

Les Wineries du Rhône

Terranea



PORTRAIT —

UN GRAND DE LA GRANDE DISTRIBUTION

Implantée à Piolenc près d'Orange, Terranea est une société de négoce spécialisée en grande distribution et fière de l'être. Être une entreprise de négoce et travailler pour la grande distribution oblige à être à la fois régulier, fiable et très réactif. « Nous sommes presque une entreprise au service de la filière viticole », analyse Serge Cosialls, Président de Terranea.

Quand son associé Frédéric Chaulan crée Terranea en 2003, personne ne les attend. Alors plutôt que d'aller voir les enseignes en leur disant voilà ce que nous avons à vous vendre, ils les rencontrent pour leur demander ce qu'ils cherchent, quels sont leurs besoins ? La première enseigne à leur faire confiance, c'est Carrefour. Pas spécialement une PME ! A l'époque, ce sont les marques qui tirent le marché. Terranea décide de se positionner sur les marques de producteurs, d'apporter de l'authenticité, de créer des liens directs entre les enseignes et les vignerons pour établir une filière transparente, du producteur au consommateur. Et ça marche.

Esprit d'équipe

Exemple de cette approche maison, Esprit d'équipe. Ce Côtes-du-Rhône a été créé spécialement pour les Jeux Olympiques, à la demande de l'enseigne Promocash, une enseigne dédiée aux professionnels de l'hôtellerie et de la restauration, concurrente de Makro ou Metro et qui appartient à Carrefour. Les équipes achat et marketing de Promocash ont défini

le profil de vin souhaité et son prix de vente, Terranea a fait le reste : sourcing du produit, nom du vin, design de l'étiquette et des cartons. Mais voilà, l'assemblage a été fait collectivement, avec l'œnologue de Promocash, sur place, dans la cave qui source le vin. En se bordant juridiquement pour jouer finement du rapprochement entre l'univers du sport et celui du vin. Les premières commandes, qui sont très bonnes, semblent valider la démarche.

Tropisme

Terranea travaille aujourd'hui avec toutes les enseignes françaises ou presque. L'entreprise a un catalogue de plus de 200 références, à 80% des vins de la Vallée du Rhône et à 20% de Provence. Elle est opérateur majeur sur le marché des crus rhodaniens dans les Foires aux Vins et un acteur historique pour les appellations Côtes du Rhône Villages, Côtes du Rhône Villages Sablet et Côtes du Rhône Villages Plan de Dieu. Terranea, qui entretient des relations de longue date avec ses caves partenaires parmi lesquelles la Cave de Sablet, la Cave de Saint Désirat et les Vignerons Réunis de Sainte Cécile, achète aussi de nombreuses cuvées auprès des caves particulières. Une réussite partagée depuis plus de 20 ans avec les mêmes Caves et Domaines.

Segments

Puis viennent les opérations spéciales, diverses et variées et enfin, les marques distributeurs. Terranea occupe tous ces segments à l'exception d'un, les premiers prix. Leur référence la plus vendue ? Le Cotes-du-Rhône vieilles vignes de Terranea. « Dans une tendance où la consommation de vins baisse, nos permanents tiennent bien le choc et sont en progression », souligne Frédéric, le directeur général. Il n'y a pas de raison que cela ne continue pas».

Serge Cosialls,
Frédéric Chaulan



Maison créée en 2003

15 salariés

CA 2023 : 21 M€

dont export : 5 %



« Cela fait 20 ans que nous grandissons avec la grande distribution »



Terranea

183 rue des Négades

84420 Piolenc

xxxxxx@vins-terranea.fr

Contact UMVR

+33 (0)4 90 27 24 16 / 18

presse@umvr.fr

www.umvr.fr