



## La Grande Distribution, acteur majeur pour les Vins du Sud-Ouest

Journées d'animation en grandes enseignes, dispositif chez CORA, opération nationale avec Système U ... L'Interprofession des Vins du Sud-Ouest a placé la Grande Distribution au cœur de sa stratégie de commercialisation, avec un succès certain. Retour sur les principales actions de 2019 ainsi que celles à venir.

### 2019, une année chargée qui a porté ses fruits

L'IVSO a identifié en 2019 la grande distribution comme un **axe de développement important** pour ses appellations. Il en a résulté une augmentation significative des actions initiées par l'Interprofession dans les grandes enseignes, avec **500 journées d'animations** encadrées dans les rayons vin de celles-ci. L'objectif de ces initiatives : **dynamiser le linéaire Sud-Ouest** via la présence d'un animateur en magasin, avec comptoir de dégustation et outils promotionnels.

L'un des temps fort est le **dispositif CORA**. Cette opération d'envergure, effectuée sur l'ensemble des 60 magasins du groupe, s'est tenue du 8 au 14 octobre derniers et avait pour but de **pénétrer cette enseigne peu informée sur les vins du Sud-Ouest** car principalement présente dans le Nord-Est de la France. Pour se faire, une sélection de 5 références sur catalogue et de 3 autres complémentaire a été effectuée à l'aveugle par l'acheteur CORA. Une action réussie, avec un PVC moyen de 5.97€ et des retours positifs comme celui de l'acheteur CORA Bertrand Maillard : « *L'opération a donné de bons résultats, avec des variations de chiffre d'affaire allant de +15% à +99%* ».

### 2020, entre continuité et innovation

Une opération réussie, c'est une opération qui dure. C'est donc logiquement que **le dispositif d'animation en grande enseigne est renouvelé** pour l'année 2020, toujours avec 500 journées mise à disposition des opérateurs Sud-Ouest. De même **pour l'action CORA, qui devrait être maintenue** : « *Je souhaite reconduire l'opération Sud-Ouest sur 2020, car il est toujours intéressant pour nous de promouvoir les vins d'une région éloignée de nos régions Nord et Est* » précise Vincent Noizet, Responsable Marketing du groupe.

L'IVSO ne se contente pas de prolonger des actions, mais affirme son dynamisme en lançant « **Calculs Gagnant** », initiative nationale avec le groupe **Système U** programmée du 28 janvier au 8 février 2020. Cette dernière se déclinera en trois parties : une **page catalogue avec 7 références** de vins du Sud-Ouest, des **journées d'animation** dans une soixantaine de magasins de l'enseigne, et enfin **un jeu concours** à destination des détenteurs de la carte U sur le site web de Système U. A gagner : des bons d'achats, mais aussi et surtout 10 week-ends en Relais & Château dans un établissement du Sud-Ouest.

L'Interprofession souhaite donc via ces actions affirmer sa présence sur le circuit de la grande distribution, qui pèse **60% des volumes commercialisés en France**. Pour se faire, un groupe GD est, au sein de l'IVSO, en perpétuelle recherche d'actions à mettre en place auprès des enseignes.

## ENCART CHIFFRES DANS CP

La part de marché des AOP du Sud-ouest est passée de 9.7 à 10.3 sur les 12 derniers mois dont 1 point supplémentaire de PdM en AOP rosé\*

### IGP :

- rouges : + 0.6% sur un marché à -0.4%
- blancs : + 7% sur un marché à +3.4%
- rosés : + 11.8% sur un marché à +3.7%

### AOP :

- rouges : - 3.3% en volume sur un marché à -10.4%.
- blancs : - 0.2% en volume sur un marché à -1.1%
- rosés : + 5% en volume sur un marché à -6.9%

\*Panel GD à fin juin 2019 (source observatoire économique IVSO)