

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

le 20 février 2024

Les Armagnacs Darroze affirment leur stratégie aux USA

Marc Darroze, à la tête de l'entreprise familiale depuis 30 ans, est un grand spécialiste du marché américain. Il y a même vinifié des vins début des années 1990. Les Armagnacs de la maison sont distribués aux USA sans interruption depuis 1981, avec des allers-retours réguliers du dirigeant gascon pour promouvoir la marque.

En ce début d'année 2024 et après un salon Vinexpo réussi, la maison Darroze réaffirme sa stratégie sur ces marchés :

1. Se concentrer sur les principaux États

La stratégie d'animer et de renforcer sa présence sur les États de Californie, Colorado, Texas, Illinois, Floride, Washington DC, New York et Massachusetts permet aux Armagnacs Darroze d'être **présents** activement sur **80% des marchés du pays**.

2. Privilégier une importation par État à une importation nationale

Marc Darroze a pris le parti de s'appuyer sur des importateurs-distributeurs régionaux aux portefeuilles de produits premium, spécialistes sur chaque territoire. Cette distribution par État assez rare sur le marché américain (beaucoup utilisent un importateur national qui choisit lui-même ses distributeurs), permet aux Armagnacs Darroze d'éviter le mille-feuille habituel sur ce marché, de choisir le profil de ses distributeurs et de mieux contrôler ses prix de vente.

3. Choisir des partenaires premium, autant présents en restauration que chez les cavistes

Vintage 59 en Californie, *Winebow* à New York, *MS Walker* sur le Massachusetts, *Elite Wine* à Washington DC, *Winebow* en Illinois, *Vintage Import* au Colorado ou encore *Winebow* en Floride sont autant de distributeurs de renom de la maison.

Cela assure à la marque landaise une très belle couverture des deux segments privilégiés de la maison : les restaurants et les cavistes.

4. Donner la possibilité à ces importateurs de couvrir les États voisins

- *Winebow* couvre son marché principal New York mais également New Jersey et le Connecticut,
- *MS Walker* couvre le Massachusetts mais également Maine, New Hampshire et Vermont,
- *Elite Wine* couvre Washington DC mais également Maryland et Virginie,
- *Vintage Imports* couvre le Colorado mais également l'Arizona, et le Nebraska.
- Quant à *Vintage 59*, leur terrain de jeu ne se limite pas à la Californie puisqu'ils distribuent Darroze sur les États du Nevada, Texas, Kansas, Missouri, Louisiane, Minnesota, Nouveau-Mexique, Tennessee, Washington State ou autre Wisconsin.

Cette organisation permet aux Armagnacs Darroze de se positionner parmi les leaders du marché avec une valorisation par bouteille très au-dessus de l'ensemble des marques d'armagnacs distribuées aux USA.

Contact presse :

Marc Darroze
PDG Armagnacs Darroze
mdarroze-armagnacs.com

Anaëlle Baromes
Responsable presse
anaelle@darroze-armagnacs.com