



RIVIERA KINGS
VINOS

Votre passerelle vers le
marché mexicain du vin





RIVIERA KINGS
VINOS

MISSION

Riviera Kings Vinos accompagne les domaines viticoles européens qui souhaitent développer leur présence au Mexique grâce à une représentation locale, une connaissance réelle du terrain et un réseau actif dans le monde du vin.

Basés dans la Riviera Maya et issus du monde du vin, nous accompagnons les domaines, caves et maisons familiales qui souhaitent faire connaître leurs vins auprès des professionnels mexicains.

Le Mexique connaît une progression constante de sa culture du vin. La demande augmente, les consommateurs deviennent plus curieux, et les restaurants, hôtels, cavistes et sommeliers recherchent des vins européens capables d'apporter authenticité, qualité et différenciation.

Pourtant, malgré cette croissance, l'offre qualitative reste encore concentrée autour de quelques grands acteurs et de marques déjà établies. De nombreux domaines européens, pourtant parfaitement adaptés au marché mexicain, demeurent peu ou pas représentés localement.



Notre mission

Aider les domaines européens à transformer leur intérêt pour le Mexique en présence réelle, structurée et crédible sur le terrain.



Vous souhaitez faire connaître vos vins au Mexique ?

Notre rôle est de vous ouvrir les bonnes portes.

Nous représentons les producteurs européens auprès d'un réseau ciblé de professionnels : importateurs, distributeurs, sommeliers, restaurateurs, hôtels, cavistes et acheteurs spécialisés. Avec Riviera Kings Vinos, vous bénéficiez d'une présence locale, d'une connaissance concrète du marché et d'un partenaire capable de défendre vos vins avec sérieux, passion et crédibilité.

Riviera Kings Vinos agit comme un relais de confiance entre les domaines européens et le marché mexicain.

POURQUOI LE MEXIQUE ?

Le Mexique est un marché jeune, dynamique et en pleine évolution pour le vin. Longtemps dominé par la bière, les spiritueux et les grandes marques internationales, le pays développe aujourd'hui une véritable culture œnologique, portée par une nouvelle génération de consommateurs, de sommeliers, de restaurateurs, d'hôteliers et de cavistes.

Dans les grandes villes, dont Mexico City et les destinations touristiques haut de gamme comme la Riviera Maya ou la Côte Ouest, les professionnels recherchent de plus en plus des vins avec une identité claire : une origine, une histoire, un terroir, un style et une vraie valeur ajoutée pour leurs cartes et leurs clients.

Cette évolution crée une opportunité réelle pour les domaines européens capables d'apporter qualité, authenticité et différenciation.

Pourtant, beaucoup de vigneron restent encore peu ou pas représentés au Mexique. Le marché peut sembler lointain, complexe et difficile à aborder sans contacts locaux. C'est précisément là que Riviera Kings Vinos intervient.





RIVIERA KINGS
VINOS

CE QUE NOUS APPORTONS CONCRÈTEMENT

Travailler avec Riviera Kings Vinos, c'est bénéficier d'un partenaire local capable de vous aider à :



- comprendre le potentiel réel de vos vins au Mexique ;



- sélectionner les cuvées les plus adaptées au marché ;



- adapter votre présentation commerciale ;



- identifier les bons interlocuteurs ;



- approcher des importateurs, distributeurs et acheteurs qualifiés ;



- organiser des présentations ou dégustations professionnelles ;



- recueillir les retours du terrain ;



- suivre les échanges commerciaux dans la durée ;



- développer votre visibilité auprès des professionnels mexicains.



Notre objectif n'est pas seulement de présenter vos vins, mais de construire les bases d'une présence crédible, structurée et durable au Mexique.

NOTRE RÔLE : ÊTRE VOTRE PRÉSENCE LOCALE AU MEXIQUE



Riviera Kings Vinos agit comme relais commercial et représentant local pour les domaines européens qui souhaitent développer leur présence au Mexique.

Nous ne nous limitons pas à une approche théorique du marché. Nous sommes sur le terrain, au contact des professionnels du vin, de la gastronomie, de l'hôtellerie et de la distribution.

Nous comprenons les attentes des acheteurs mexicains, les différences culturelles, les réalités commerciales locales et les conditions nécessaires pour présenter un domaine de manière crédible.

Notre mission est de vous aider à ouvrir les bonnes portes : importateurs, distributeurs, cavistes, restaurants, hôtels, sommeliers, groupes de restauration, événements privés et acheteurs spécialisés.

Nous défendons vos vins avec un discours professionnel, adapté au marché mexicain, tout en respectant l'identité de votre domaine.



PRÉSENCE
SUR LE TERRAIN



CONNAISSANCE
DU MARCHÉ LOCAL



RÉSEAU
QUALIFIÉ



RÉSULTATS
CONCRETS



RIVIERA KINGS
VINOS

POUR QUELS DOMAINES ?

Riviera Kings Vinos s'adresse aux producteurs européens qui souhaitent construire une présence sérieuse au Mexique, notamment :



domaines familiaux ;



vignerons indépendants ;



caves et maisons avec une identité forte ;



vins de terroir ;



appellations reconnues ou régions à faire découvrir ;



cuvées premium ou à fort potentiel gastronomique ;



producteurs recherchant un développement progressif et durable.



Nous privilégions les vins capables d'apporter une vraie différence sur le marché mexicain : qualité, authenticité, régularité, histoire et positionnement cohérent.





RIVIERA KINGS
— VINOS —

NOTRE MÉTHODE



Chaque mission commence par une compréhension approfondie du domaine : son histoire, ses vins, ses prix, ses volumes disponibles, ses objectifs et son positionnement.

- **1** **COMPRENDRE LE DOMAINE**
.....
histoire, vins, prix, volumes, objectifs, positionnement.
- **2** **ANALYSER LE POTENTIEL**
.....
évaluer la gamme pour le marché mexicain.
- **3** **SÉLECTIONNER L'OFFRE**
.....
identifier les cuvées et les arguments les plus pertinents.
- **4** **APPROCHER LES BONS CONTACTS**
.....
importateurs, distributeurs, restaurants, hôtels, cavistes, sommeliers et acheteurs spécialisés.
- **5** **ASSURER LE SUIVI**
.....
coordination des présentations, retours du marché et accompagnement des opportunités commerciales.



Avec Riviera Kings Vinos, le vigneron dispose d'un interlocuteur local capable de représenter son domaine, défendre ses vins et l'aider à avancer avec méthode sur un marché prometteur mais exigeant.



RIVIERA KINGS
VINOS

SERVICES PROPOSÉS

1 Analyse du potentiel commercial au Mexique

Nous évaluons la pertinence d'un domaine ou d'une gamme pour le marché mexicain selon plusieurs critères :

- origine et appellation ;
- niveau de prix export ;
- style des vins ;
- image de marque ;
- capacité de production ;
- marchés cibles ; positionnement face aux vins déjà présents au Mexique ;
- stratégie de pénétration, positionnement, potentiel auprès des restaurants, hôtels, cavistes, clubs de vin et acheteurs privés ;
- étude de marché ciblée avec une firme externe, si nécessaire.

L'objectif est d'aider le producteur à comprendre si son offre est réellement adaptée au Mexique avant d'investir du temps et des ressources dans une démarche export.

2 Préparation de l'offre export

Sélection des cuvées adaptées au marché mexicain.

- sélection des cuvées les plus adaptées ;
- structuration d'une liste de prix export ;
- préparation des fiches techniques ;
- adaptation du discours commercial ;
- analyse du positionnement prix ;
- recommandations sur les formats, cartons, millésimes et volumes minimums ;
- préparation d'un dossier de présentation pour importateurs et distributeurs.

3 Représentation commerciale locale

Riviera Kings Vinos peut agir comme représentant local du domaine au Mexique, avec pour mission de présenter les vins auprès de professionnels ciblés :

- importateurs ;
- distributeurs régionaux ;
- cavistes ;
- restaurants ;
- hôtels ;
- sommeliers ;
- groupes de restauration ;
- acheteurs spécialisés ;
- clubs et événements privés autour du vin.

Cette représentation peut inclure la prise de contact, la présentation du domaine, le suivi des échanges, l'organisation de dégustations et la coordination commerciale jusqu'à l'identification d'opportunités concrètes.

4 Recherche de partenaires

Mise en relation avec importateurs, distributeurs et acheteurs.

- présélection d'importateurs adaptés au profil du producteur ;
- qualification des contacts ;
- présentation du domaine ;
- suivi des réponses ;
- coordination des échantillons ;
- accompagnement dans les premières discussions commerciales ;
- comparaison des conditions proposées par différents partenaires.

5 Accompagnement réglementaire et logistique préliminaire

Sans se substituer à un agent douanier, un avocat ou un importateur agréé, Riviera Kings Vinos aide les producteurs lors des grandes étapes nécessaires pour vendre du vin au Mexique :

- exigences générales d'importation ;
- rôle de l'importateur mexicain ;
- étiquetage et contre-étiquetage ;
- marbetes ;
- fiscalité d'importation ; révision des contrats de vente, choix des incoterms ;
- logistique ; vérification des contrôles à l'export, listes de sanctions, permis requis ;
- documentation commerciale ;
- coordination avec transitaires, agents douaniers et importateurs ;
- mise en relation avec des professionnels connus pour leur intégrité et professionnalisme.

Les boissons alcoolisées commercialisées au Mexique sont notamment concernées par la NOM-142-SSA1/SCFI-2014 sur les spécifications sanitaires et l'étiquetage sanitaire et commercial.

6 Développement d'image et activation commerciale

Dégustations, présentations et visibilité locale.

- dégustations professionnelles ;
- présentations privées ;
- événements avec sommeliers ;
- mise en avant auprès de restaurants et hôtels ;
- adaptation du storytelling au marché mexicain ;
- disponibilité conseil, suivi de projets en cours, veille marché ;
- gestion / surveillance des stocks ;
- traduction ou adaptation de supports commerciaux en espagnol ;
- création de contenu de présentation pour le Mexique ;
- appui à la communication digitale locale.



RIVIERA KINGS
VINOS

STRUCTURE D'OFFRES POSSIBLES



Mission Découverte

Services 1* & 2

Frais fixe : 1 299,99 €

Durée : 5 à 6 semaines

- Analyse du domaine, de la gamme, des prix export et du potentiel pour le marché mexicain.
 - Livrable : avis stratégique + recommandations de positionnement.
- * Sauf étude de marché ciblée.



Mission Prospection

Services 3 & 4

Frais mensuels : 399,99 €

Durée : 1 an

- Identification et approche de contacts professionnels au Mexique : importateurs, distributeurs, cavistes, restaurants, hôtels et sommeliers.
- Livrable : liste qualifiée + suivi des échanges + rapport de prospection.



Mission Représentation

Services 5 & 6

Frais mensuels : 499,99 €

Durée : 1 an et plus

- Représentation continue du domaine au Mexique : suivi commercial, dégustations, relances, coordination avec partenaires, développement de visibilité et accompagnement des opportunités.
- Livrable : présence locale active + rapports réguliers + commissions ou honoraires mensuels.



Note : Les conseils à l'heure (hors forfaits) seront facturés au tarif de 150,00 €/hr. Frais de déplacements, hébergements, publicitaires, salons et représentation en sus. Prévoir des frais d'échantillons et d'expédition.



WhatsApp : +52 984 362 9529
Tel : +52 984 362 9529 Mexico
Tel : +33 07.56.83.52.00 Europa
Email : vinos@riviera-kings.com
Site : www.riviera-kings.com/



— Riviera Kings Vinos — Votre partenaire local au Mexique —