



VINS DE LOIRE

Réflexions sur la façon d'aborder un marché export



VINS DE LOIRE

-
- **Existe-il un cabernet franc type pour l'export ?**
 - **Suivre une recette et tout est bon ?**
 - **Type France / type export**
 - **Is there an export type cabernet Franc ?**
 - **Follow a receipe and its all done ?**
 - **French style / export style**



VINS DE LOIRE

-
- **Un Type export !!??**
 - **Est il possible de résumer l'ensemble de la population mondiale à un standard ???**
 - **Coréen, Japonais, Américains, Anglais, Allemands,**
 - **An export style !!!???**
 - **Is it possible to summarise the world population on one standard ????**
 - **Korean, Japanese, Americans, English, Germans ...**



VINS DE LOIRE

- **Alors segmentons par :**

- Pays
- Ethnies
- Religions
- ...

- **Est-ce vraiment pertinent ?**

- **So segments by**

- Country
- Ethnies
- Religion

- **Is this really relevant ?**



-
- **Avec ce genre de raisonnement on arrive à la classification type :**
 - **USA = Bois**
 - **Japon = Minéralité**
 - **UK = Fruits exotiques**
- **With this kind of way of thinking we have the following sorting :**
 - **USA : Oak**
 - **Japan : Minerality**
 - **UK : Exotic fruits**



VINS DE LOIRE

-
- **Aux USA tout le monde est adepte du bois ?**
 - **À Boston et Seattle avec le seafood ?**
 - **Kansas city ? Chicago ?**
 - **La Nouvelle Orléans**
 - **In the US, everybody like wood ???**
 - **In Boston & Seattle with seafood ?**
 - **Kansas city ? Chicago ?**
 - **And the New Orleans?**



VINS DE LOIRE

-
- **N'est-il pas plus pertinent de cibler une couche de population**
 - **Salaire**
 - **Habitude de consommation**
 - **Isn't it more relevant to target by population kind :**
 - **Salary**
 - **Consumers habits...**



VINS DE LOIRE

- **Cible pouvant être commune d'un pays à un autre**
- **Those targets can be the same from one country to another**



-
- **Il existe une véritable globalisation des goûts, une même classe d'âge aura des tendances similaires à travers le monde.**
 - **Ex : Les trentenaires avec les Sushis.**
 - **Désormais : La cuisine coréenne devient à la mode**
 - **There is a real taste globalisation. A same age class will have similar trends all around the world**
 - **EX : 30s eating sushis**
 - **Now : Korean food become trendy**



-
- **Le meilleur exemple de transversalité est le mouvement Slow Food**
 - **Un Italien qui a conquis le monde avec des produits atypiques, inconnus...**
 - **Même à Pekin il existe des restaurants label Slow food**
 - **The best example is Slow food**
 - **An italian guy with global attitude worldwide with unusual, unknown products**
 - **Even Beijing has Slow food labelised restaurants**



VINS DE LOIRE

-
- **Au niveau du vin il y a des similitudes**
 - **Tendance Bio**
 - **Les jeunes ont une recherche plus sélective que leurs parents**
 - USA : Différenciation
 - France : Conso Courant
 - Chine : Exotique
 - **On the wine market we have the same trends**
 - **Organic**
 - **Young consumers look more than their parents**



- **Priorité 1 : Définir qui sont les consommateurs du domaine**
- **Après : analyser si dans tel ou tel pays cette cible existe toujours ?
Et leurs goûts**
 - Lieu achat ?
 - Tarifs ?
 - Produits préférés ?
- **Priority 1 : Who are the Vineyard consumers ?**
- **After : Analyse if this target exist in this & this country ?**
- **Their tastes**
 - Where they buy
 - Prices
 - Favorite products



VINS DE LOIRE

- **Cohérence entre**
 - **Le Domaine**
 - **La Bouteille**
 - **Le Consommateur**
- **Being coherent**
 - **The estate**
 - **The bottle**
 - **Consummers**

Export Market – Competition + + +

- Compétition on Export Market has never been greater
- In turn:
 - ❖ The demand for enhanced quality and value has never been more important.
 - ❖ And....The minimum standards required have never been higher
- **La concurrence sur les marchés export n'a jamais été aussi vive**
- **La demande pour la qualité et la valeur n'a jamais été aussi importante**
- **Et les standards minimaux n'ont jamais été aussi élevés.**



VINS DE LOIRE

Minimum Standards

1. The wine must be fault free!!!
 2. The wine must fit into market expectations for the varietal / regional mix
- **Le vin doit impérativement être sans défaut**
 - **Le vin doit convenir aux attentes du marché au niveau variétal/origine...**



1. Fault Free Winemaking

- **Defininition of a fault**
- Depends on the knowledge / preference of the buyers in the market
- I,e, china with less knowledge is more likely to accept cork taint than buyers in the U.K.
- **U.K. Definition:**
- Excessive greenness;
Sulphides; dirty sulphides;
excessive volatile acidity;
oxidation; brettanomyces and other microbial contamination; cork taint.
- **Définition d'un défaut**
- Dépend de la connaissance/préférence des acheteurs sur le marché
- Ex : en chine la moindre connaissance permet plus de latitudes.
- **Définition par la GB**
- Excès de végétal, sulfites, acidité volatile, oxydation, *Brettanomyces*, et autres contaminations microbienne, goût de bouchon



1. Fault Free Winemaking

- Vous devriez avoir comme règle d'examiner vos concurrents les plus dynamiques sur l'export : NZ, Australie
- **Ils recherchent le 0 défaut, peu importe le marché**
- As a rule you should be looking to match your most dynamic competitors on the export market in this regard e.g. Australia, New Zealand; Chile, and other new world regions. They aspire to zero faults – whatever the market!!!!



Myths not to live by!!!!

- Faults do not add to terroir e.g. reduction, brett
- At the price points you are looking to get on the export market, faulty wines generally do not get listings and more often lead to de-listings.
- **Les défauts n'ajoutent rien au terroir : réduction, *Brettanomyces***
- **Au niveau de prix que vous recherchez sur l'export, les vins à défauts ne sont pas référencés il sont même déréférencés.**



VINS DE LOIRE

Myths not to live by!!!!

- Note:
 - Le Cabernet Franc de Loire a un risque accru de défauts
 - Vins naturels/ politique non interventionnistes
 - Climats marginaux
- Note:
 - **Loire Cabernet Franc shows increased risk towards faults:**
 - ❖ **Natural/non interventional winemaking**
 - ❖ **Marginal climate**
 - ❖ **Fragmented production base**



VINS DE LOIRE

IWC Faults Findings

- **15,000 wines tasted in two weeks**
 - 1000 wines deemed faulty
 - 25% cork taint
 - 25% excessive or bad sulphides
 - 23% oxidation
 - 15% brett
 - 12% other
- **15 000 vins goûtés en 2 semaines**
 - **1000 vins avec défauts**
 - **25 % bouchon**
 - **25 % excès ou mauvais composés soufrés**
 - **23 % oxydation**
 - **15% *Brettanomyces***
 - **12 % autres**



Avoiding Faults

- **No what they taste/smell like-education – Interloire??**
- **Look to get better ripeness but not excessive ripeness**
- **Sound Fruit**
 - ❖ **Balanced crop loads**
 - ❖ **No disease**
 - ❖ **Ripe fruit**
- **Hygiene in the Winery**
 - ❖ **Equipment**
 - ❖ **SO2 levels**
 - ❖ **Proven yeast and bacteria cultures; rehydration techniques; co-inoculate**
 - ❖ **Nutrient levels**
 - ❖ **Fermentation temperature**
 - ❖ **Regular sensory and analytical review during élevage**
 - ❖ **Filtration**
 - ❖ **The right closure**
- **Pour savoir quels sont les goûts/odeurs des défauts : prévoir une formation InterLoire??**
- **Rechercher une meilleure maturité, mais pas non plus un excès de maturité**
- **Fruit**
 - **Équilibré**
 - **Sain**
 - **Mûr**
- **Hygiène à la cave**
 - **Équipement**
 - **Niveaux de SO2**
 - **Utilisation de levures et bactéries aux qualités reconnues ; techniques de réhydratation ; co-inoculation**
 - **Quantité de nutriments**
 - **Température de fermentation**
 - **Analyses sensorielles et physico-chimiques régulières durant l'élevage**
 - **Filtration**
 - **Bouchage adapté**



2. Market Expectations

- N'existe pas!!!!
- Look to make individual wines that reflect a sense of place that establish and reinforce your identity, whatever the market, whatever the price point!
- **Balance; Balance; Balance**
- **AUCUNE Attente**
- **Chercher à faire des vins personnels qui reflètent une identité locale et renforce votre identité, peu importe le marché, peu importe le prix**
- **Equilibre, équilibre, équilibre**



Style Considerations

- **Let the vineyard do the talking!!!**
- **Dont compete with the new world regions**
- **Dont compromise to the extent that they do in search of markets**
- **A sustainable market for the Loire rests in producing wines with personality and a strong identity throughout the entire region.**
- **Avoid commodity wines like the plague. Their days are numbered!!!**
- **Balance = terroir = personality = identity**
- ❖ **Avoid faults in your quest for personality!!!**
- **Laissez la vigne s'exprimer**
- **Ne cherchez pas à concurrencer les vins du nouveau monde**
- **Ne faites pas autant de concessions qu'eux pour gagner des marchés**
- **La pérennité du marché pour les vins de Loire repose sur la production de vins avec une personnalité et une identité fortes, dans toute la région**
- **Fuyez les vins banals comme la peste : leurs jours sont comptés**
- **Equilibre = Terroir = Personnalité = Identité**
- **Evitez les défauts dans votre quête de personnalité**



VINS DE LOIRE

Exploring Balance

- **Aromatic Considerations**
 - ❖ Not too green, not too ripe (pick on flavour not phenolics)
 - ❖ A balanced redox expression, i.e. not oxidised and not reduced
 - ❖ If oak used – in moderation and in harmony
- **Considérons les arômes**
 - ❖ Ni trop vert, ni trop mûr (récolter à maturité aromatique, pas phénolique)
 - ❖ Une expression oxydo-réductrice équilibrée : ni oxydé, ni réduit
 - ❖ Utiliser le bois avec modération et en harmonie



VINS DE LOIRE

Exploring Balance

Textural Considerations

- ❖ Not too much extraction, not too little.
- ❖ Not too much acidity, not too little.
- ❖ Watch the impact of new oak on texture
- ❖ Lees work or inactive yeasts can fill the hole better than alcohol, but watch for sulphides

Considérons la texture

- ❖ Ni trop d'extraction, ni trop peu
- ❖ Ni trop d'acidité, ni trop peu
- ❖ Maîtrisez l'impact du fût neuf sur la texture
- ❖ Le travail des lies ou avec des levures inactivées peut compenser le manque de texture, mieux que le degré d'alcool, mais attention à la réduction



Cellar Palate- A Problem

- Challenge your own notion of balance.
- Recalibrate your sensory perceptions if necessary by getting opinions from peers and taking feedback on board.
- Use protocol as a reference tool in working to achieving balance
- Remettre en cause vos propres notions d'équilibre
- Recalibrez vos propres sens si nécessaire en allant chercher les avis de vos confrères
- Utilisez le protocole comme un outil de référence pour rechercher l'équilibre



- **Don't compete**
- ❖ Arrange a tasting of any red wines with 95+ from the Advocate / Spectator wines and there is a good chance they exhibit a serious lack of balance
- ❖ Look for balance at all price points for all markets
- QUESTION:
- What defines the difference between cuvees for different socio-economic markets?
- ANSWER:
- **The quality of the vineyard/fruit**
- **Ne cherchez pas la compétition**
- Organisez une dégustation de n'importe quel vin rouge noté 95 et + par « the Advocate / Spectator wines ». Il y a de fortes chances qu'il fasse preuve d'un manque d'équilibre
- Recherchez l'équilibre quel que soit le prix, quel que soit le marché
- Question : Qu'est ce qui différencie les cuvées destinées aux différentes catégories socioprofessionnelles?
- Réponse : **la qualité du vignoble/fruit**



Respect the Fruits Potential

- Better fruit = more definition of flavour, more supple tannins and more concentration
- Lesser Fruit = less definition of flavour, more angular tannins supple tannins and less concentration
- Meilleur fruit = plus de définition des arômes, tanins plus soyeux, plus de concentration
- Moins de fruits = moins d'expression aromatique, tanins anguleux, et moins de concentration



Respect the Fruits Potential

- Un meilleur fruit supporte plus d'extraction, plus de réduction, plus de tout ... mais n'allez pas trop loin
- Moins de fruit ne supporte pas grand chose. Prenez soin de respecter le fragile équilibre d'un fruit plus pauvre.
- Better fruit can handle more extraction, more reduction, more of everything, but dont go too far!!!
- Lesser fruit cannot handle much intervention. Take care and respect the fragility of lesser fruit to achieve balance



VINS DE LOIRE

Special Cuvees

- A necessary anomaly
- If certain customers ask for styles outside your notion of balance create them. After all the customer is always right!
- But don't go too far, keep balance at the forefront and don't allow a small customer to redefine your house style.
- Une anomalie nécessaire
- Si certains clients demandent des produits en dehors de votre notion d'équilibre, créez les. Après tout le client à toujours raison.
- Mais n'allez pas trop loin, gardez l'équilibre et ne laissez pas vos petits clients redéfinir votre style.



VINS DE LOIRE

-
- **Profil Export :**
 - **Sans défaut**
 - **Cohérence**
 - **Prix**
 - **Image**
 - **Positionnement**
 - **Distribution**
 - **Equilibré**
 - **Export profil**
 - **No faulty wine**
 - **Coherent**
 - **Price**
 - **Image**
 - **Positionning**
 - **Distribution chanel**
 - **balance**