

## Terra Vitis : percée commerciale aux Pays-Bas

**COMMERCIALISATION** ➔ Caviste au nord d'Amsterdam, Ferencz Deli a décidé fin 2006 d'étoffer son affaire en misant exclusivement sur les vins Terra Vitis<sup>(1)</sup>. Le point sur cette montée en puissance.

Le club Terra Vitis de l'hôtel Pulitzer d'Amsterdam a été inauguré en mai 2011, explique Ferencz Deli, ambassadeur Terra Vitis aux Pays-Bas. Dans ce salon entièrement dédié aux vins de la marque, on organise une dégustation mensuelle de cinq à six vins avec le soutien d'un ou plusieurs producteurs ou d'un animateur Terra Vitis. C'est le septième club du pays adossé à un grand hôtel. Le premier existe depuis 2010 à l'hôtel Manhattan de Rotterdam.

Les retombées presse liées au déploiement de ces clubs renforcent la notoriété de la marque si bien que dans la foulée, plusieurs cavistes clients de Ferencz Deli, ont souhaité créer un club sur le même schéma. Ils sont désormais une quinzaine dans le pays.

Pour Ferencz Deli et Valérie, sa femme française, l'aventure Terra Vitis a commencé en 2006 quand ils ont contacté Didier Vazel, président de l'association. Après plus de quinze ans d'expérience sur le marché du vin aux Pays-Bas, Ferencz Deli, intéressé par la



**FERENCZ DELI ET VALÉRIE, SA FEMME,**  
ambassadeurs Terra Vitis aux Pays-Bas.

philosophie Terra Vitis, estimait que "le marché hollandais serait réceptif à ce concept."

### Des ventes en hausse

Début 2007, après une première tournée terrain en Anjou, Ferencz Deli devient ambassadeur de la marque et crée la société Terra Vitis Wine Company, exclusivement dédiée aux vins Terra Vitis dont son épouse et lui sont les seuls actionnaires. L'entreprise travaille aujourd'hui

avec une vingtaine de références et les dégustations clubs sont l'occasion d'élargir ce référencement. Début 2011, un contrat a été signé pour deux références avec l'enseigne de cavistes De Monnick. En trois mois, 50 des 600 magasins de l'enseigne ont passé commande. Début juillet 2011, des discussions commençaient avec la grande distribution. En quatre ans, les ventes annuelles sont passées de 50 000 à plus de 100 000 bouteilles. Aujourd'hui, compte tenu de toutes les négociations en cours, les ambitions se situent entre 400 000 et 500 000 bouteilles par an.

"Cet exemple est d'abord un encouragement pour nos producteurs, commente le président Didier Vazel. Il ouvre aussi de nouvelles pistes de réflexions. Comment les négociants adhérents de Terra Vitis pourraient-ils s'inscrire, eux aussi, dans cette démarche ? Ou encore, pourquoi ne pas tenter de décliner cette approche pour le marché français ?"

M. N. C.

(1) Créée en 1998, Terra Vitis, l'association française de la viticulture durable, compte 360 adhérents (10 200 ha de vigne/480 000 hl de vins produits). Beaujolais, Bourgogne, Val de Loire, Rhône Méditerranée et Bordeaux sont les régions viticoles représentées au sein de Terra Vitis.

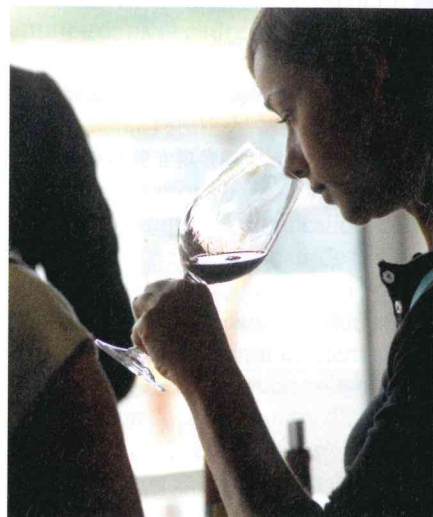
## Vin et santé : le juste prix n'est pas toujours celui qu'on croit

**ÉTUDE** ➔ Selon une étude canadienne, les vins riches en resvératrol ne seraient pas les plus chers. Un argument à développer ?

Bonne nouvelle pour les consommateurs canadiens qui attachent de l'importance à la teneur des vins en resvératrol. Selon une étude menée sur 90 vins canadiens par une équipe de chercheurs de l'université de British Columbia, ce composé phénolique de la famille des stilbènes, réputé bon pour la santé, se trouverait en plus grande quantité dans les vins relativement bon marché de l'échantillon étudié. À savoir, les vins de Pinot Noir septen-

trionaux produits dans la vallée de l'Okanagan.

Cette étude avait pour objectif de déterminer s'il existe un lien entre le prix d'un vin et ses caractéristiques chimiques liées à la santé. Il en est aussi ressorti que les prix des vins riches en tanins sont en moyenne plus élevés. Malheureusement, l'étude ne dit pas si la hiérarchisation des prix en lien avec le resvératrol sera à nouveau observée dans quelques mois. M. N. C.



**LES PRIX DES VINS RICHES EN TANINS** sont en moyenne plus élevés.