

# TÉMOIGNAGE

**MONTIRIUS**  
VIGNOBLE BIO-DYNAMIQUE

Malgré les mesures de confinement en France et à l'étranger, nous avons continué à prospecter et trouver de nouveaux partenaires commerciaux !

Le Domaine MONTIRIUS, contraction de ManON, JustIne et MaRIUS, les enfants de la famille Saurel, fût le premier domaine certifié bio-dynamique en 1999.

L'exploitation familiale de 63 hectares cultive les appellations A.O.C Vacqueyras, Gigondas et Côtes du Rhône.

Fort d'un savoir-faire et expertise remarquable, le Domaine propose des vins qualitatifs, vinifiés dans des cuves en béton afin d'en conserver la plus simple expression.



Christine et Manon SAUREL

Vigneronnes,  
**DOMAINE  
MONTIRIUS**

## VOUS ÊTES EXPORTATEUR, QUEL EST L'ÉLÉMENT DÉCLENCHEUR DE VOTRE DÉMARCHÉ ?

Nous étions depuis plusieurs années confrontés à des problématiques de trésorerie nous empêchant de mener à bien certains projets souhaités.

Lors d'un échange avec un ami vigneron corse, il nous a conseillé de contacter la Bpifrance. Après avoir été conseillé, nous avons demandé un Prêt de Croissance International, puis une Assurance Prospection. Nous avons déjà une présence internationale - Amérique du Nord et Europe principalement - et souhaitons explorer de nouveaux marchés. Avec ces soutiens en trésorerie nous avons pris conscience que le monde s'ouvrait à nous !

## QUELLES ONT ÉTÉ LES DESTINATIONS CIBLÉES ET POURQUOI ?

Un soir, en famille, nous avons sorti une carte du monde et avons sélectionné des pays qui nous semblaient à potentiel pour nos vins, où nous n'avions pas de contact et dont les acteurs du vin ne se rendaient pas (ou nous ne les voyions pas) sur les salons internationaux auxquels nous participions.

Nous avons consulté les fiches marchés Business France et fait le point avec notre conseiller Team France Export pour avoir son avis. Nous avons finalement retenu cinq pays dans le cadre de l'Assurance Prospection : l'Afrique du Sud, le Japon, Singapour, les Emirats Arabes Unis et la Russie.

## VOUS AVEZ FAIT APPEL À LA TEAM FRANCE EXPORT, COMMENT VOUS A-T-ELLE ACCOMPAGNÉE ?

Notre conseillère Bpifrance nous a mis en relation avec notre interlocutrice Team France Export basée à Avignon.

La Team France Export nous a accompagné depuis le montage du dossier de l'Assurance Prospection ; aide au ciblage des pays, définition des actions à mettre en place, estimation des dépenses, équilibre budget/ recettes etc., jusqu'à la mise en place et le bon suivi des actions de prospection export.

Les séquences de prospection sur mesure ont été réalisés en local par les Référents Vins des bureaux Team France Export à l'étranger.

## QUEL A ÉTÉ L'IMPACT (RoI) DE CET ACCOMPAGNEMENT ?

Depuis juin 2019, et grâce aux différentes séquences de prospection sur mesure mises en place, nous avons trouvé un importateur sudafricain qui a passé sa première commande d'un montant de 5 106€ HT. Pour Singapour, une commande du même montant est sur le point d'être faite par notre prospect. Enfin, les négociations sont toujours en cours avec nos prospects japonais, mais en bonne voie !

Malgré le contexte de crise sanitaire et les mesures de confinement pratiquées en France et à l'étranger, nous avons continué à prospecter - à distance - et trouver de nouveaux partenaires à l'export. La clé du succès ; rester informés de l'actualité et état de confinement des pays pour pouvoir adapter notre stratégie de prospection.