

Communiqué de presse

Tours, le 16 janvier 2014

Le plan d'actions œnotourisme se renforce dans le vignoble du Val de Loire

Les 6^{es} Rencontres du réseau des Caves touristiques du vignoble de Loire[®] ont réuni la filière œnotourisme le 14 janvier au Parc des expositions d'Angers, dans le cadre du Salon des productions végétales (SIVAL). Sous l'égide de l'Interprofession des vins du Val de Loire (InterLoire), le comité de pilotage œnotourisme a remis à 18 Caves touristiques[®] le label d'excellence qui récompense un accueil exemplaire. Et dévoilé les résultats d'une enquête sur les attentes de la clientèle des caves.

Moment d'échanges privilégié pour les viticulteurs, négociants et professionnels du tourisme, les 6^{es} Rencontres du réseau des Caves touristiques du vignoble de Loire[®] ont accueilli 150 professionnels des régions Centre et Pays-de-la-Loire.

Trait d'union entre les deux régions, l'Interprofession des vins du Val de Loire a salué le travail exemplaire réalisé par les collectivités, qui soutiennent via des subventions et différentes actions le développement de l'œnotourisme de manière cohérente sur l'ensemble du Val de Loire. Un secteur stratégique quand on sait que la visite de domaines et l'achat de vin constituent la troisième activité des touristes après celle des monuments et châteaux, puis des jardins, en région Centre.

"Notre plan d'actions vise à faire fructifier l'évolution de la qualité de l'offre, a précisé Sophie Saramito, vice-présidente du conseil régional des Pays-de-la-Loire en charge du tourisme et présidente du Comité régional du tourisme. Il s'appuie notamment sur un appel à projets "Caves touristiques" et sur des aides aux projets structurants. Vingt-huit caves ont déjà déposé un dossier en vue d'obtenir un soutien au développement d'activités œnotouristiques."

Le meilleur accueil de France

Une étude sur la notoriété et l'image du vignoble de Val de Loire, réalisée l'été dernier, a confirmé la qualité de son accueil, ce qui le place premier, ex-æquo avec l'Alsace.

"L'intérêt que suscite la thématique œnotourisme auprès des filières viticoles et touristiques confirme qu'il s'agit d'un axe stratégique, s'est félicité pour sa part Jean-Martin Dutour, président de la commission communication France d'InterLoire. L'œnotourisme est majeur pour nos marques et nos entreprises. Il nous permet de construire une relation positive, confiante et durable avec des consommateurs toujours plus lointains et plus sollicités. Nos œnotouristes sont satisfaits à 100 %. Leur niveau d'achat est parmi les plus élevés de France et un sur deux repart avec une image plus positive du territoire et l'envie de revenir."

Contacts Presse : InterLoire – Anne-Sophie Lerouge / Sophie Beauclair Tél. :02 47 60 55 00 - s.beauclair@vinsvaldeloire.fr



Les trois-quarts des visiteurs reviendront

Cette tendance est confirmée par une enquête sur les attentes des clients réalisée du 15 juillet au 19 août dernier. *"Le premier facteur de connaissance des caves est la recommandation pour près de 40 % des visiteurs, puis leur renommée, a précisé Fanny Gillet, responsable de l'Observatoire économique d'InterLoire. **A l'issue de la visite, les trois quarts d'entre eux pensent revenir à la cave.**"*

Selon cette enquête, 55 % des visiteurs ont entre 25 et 49 ans. Les Français représentent deux visiteurs sur trois. *"Ils viennent pour la plupart de la zone de production des vins du Val de Loire, ainsi que de l'Ile-de-France, de Bretagne et de Normandie, a ajouté Fanny Gillet. Les étrangers (un visiteur sur trois) sont quant à eux originaires du Royaume-Uni (38 %), de la Belgique (14 %), des Pays-Bas (9 %) et des Etats-Unis (7 %)."*

1 visiteur sur 3
est étranger

Quasiment tous les visiteurs utilisent Internet pour organiser leur séjour. Si les activités proposées dans les domaines séduisent les touristes, la dégustation de vieux millésimes et les balades à pied, à cheval ou à vélo sont les deux activités qu'ils aimeraient voir représentées.

Deux visiteurs sur trois dépensent de 40 euros à plus de 160 euros par personne pour une dépense moyenne de 1 000 euros sur l'ensemble du séjour.

Des retours d'expérience significatifs

Lors d'une table ronde intitulée "Cultivez votre offre et vos services, récoltez des visiteurs", animée par Jérôme Baudouin, de la *Revue du Vin de France*, Xavier Jungmann, de XJ Analyses et Décisions, a synthétisé les résultats de deux enquêtes sur les ventes au caveau et les attentes des œnotouristes, mettant en avant les forces et les faiblesses du vignoble du Val de Loire *« Si le Val de Loire est le vignoble le plus ouvert en terme d'horaires de visite et de possibilités, il faut accentuer les efforts sur la signalétique pour accéder au domaine, les activités proposées aux enfants et les conditions de livraisons à domicile. »*

Pour Caroline Blanlœil, directrice adjointe de l'office de tourisme du Vignoble de Nantes, qui a mis en place un programme d'animations autour des Caves EtonNantes, *"il faut savoir capitaliser sur l'accueil personnalisé que l'on peut avoir dans le vignoble, qui constitue une vraie plus-value. Nous avons fédéré trois offices de tourisme pour vendre notre destination vignoble sous une marque touristique plus visible et capter la clientèle de la métropole nantaise."*

Marie-Françoise Ratron, du Domaine des Cordeliers, à Souzay-Champigny, a souligné la nécessité de s'appuyer sur un réseau touristique. *" Nous communiquons nos offres aux offices de tourisme, dont les équipes se déplacent pour mieux parler de nos prestations. A nous aussi de découvrir les monuments autour de chez nous à travers des éductours, par exemple."*

Situé sur un axe de transit, aux portes de Tours, Alexandre Monmousseau, du Domaine Château Gaudrelle, à Rochecorbon, a souligné l'importance de la disponibilité vis-à-vis des clients de passage. *"Nous accueillons 7 000 visiteurs par an, qu'il faut savoir faire passer de l'autre côté du miroir en s'entourant d'une équipe efficace, avec des horaires d'ouverture bien définis."*

Situé sur un domaine *"sans cachet ni historique touristique"*, Florence Veilex, du Domaine de la Chapinière, a développé en priorité le partage de son métier et tire de la vente au caveau plus d'un tiers de son chiffre d'affaires annuel. *"Le domaine doit être un lieu de vie. Mieux vaut faire un*

Contacts Presse : InterLoire – Anne-Sophie Lerouge / Sophie Beauclair Tél. :02 47 60 55 00 - s.beauclair@vinsvaldeloire.fr



véritable accueil au caveau et des opérations ponctuelles sur lesquelles on communique, avec un nombre de participants limité."

Jérôme Baudouin conclut sur l'importance de capitaliser sur la complémentarité entre vignoble et patrimoine culturel. « **La vraie chance de la vallée de la Loire, c'est d'être un site touristique en tant que tel, ce qui n'est pas forcément le cas des autres vignobles.** »

120 Caves touristiques auditées



Les rencontres se sont achevées par la remise des diplômes d'excellence à 18 Caves touristiques du vignoble du Val de Loire® sur les 120 auditées cet été. « *Parmi les 1 500 caves proposant de la vente directe, nous distinguons 350 caves, qui répondent à une charte de qualité en terme d'accueil. 17 nouvelles caves ont intégré le réseau cette année.* », a rappelé Anne-Sophie Lerouge, directrice de la communication France.

Liste des caves excellences et des nouvelles caves intégrant le réseau

– cf annexes jointes.

A propos des Caves touristiques®

- 1 000 caves proposant de la vente directe
- 350 Caves touristiques® de l'Atlantique à la Touraine, dont 20 % d'accueils d'excellence.
- 6 millions de visiteurs-acheteurs par an, dont 60 % entre mai et septembre.
- 1 client sur 3 d'origine étrangère
- 20 % des Caves touristiques® proposent un gîte ou un hébergement.
- 43 % proposent une aire d'accueil pour les camping-cars.
- 28 % disposent d'un accueil particulier pour les enfants.
- Plus d'un tiers d'entre elles disposent d'une salle de séminaire ou d'une salle de réception.

Les moments forts de l'œnotourisme en 2014

- Février : nouveau dossier de presse «œnotourisme en Val de Loire».
- De février à septembre : campagnes promotionnelles web et print à l'export (Allemagne, Pays-Bas, Etats-Unis, Grande-Bretagne...)
- Mars : nouvelle édition de la **carte des Caves touristiques®**, disponible gratuitement dans les offices de tourisme et téléchargeable sur www.vinsdeloire.fr
- Mars : lancement de la **vidéo** œnotourisme sur le web et les réseaux sociaux.
- Printemps : évolution de l'application smartphone.
- 31 mai-1^{er} juin : **Vitiloire** à Tours.
- 28 mai-8 juin : **Translayon** en Anjou.
- 6 et 7 août : 13^e édition des **Grandes tablées du saumur-champigny**.
- 6 et 7 septembre : 11^e édition de "**Vignes, vins et randos**".
- 4 et 5 octobre : **Les Muscadétours** (vignoble nantais).
- 14 et 15 octobre : participation à la 6^e édition du salon "**Destination Vignobles**", à Lyon.

À propos d'InterLoire

L'Interprofession des Vins du Val de Loire – InterLoire – 3^e Interprofession des vins d'appellation de France, regroupe les territoires du Nantais, de l'Anjou, de Saumur et de la Touraine autour de **50 appellations et dénominations** réparties sur 41 000 hectares. Elle rassemble **2 700** viticulteurs, **190** négociants et **13** coopératives qui commercialisent, en moyenne, 2000 000 hl/an. La vente des vins représente 270 millions de bouteilles vendues par an. 45 % des volumes sont vendus en vente directe, cavistes et CHR, 39 % en grande distribution et 16 % à l'export. InterLoire s'inscrit au cœur de la 3^e région de vins d'appellation de France, avec pour mission la défense et la promotion des vins du Val de Loire.

Contacts Presse : InterLoire – Anne-Sophie Lerouge / Sophie Beauclair Tél. :02 47 60 55 00 - s.beauclair@vinsvaldeloire.fr



ANNEXES 1

Liste des Caves touristiques® récompensées caves excellences

Loire-Atlantique

- Domaine Ménard-Gaborit - Philippe et Thierry Ménard. Monnières. Tél. : 02 40 54 61 06.
www.domaine-menard-gaborit.com
- Domaine des Herbauges - Jérôme Choblet. Bouaye. Tél. : 02 40 65 44 92 . www.domaine-des-herbauges.com
- Domaine des Génaudières - Famille Athimon. Le Cellier. Tél. : 02 40 25 40 27.
- Domaine Pierre Luneau-Papin - Monique, Pierre et Pierre-Marie Luneau. Le Landreau.
Tél. : 02 40 06 45 27. www.domaineluneaupapin.com

Maine-et-Loire

- Domaine des Chesnaies - Olivier de Cenival. Denée. Tél. : 02 41 78 79 80.
www.domainedeschesnaies.com
- Gratien et Meyer. Saumur. Tél. : 02 41 83 13 30. www.gratienmeyer.com
- Château de Chaintres - Richard Desouche. Dampierre-sur-Loire. Tél. : 02 41 52 90 54.
www.chaintres.fr
- Domaine de Bablut - Christophe Daviau. Brissac-Quincé. Tél. : 02 41 91 22 59. www.vignobles-daviau.fr

Indre-et-Loire

- Domaine Charles Pain - Charles Pain. Panzoult. Tél. : 02 47 93 06 14. www.charlespain.com
- Château de l'Aulée - Marielle et Arnaud Henrion. Azay-le-Rideau. Tél. : 02 47 45 44 24.
www.laulee.com
- Caves du Père Auguste - Alain, Joël et Christine Godeau. Civray-de-Touraine. Tél. : 02 47 23 93 04.
www.pereauguste.com
- Plou et Fils - Famille Plou. Chargé. Tél. : 02 47 30 55 17. www.plouetfils.com
- Château Gaudrelle - Alexandre Monmousseau. Rochecorbon. Tél. : 02 47 25 93 50.
www.chateaugaudrelle.com
- Domaine Nicolas Paget – Nicolas et Pascaline Paget. Rivarennnes. Tél. : 02 47 95 54 02.
www.domainepaget.fr

Loir-et-Cher

- La Chapinière - Florence Veilex et Eric Yung. Châteauneuf. Tél. : 02 54 75 43 00.
www.lachapiniere.com
- Domaine de la Doltière - Catherine et Alain Barras. Châteauneuf. Tél. : 02 54 75 12 49.
<http://commune.de.chateauneuf.pagesperso-orange.fr>
- Domaine du Vieux Pressoir - Joël Lecoffre. Rilly-sur-Loire. Tél. : 02 54 20 90 84.
www.vieuxpressoir.net
- Domaine du Clos Roussely - Vincent Roussely. Angé-sur-Cher. Tél. : 02 54 32 86 46.
www.domaineduclosroussely.fr

Contacts Presse : InterLoire – Anne-Sophie Lerouge / Sophie Beauclair Tél. : 02 47 60 55 00 - s.beauclair@vinsvaldeloire.fr



ANNEXES 2

Liste des Caves touristiques® qui intègrent le réseau en 2014

Loire-Atlantique

- Domaine du Haut Bourg - Hervé et Nicolas Choblet. Bouaye. Tél. : 02 40 65 47 69.
www.hautbourg.fr
- Domaine Clair Moreau - Edouard Massart. Château-Thébaud. Tél. : 02 40 06 61 42.
www.clairmoreau.fr

Maine-et-Loire

- Le Clos des Mailles - François Rullier. Brissac-Quincé. Tél. : 02 41 47 28 54.
www.leclosdesmailles.com
- Domaine du Trompe Tonneau - Yann Guillet. Faveraye- Machelles. www.trompetonneau.com
- Domaine de la Pléiade - Brigitte et Bernard Crespin. Liré. Tél. : 06 41 70 25 80.
www.vinsdelapleiade.com
- Domaine de Rocfontaine. Philippe Bougreau. Parnay. Tél. : 02 41 51 46 89.
www.domainederocfontaine.com
- Château de Passavant – Claire et Olivier Lecomte. Passavant-sur-Layon. Tél. : 02 41 59 53 96.
www.passavant.net
- Domaine du Petit Metris - Hervé et Pascal Renou. Saint-Aubin-de-Luigné. Tél. : 02 41 78 33 33
www.domaine-petit-metris.com
- Les Vignes de l'Alma - Marie-Pauline et Roland Chevalier. Saint-Florent-le-Vieil.
Tél. : 02 41 72 71 09. www.vignesdelalma.com
- Château d'Epiré - Luc Bizard. Savennières. Tél. : 02 41 77 15 01. www.chateau-epire.com

Indre-et-Loire

- Domaine de la Gabillière. Amboise. Tél. : 02 47 23 35 51.
<http://domainedelagabilliere.viabloga.com>
- Domaine Jourdan-Pichard - Annick Jourdan. Cravant-les-Coteaux. Tél. : 02 47 58 66 73.
www.domainejourdan.fr
- Domaine du Viking - Aurélie Gigandet. Reugny. Tél. : 02 47 52 96 41. www.domaineduviking.fr
- Domaine Bourillon-Dorléans - Frédéric Bourillon. Rochecorbon. Tél. : 02 47 52 83 07.
www.bourillon.com
- Amirault - Clos des Quarterons. Agnès & Xavier Amirault. Saint-Nicolas-de-Bourgueil.
Tél. : 02 47 97 75 25.
- Maison Champalou - Catherine Champalou. Vouvray. Tél. : 02 47 52 64 49. www.champalou.com

Loir-et-Cher

- Manoir de la Vignière. Christine Lemonnier. Pouillé. Tél. : 02 54 71 44 25.

Contacts Presse : InterLoire – Anne-Sophie Lerouge / Sophie Beauclair Tél. : 02 47 60 55 00 - s.beauclair@vinsvaldeloire.fr

