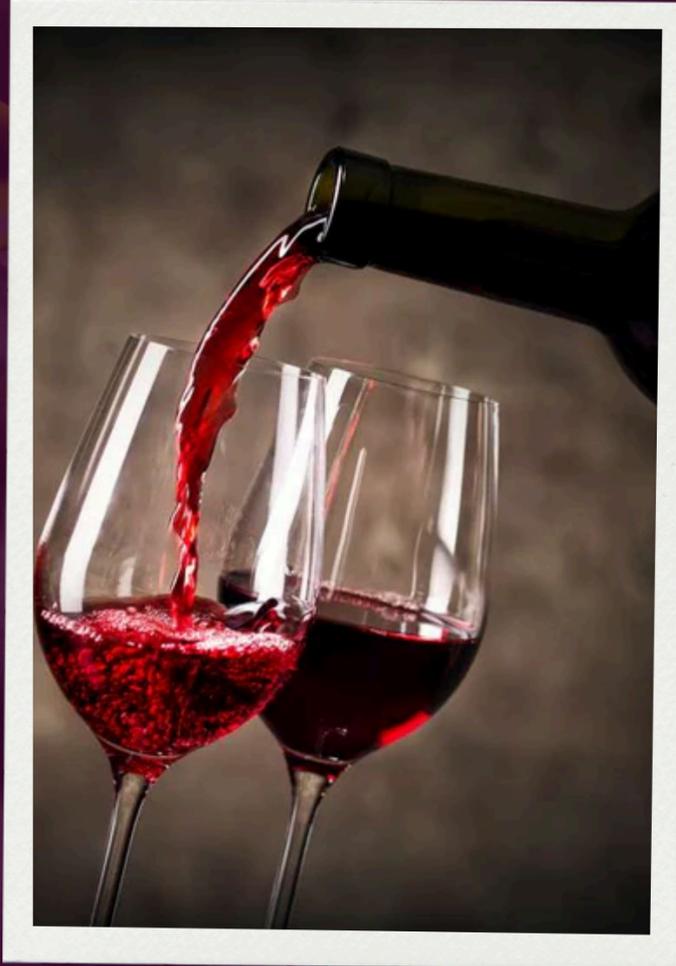


Argumentaire adapté au pays exportateur



- 01 L'origine française et le prestige de l'AOC Buzet
- 02 Un vin d'assemblage aux cépages familiaux
- 03 Accord parfait avec la gastronomie argentine
- 04 Un rapport qualité-prix compétitif

Stratégie de distribution en Argentine



01

Cibler les cavistes haut de gamme, restaurants gastronomiques et hôtels de luxe

02

Promotion en ligne : Utilisation des réseaux sociaux et des plateformes de vin

03

Dégustations en boutique

04

Collaboration avec sommeliers argentins reconnus

Avantages pour le distributeur



01

Différenciation

02

Prestige et attractivité

03

Croissance du marché des vins importés

04

Partenariat de confiance

SONCASE	Motivations du client	Argumentaire de vente adapté
Orgueil	Se démarquer de la concurrence en proposant des produits exclusifs.	<ul style="list-style-type: none">• Vin français premium, symbole de tradition et d'excellence.• Positionnement haut de gamme qui valorise l'image du distributeur.• Potentiel pour être référencé dans les restaurants gastronomiques et hôtels de luxe.
Nouveauté	Offrir un vin différent des Malbec argentins traditionnels pour séduire une nouvelle clientèle.	<ul style="list-style-type: none">• 100% Merlot, alternative raffinée et équilibrée aux vins puissants argentins.• Produit encore peu présent en Argentine, idéal pour attirer les amateurs de découvertes.
Confort	Un distributeur préfère des fournisseurs réactifs et une logistique simplifiée.	<ul style="list-style-type: none">• Logistique adaptée à l'exportation, avec conditionnement optimisé.• Possibilité de livrer en quantités adaptées aux besoins du marché.• Suivi client personnalisé avec un interlocuteur dédié.

Argent	Maximiser la rentabilité avec un produit à forte valeur ajoutée.	<ul style="list-style-type: none">• Prix compétitif pour un vin premium (bon rapport qualité/prix).• Possibilité de travailler sur des offres promotionnelles pour booster les ventes.• Bonnes marges pour le distributeur grâce à un positionnement exclusif.
Sympathie	Relations de confiance essentielles en Argentine.	<ul style="list-style-type: none">• Communication personnalisée et relation de partenariat durable.• Invitation à découvrir le domaine viticole pour renforcer la collaboration.• Mise en avant de l'histoire et des valeurs du vignoble.
Ecologie	Sensibilité croissante aux pratiques responsables.	<ul style="list-style-type: none">• Production respectueuse de l'environnement.• Mise en avant des pratiques durables dans la culture de la vigne.• Valorisation du packaging éco-responsable.

DEVIS



DEVIS

NO 4573

CLIENT

De 19 Decmbre 2024

Vin et Terroir S.A
+54 03-456-7890
Fitz Roy 2110, C1414 Cdad. Autónoma de
Buenos Aires, Argentine

Éléments	Unité	Total (€)
Coût total livré en Argentine	5 000 bouteilles	35 500 €
Total revenu brut	5 000 bouteilles vendues à 13,50 €	67 500 €
Profit brut potentiel	-	32 000 €

MERCI POUR LA CONFIANCE !

CAVE COOPERATIVE
DE BUZET 47160 BUZET-
SUR-BAISE

siret 438 919 623 00027

Merci de votre écoute



L'ABUS D'ALCOOL EST DANGEREUX POUR LA SANTÉ À CONSOMMER AVEC MODÉRATION