



Château Léoube : l'excellence française à l'assaut des marchés mondiaux

Château Léoube, sur les rives du Cap Bénat, dans le Var, incarne l'excellence de la viticulture provençale. Alliant qualité de production et de vinification, respect d'un terroir exceptionnel et innovation, ce domaine s'impose aujourd'hui sur la scène internationale. Plongée au cœur de ce positionnement unique avec sa gérante, Françoise Rausch.

Après avoir assuré la direction commerciale mondiale d'entreprises industrielles anglo-saxonnes, leaders dans le secteur des machines pour les travaux publics et les infrastructures, et dans celui du machinisme agricole (notamment chez le britannique JCB), Françoise Rausch a pris les rênes de Château Léoube en juin 2020. « *Quand j'ai pris la direction du domaine, je connaissais peu le monde du vin. Toutefois, j'ai rapidement constaté que la viticulture, comme l'industrie de la construction et des infrastructures, reposait sur des valeurs de noblesse et d'excellence.* »

Un vignoble au cœur d'un écosystème protégé

Château Léoube se situe à Bormes-les-Mimosas, bordé par la mer Méditerranée, dans une zone protégée et classée, sur 560 hectares dont 65 hectares de vignes et une vingtaine en oliveraies, « *En 2007, le domaine est racheté par la famille Bamford qui lance le chantier agricole et viticole en retravaillant les terres via des méthodes vertueuses. Viendront ensuite les rénovations de la cave, du château et des jardins historiques.* » Le terroir repose sur des sols schisteux et argileux qui confèrent aux vins une signature minérale distinctive. En 2011, le domaine s'engage en viticulture biologique certifiée, renforcée en 2020 par la labellisation Haute Valeur Environnementale. Il applique une approche agroécologique rigoureuse : pâturage ovin dans les vignes, pas d'irrigation, conservation de la biodiversité, recours à des pratiques de vinification peu interventionnistes.

Des vins élégants

« *Notre politique viticole et commerciale est basée sur le triptyque Excellence / Premium / Innovation. C'est ce qui fait de Château Léoube un acteur majeur des Côtes de Provence. La localisation du domaine nous donne un avantage, une fraîcheur qui n'existe pas dans d'autres domaines du Sud de la France. Nous voulons*

valoriser cette spécificité auprès des consommateurs et leur apporter une expérience différente. »

Si 80 % de la production est consacrée aux rosés, Château Léoube produit aussi des vins rouges et blancs. La gamme comprend le Château Léoube, le Secret de Léoube et le Collector de Léoube dans les 3 couleurs (blanc, rosé, rouge), ainsi que le Sparkling, un vin rosé effervescent en méthode traditionnelle. Cette gamme est complétée par le Love by Léoube, lui aussi dans les 3 couleurs et en version Sparkling.



© RM

Françoise RAUSCH
Gérante de Château Léoube et présidente de la Franco-British Chamber of Commerce & Industry



© Château Léoube

Château Léoube : l'art du Côtes de Provence

La Franco-British Chamber of Commerce & Industry

En 1873, dans un contexte d'essor du commerce international, la Franco-British Chamber of Commerce & Industry a été fondée pour soutenir les entreprises britanniques désireuses de s'implanter en France, tout en promouvant les échanges économiques bilatéraux. Aujourd'hui, elle accompagne les entreprises françaises et britanniques dans leur développement (implantation, recrutement, fiscalité, formation interculturelle), leur recherche de partenaires. Elle défend aussi les intérêts de ses membres auprès des institutions françaises, britanniques et européennes. En 2019, elle a cofondé le Cross-Channel Institute, un think tank dédié aux enjeux économiques franco-britanniques et à la transition vers une économie durable.

L'expérience Léoube, levier stratégique d'image

Le domaine accueille les visiteurs dans le cadre méditerranéen préservé d'une pinède, en bordure de la plage du Pellegrin, que ce soit au Restaurant, au Lounge, au Nautique ou à la boutique du domaine. Château Léoube a fait de l'expérience client un pilier de sa stratégie. Quelques journées portes ouvertes dans l'année, avec visites guidées du chai et des vignes, dégustations commentées, ateliers accords mets-vins, soirées culturelles et musicales : l'approche se veut sensorielle, esthétique et immersive.

Exporter une vision, pas seulement un produit

« Les Côtes de Provence sont des vins festifs : quand vous allez à Londres ou à New York, les personnes prennent un verre de rosé à l'apéritif ou pour fêter des événements heureux. Les Côtes de Provence sont aussi connus que le Champagne. »

Dans le commerce international des produits viticoles, Château Léoube démontre que l'exportation passe par une vision d'ensemble, où terroir, marque et exigence de qualité convergent. *« Nous faisons partager l'expérience Léoube à nos clients : une terre de vignes au bord de la Méditerranée et un art de vivre. La production d'huile d'olive est en cohérence avec la vigne et notre terroir »*. La narration de marque autour du lieu, des hommes qui travaillent la vigne et le vin, et des méthodes de production est un élément fort dans la promotion des vins du domaine.

Une stratégie export basée sur le premium

Château Léoube a bâti une stratégie d'internationalisation progressive. *« Le domaine est assez petit ; au démarrage, on nous considérait comme un producteur local. Nous avons donc eu la volonté de nous développer à l'international, avec une dynamique de distribution et de marketing. »* Aujourd'hui, le domaine commercialise 55 % de sa production en France et 45 % à l'export. *« Nous exportons dans plus de 30 pays, avec des marchés clés comme les États-Unis et la Grande Bretagne. »*

Nous sommes aussi présents dans la plupart des pays européens, aux Caraïbes ; nous nous développons sur l'Asie et le Moyen-Orient. », Château Léoube est positionné en France comme à l'international sur le créneau premium des vins rosés.

De la haute couture pour répondre aux exigences des marchés

Dans un contexte post-Covid marqué par des secousses économiques et géopolitiques, les domaines viticoles exportateurs ont dû composer avec une série de tensions : flambée des coûts logistiques, perturbation du fret maritime, volatilité des devises, Brexit, résurgence des barrières commerciales. *« La guerre en Ukraine a eu un impact sur les coûts du verre, des palettes, des bouchons, et a entraîné des problèmes de logistique. La politique économique de Donald Trump et les modifications de droits de douane n'incitent pas les importateurs de vins à se projeter dans l'avenir. Or pour nous développer, notamment à l'international, nous avons besoin d'avoir un environnement géopolitique serein. »*

La période actuelle exige une agilité nouvelle dans la gestion des marchés. *« Après la pandémie du Covid, les personnes reprenaient goût à la vie et étaient prêts à consommer. Aujourd'hui les marchés se stabilisent. Notre défi est de ne pas rentrer dans une standardisation des vins. Et nous avons besoin que les politiques facilitent le "business", au lieu d'être des machines à créer des normes et des réglementations qui augmentent les coûts de manière inconsidérée. »*

Étoile montante de la Provence viticole haut de gamme

Porté par un terroir remarquable, une offre maîtrisée et une stratégie internationale structurée, Château Léoube illustre avec brio les nouvelles dynamiques du commerce viticole en France et à l'international. ▀

Christophe Leschiera - Agridéas



© Château Léoube