

Menu



Menu

Bienvenue **PIERRICK BOURGAULT**[Gérer mon compte](#)[Mes contenus sauvegardés](#)[Me déconnecter](#)
[VITIJOB](#) | [INTERVIGNES](#) | [VINICONNECT](#) | [VINOKAZ](#) | [VINDEXER](#)
[COMMERCE / ECONOMIE](#) | [CONJONCTURE](#) | [MARKETING](#) | [DISTRIBUTION](#) |
OENOTOURISME**Bourgogne**

Les habits neufs de la Veuve Ambal

Jeudi 31 octobre 2019 par Pierrick Bourgault

Article mis à jour le 02/12/2019 17:38:48

[Lire plus tard](#)[Commenter](#)[Imprimer](#)[Envoyer](#)

- crédit photo : Veuve Ambal

« **Sobre, moderne, élégante** », telle est la nouvelle personnalité visuelle de ce crémant de Bourgogne, vendu à 80 % en grande distribution et qui conquiert des parts de marché.

Pour ses 120 ans fêtés l'an dernier, la veuve la plus célèbre de Bourgogne n'a pas « cassé les codes ». Pas d'originalité décoiffante, mais une sage sobriété : « *Ce n'est pas une révolution, mais une évolution* » commente François Piffaut, responsable communication chez Veuve Ambal. « *On est déjà connus, on veut gagner en lisibilité, être mieux mémorisable. On ne peut pas prendre le risque que les clients ne nous retrouvent plus dans les rayons.* » Aurélien Piffaut, directeur des ventes, représente la sixième génération de la famille. Il confirme la volonté de « *conserver l'identité et le bloc-marque, tout en épurant et en modernisant, avec une forme en pointe-de-diamant, le choix d'un papier plus haut de gamme et d'une trame de fond* ». Le dernier changement visuel datait de 2011.

Même analyse de Jean-Pierre Depaquis, l'œnologue :

« *Notre objectif est d'augmenter la visibilité. On ne part pas de zéro, mais de l'existant. L'habillage est*

A LIRE AUSSI**SPECIALISTE DES BULLES**

J'ACCEPTÉ

EN SAVOIR PLUS

moins chargé, plus sobre, plus cossu et la coiffe gaufrée, plus luxueuse, avec la collerette du rouge emblématique – sauf pour le rosé, et le bio qui est vert. » Les prix pour le consommateur restent groupés, de 6,85 € pour la Grande Cuvée Brut à 8,70 € pour le bio Brut.

Belle croissance pour Veuve Ambal
DYNAMIQUE
EFFERVESCENTE
Les Crémants souhaitent mettre le cap sur l'export


"Le but n'est pas de copier le champagne"

Le résultat évoque une sage bouteille de champagne, mais Jean-Pierre Depaquis assure que « *le but n'est pas de copier le champagne* ». La grande distribution assure 80 % des ventes de Veuve Ambal en France, le code visuel doit être explicite, facile à comprendre pour le consommateur pressé qui parcourt les linéaires à la vitesse de son chariot. Cette stratégie semble couronnée de succès : les ventes du crémant Veuve Ambal augmentent de 10 % chaque année et atteindront 2,5 millions de cols en 2019. Aurélien Piffaut fixe son objectif à 4 millions de bouteilles. Les crémants progressent partout, en volume et en valorisation, ce qui n'est pas le cas du champagne, soulign-t-on.

La maison fondée en 1898 par l'aïeule d'Aurélien et de François possède maintenant 300 hectares de vignes et expédie 20 millions de bouteilles effervescentes, dont 7,5 millions de crémant de Bourgogne et 3 millions de méthodes traditionnelle hors Bourgogne. Le rosé, une mode devenue tendance de fond, concerne 20 % du marché. La collerette verte du bio orne de 150 000 à 250 000 bouteilles, mais l'entreprise se tourne plutôt vers la certification Haute Valeur Environnementale (HVE). « *On répond aux critères, l'audit est en cours* », précise Jean-Pierre Depaquis.

"Lambrusco bourguignon"

Actuellement, Veuve Ambal exporte 40 % de sa production en Scandinavie, Norvège, Belgique, Japon, Allemagne et USA – par chance, les bulles échappent aux taxes Trump. Les tendances : Jean-Pierre Depaquis regrette que le crémant soit presque absent des cartes des restaurants, même en Bourgogne. Le bourgogne mousseux rouge se vend mal et Veuve Ambal envisage d'arrêter ce « *lambrusco bourguignon* ». Le public se détourne du goût sucré et apprécie davantage le brut, voire le non-dosé ; le demi-sec ne représente aujourd'hui que 2 % du chiffre des ventes. Pour 2020, Veuve Ambal prépare des cuvées parcellaires avec une bouteille et une étiquette originales, en édition limitée de 10 à 15 000 cols pour les connaisseurs.

 **Tags** : Japon Allemagne Scandinavie Belgique Crémant de Bourgogne Bourgogne Champagne colle Analyse Tendance Volume Cours Bouteille Restaurant Effervescent Bulles Crémant Communication France Consommateur

Allez plus loin avec **VINICONNECT**

Information : En poursuivant votre navigation vous acceptez l'utilisation de cookies afin de nous permettre d'améliorer votre expérience utilisateur.

J'ACCEPTÉ

EN SAVOIR PLUS



MATÉRIELS &
PRODUITS

Vinolem



MATÉRIELS &
PRODUITS

VERRES EN FÊTE



MATÉRIELS &
PRODUITS

LUDI-VIN

RÉAGISSEZ A L'ARTICLE

* Nom/Pseudo

* Votre E-mail

* Réaction

Code



Recopier le code :

Réagissez

VOS RÉACTIONS

Pas encore de réaction à cet article.

vitijob

LES DERNIERES ANNONCES

- > Directeur centre de profit / hospitality manager (h/f)
- > Technico-commercial plants de vigne (h/f)
- > Stage : dno 2a millésime 2020 (h/f)

Intervignes.com

Information : En poursuivant votre navigation vous acceptez l'utilisation de cookies afin de nous permettre d'améliorer votre expérience utilisateur.

VENDEZ OU ACHÉTEZ SES VIGNES

J'ACCEPTÉ

EN SAVOIR PLUS

- > propriété viticole sur 6 ha en cru – vaucluse.
- > Bergerac - magnifique propriété d'une trentaine d'hectares d'un seul tenant
- > Très belle propriété de l'entre-deux-mers

VinOkaz
.com

ACHETER VENDRE DU MATÉRIEL D'OCCASION

- > Cuve inox - 60 hl - fermée sur pieds
- > échangeur tubulaire inox
- > Tapis de réception macération

SUIVEZ NOUS



LA E-LETTRE

S'inscrire

ESPACE ABONNEMENT

S'abonner

CONTACTEZ NOUS

Rédaction

Publicité

Marketing direct

Direction

Abonnement

[Conditions generales de vente](#)

[Mentions légales](#)

[Politique de confidentialité](#)

[Tous nos sites](#)

© Vitisphere 2020 - Tout droit réservé

Information : En poursuivant votre navigation vous acceptez l'utilisation de cookies afin de nous permettre d'améliorer votre expérience utilisateur.

J'ACCEPTÉ

EN SAVOIR PLUS