

SuccessStory

Mas de la Devèze



MAS DE LA DEVÈZE
NATHALIE & SIMON

Activité : Vins du Languedoc-Roussillon

Siège social : Route des Mas, 66720 Tautavel

Effectif : 2

Date de création : 2012

Le domaine Mas de la Devèze est né de la volonté de Nathalie, ancienne responsable export dans le Luberon et Simon, agriculteur en Provence, de mettre en commun leurs compétences pour se lancer dans l'aventure du vin. Le couple connaissait déjà la région des Corbières, là où ils ont élu domicile. Région au climat extrême, Tautavel se caractérise aussi par la qualité exceptionnelle de son terroir. Alors qu'au départ, seulement 6 ha de terre étaient travaillés, le domaine s'est vite agrandi et en vinifie actuellement cinq fois plus. Cette

stratégie permet au couple de travailler une palette de cépages variés. Malgré la jeunesse du domaine, Nathalie s'est, grâce à son expérience, immédiatement lancée à l'export. Connaissant déjà les clefs pour réussir, son vin a très rapidement conquis les papilles québécoises et néerlandaises. Sa qualité a été reconnue en février dernier lors du concours général de Paris où le Côtes de Roussillon villages a obtenu une médaille d'or. (et le Maury sec la médaille d'argent !)



UBIFRANCE à vos côtés

C'est en novembre 2013 que le domaine Mas de la Devèze participe à une rencontre acheteurs à la Haye co-organisée avec Sud de France développement. L'événement a fait une première halte à Bruxelles la veille. Cette

double étape a permis à une quinzaine de viticulteurs de présenter les vins issus de leur région, le Languedoc-Roussillon, auprès des acheteurs et professionnels du secteur. Particulièrement en vogue au

Benelux, les vins du Languedoc-Roussillon ont rencontré un franc succès.

L'export, c'est gagné !

Le coup de cœur d'un importateur néerlandais d'abord pour l'étiquette, puis pour le vin du domaine du Mas de la Devèze leur a permis d'exporter plusieurs centaines de bouteilles seulement quelques semaines après l'événement. La relation commerciale continue à s'entretenir grâce à une deuxième commande

déjà effectuée par l'acheteur néerlandais. C'est aussi grâce à sa fine lecture du marché que Nathalie a réussi son pari. Elle affirme être ouverte à l'adaptation de ses produits sur ce petit marché où, comme elle dit, « tout le monde se connaît et où l'on ne peut pas faire n'importe quoi ».

“

Nathalie HUGUES, propriétaire et responsable commerciale

En tant que responsable commerciale, j'avais déjà participé à de nombreuses mini-expos avec d'autres opérateurs mais c'est avec la Rencontre acheteurs d'UBIFRANCE co-organisée avec SDFD que les choses se sont concrétisées.

”