

Pantone amène son nuancier pour booster les vins rosés de Bordeaux



Le négociant Bouey ne misait jusque-là pas sur les rosés, avant de signer ce partenariat. - crédit photo : Famille Bouey

Le négociant bordelais Bouey lance une gamme en collaboration avec le groupe américain reconnu internationalement pour son système numéroté de couleurs.

Connue pour son système chiffré de couleurs, la société américaine Pantone (basée à Carlstadt, dans le New Jersey) vient de signer un contrat de collaboration avec le négociant bordelais Famille Bouey (basé à Ambarès, Gironde). Baptisée Colors, la gamme de vins rosés signée par cette collaboration inédite se décline en deux chiffres : Colors 721 (AOP Bordeaux, 100 % merlot) et Colors 719 (IGP Méditerranée, 100 % grenache). Avec une bouteille et des couleurs très provençales, ces cuvées se veulent innovantes dans la forme et le fond.

Partant du « constat [que] le rosé de Bordeaux a du mal se faire une place chez le distributeur », le négociant familial souligne que pour « créer les repères gustatifs constants que recherchent tous les consommateurs non experts du vin, il fallait associer un goût et une couleur. Donc créer une gamme colorielle spécifique » explique Jacques Bouey, le président du négociant dans un communiqué. Ayant demandé à la société Pantone de choisir des couleurs dans son nuancier, la maison Bouey en a tiré son cahier des charges d'approvisionnement.

" *Expérience client* "

Stratégiquement, « le rosé est avant tout un vin [acheté sur le critère de la] couleur, du style ou de la prestance de la bouteille et du nom de la marque » ajoute Stéphane Lefebvre, le directeur général du négociant. « La couleur est un moyen de différenciation et d'appropriation » complète Frédéric Louis-Maugeais, le responsable marketing, précisant qu'« avec Colors, nous ne souhaitons pas simplement ajouter deux nouveaux rosés dans le linéaire. Dès le départ, nous avons pensé consommateur et expérience client. »