

BIEN CONNAÎTRE LES PAYS CIBLES À L'EXPORT, FAVORABLES À UN DÉVELOPPEMENT DES VENTES DES VINS DU VAL DE LOIRE

MERCREDI 16 MARS 2022 – 14h00 à 15h30

INTERLOIRE
Interprofession des Vins du Val de Loire

**TEAM
FRANCE**
— EXPORT —

**FOOD
LOIRE**

devup | 
Centre-Val de Loire
Économie et Développement des Métiers

Programme

1. **Introduction** : rappel des objectifs export du plan filière (Claire DUCHENE, 10 min)
2. **Opportunités offertes par les différents marchés** de consommation du vin (Jean-Philippe PERROUTY, 15 min)
3. **Dynamique des vins du Val de Loire** sur les principaux marchés et les **pays retenus par InterLoire** pour sa stratégie de communication (Fanny GAUTIER, 15 min)
4. **Programmes pour soutenir les vins du Val de Loire** sur ces destinations
 - Actions 2022 de communication d'InterLoire (Emma FONTAINE et Hélène KERMORVANT, 25 min)
 - Accompagnement 2022 pour les vins du Val de Loire (Catherine AUBINEAU, Antoine WAELS et Maxime ALAZARD, 15 min)
5. **Questions-réponses et échanges avec la salle.**

1. Introduction

« Comment les outils à notre disposition servent les objectifs à l'export définis dans le plan filière Val de Loire 2030 »

Claire DUCHENE, InterLoire

« Une filière
engagée,
ouverte
et
responsable,
inscrite dans
ses territoires
et tournée
vers l'avenir »



Qui crée de la valeur

La valorisation de nos produits AOP / IGP et nos entreprises sur chacun de leurs marchés et une volonté collective d'accélérer le développement de la filière à l'export.



Qui respecte l'environnement

L'adaptation au changement climatique et la transition écologique, en se ressourçant sur une large diversité ligérienne, en phase avec les attentes de la société et des consommateurs.



Qui s'appuie sur l'humain

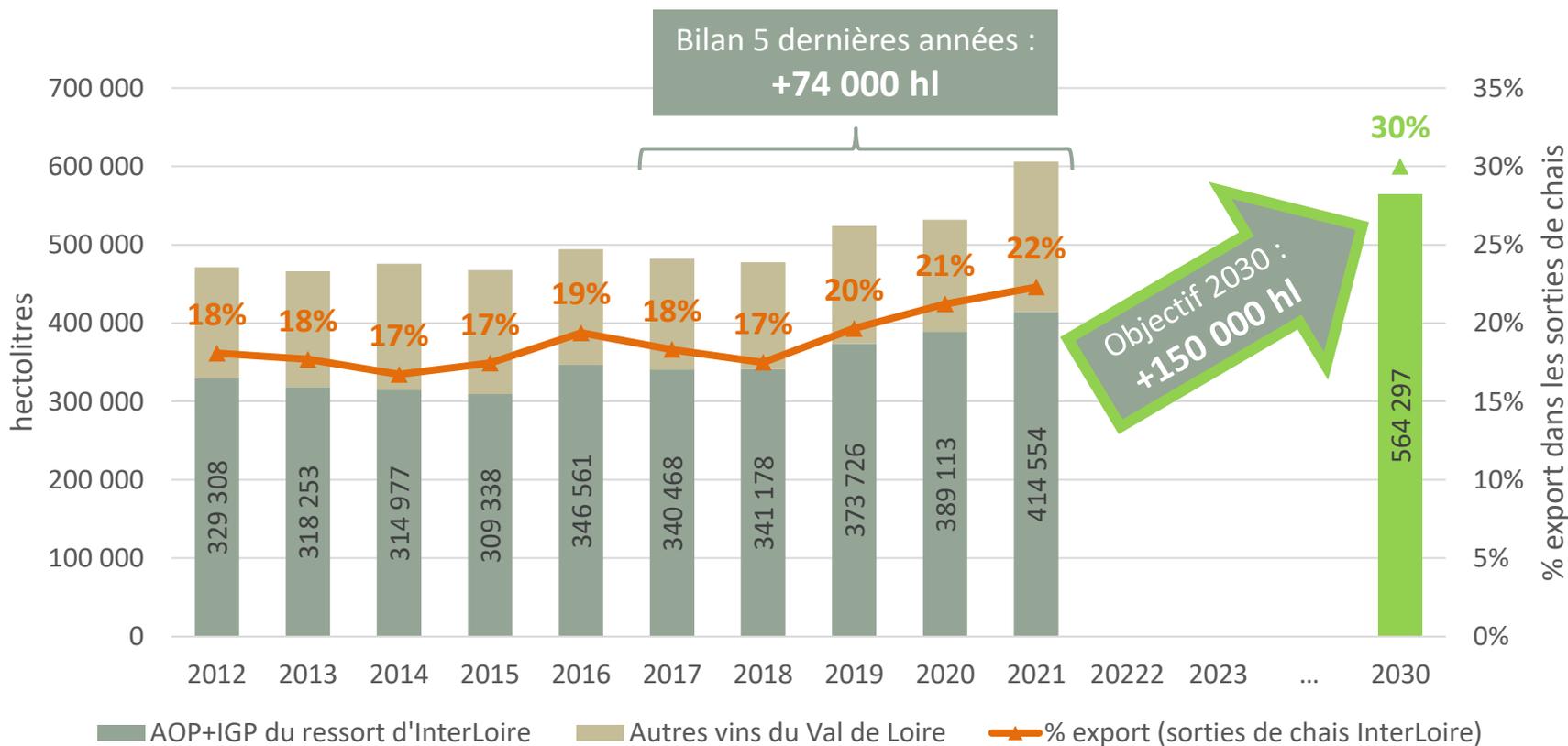
Les acteurs de notre filière et les usagers, tournée vers le juste partage de la valeur ajoutée et le renouvellement des générations

Rappel de nos objectifs à l'export 2020-2030 (plan filière)

Atteindre 30% de sorties de chais Vins du
Val de Loire à horizon 2030

Evolution des volumes exportés : Le poids de l'export se renforce significativement depuis 4 ans et atteint 22% en 2021

Volumes exportés et poids de l'export dans les sorties de chais



Quelle stratégie mettre en place pour accompagner et soutenir cet objectif 2030 de 560 000 hl à l'export, soit 150 000 hl de plus qu'aujourd'hui ?

Méthode de travail

1. Réunis en séminaire au printemps dernier, InterLoire et Wine Intelligence ont présentés à une cinquantaine de professionnels :
 - les évolutions en termes de tendances de consommation et de performances des différents marchés.
 - la place des vins du Val de Loire sur ces différentes destinations.

En fonction de nos objectifs, des particularités de notre production et de nos metteurs en marché, nous avons réfléchi ensemble à faire émerger ce qui pourrait être le plus pertinent pour faire progresser nos volumes exportés, tout en maintenant à minima la valorisation.

2. Les résultats de ce séminaire ont été ensuite présentés à la Commission Communication d'InterLoire, qui en fonction des budgets disponibles :
 - a retenu 6 marchés qui se détachaient clairement pour gagner en volume : des destinations incontournables étant donné la place qu'elles occupent aujourd'hui dans le portefeuille des exportateurs
 - fait remonter 3 interrogations/dilemmes à traiter sur des destinations qui évoluent rapidement : l'Europe du Nord et ses monopoles, l'Europe de l'Est (dont la Pologne) et l'Asie.

2. Opportunités offertes par les différents marchés de consommation du vin

Jean-Philippe PERROUTY, Wine Intelligence



A division of the IWSR Group

WINE INTELLIGENCE

« Compass » : modèle de hiérarchisation des marchés export



Wine Intelligence pour Inter Loire, été 2021



COMPASS 2020 : NATURE ET POIDS DES INDICATEURS



A division of the IWSR Group

Objectif : hiérarchiser les pays export en matière de potentiel pour la catégorie 'vins tranquilles'.

Périmètre : France + 49 marchés étrangers

Méthode : consolidation de plusieurs indicateurs, qui composent deux axes.

Indicateurs économiques

	Poids
• Taille population adulte	25%
• PIB par tête / tendance	20%
• GNI par tête	20%
• Taux de chômage	10%
• Indice de corruption	5%
• Indice de globalisation	5%
• COVID	15%

30%

du score final

Indicateurs 'vins tranquilles'

	Poids
• Volumes consommés + tendances	25%
• Volumes importés + tendances	20%
• Conso. par tête (vol., tendances, potential)	10%
• Valeur (totale, tendance et prix unitaire)	15%
• Niveau de profitabilité du marché	15%
• Accessibilité commerciale	15%

70%

du score final

COMPASS 2020 : IMPACT DE LA VARIABLE 'COVID' (SUR LE TOP 5)



A division of the IWSR Group

Ce nouvel indicateur faisait entrer la Corée du Sud, la Chine et la Pologne dans le top 5.

Compass 2020
(**SANS** la variable 'Covid')

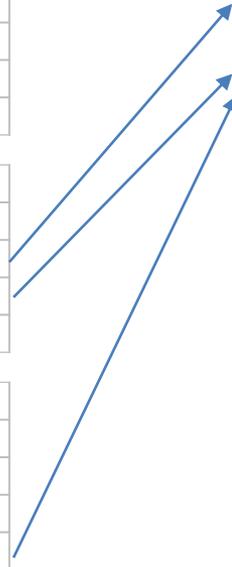
	Marché	Score (1 à 10)
1	Etats-Unis	6,82
2	Allemagne	6,56
3	Danemark	6,51
4	Suisse	6,47
5	Royaume-Uni	6,42

6		
7		
8	Corée du Sud	6,34
9	Pologne	6,31
10		

11		
12		
13		
14		
15	Chine	6,08

Compass 2020
(**AVEC** la variable 'Covid')

	Marché	Score (1 à 10)
1	Etats-Unis	6,64
2	Corée du Sud	6,40
3	Allemagne	6,35
4	Chine	6,28
5	Pologne	6,25



COMPASS 2020 : TOP 10



A division of the IWSR Group

Les États-Unis, l'Allemagne et la Chine demeurent dans le top 5.

Le Royaume-Uni et le Canada perdent en importance (mais restent dans le top 10).

Compass 2020 vs 2019

Marché		Score (1 à 10)	Évolution au classement
1	Etats-Unis	6,64	↔
2	Corée du Sud	6,40	↑
3	Allemagne	6,35	↑
4	Chine	6,28	↑
5	Pologne	6,25	↑
6	Suisse	6,24	↑
7	Danemark	6,24	↑
8	Royaume-Uni	6,23	↓
9	Russie	6,13	↑
10	Canada	6,13	↓

Légende :

Gras : pays non présents dans le top 10 de 2019.

↑ / ↓ / ↔ : rang 2020 en hausse / en baisse / stable par rapport à 2016.

✓ Entrées dans le top 10 :

- Corée du Sud (n°11 en 2016)
- Pologne (n°15 en 2016)
- **Russie : passe du 25^{ème} au 9^{ème} rang.**
- Danemark (n°13 en 2016)

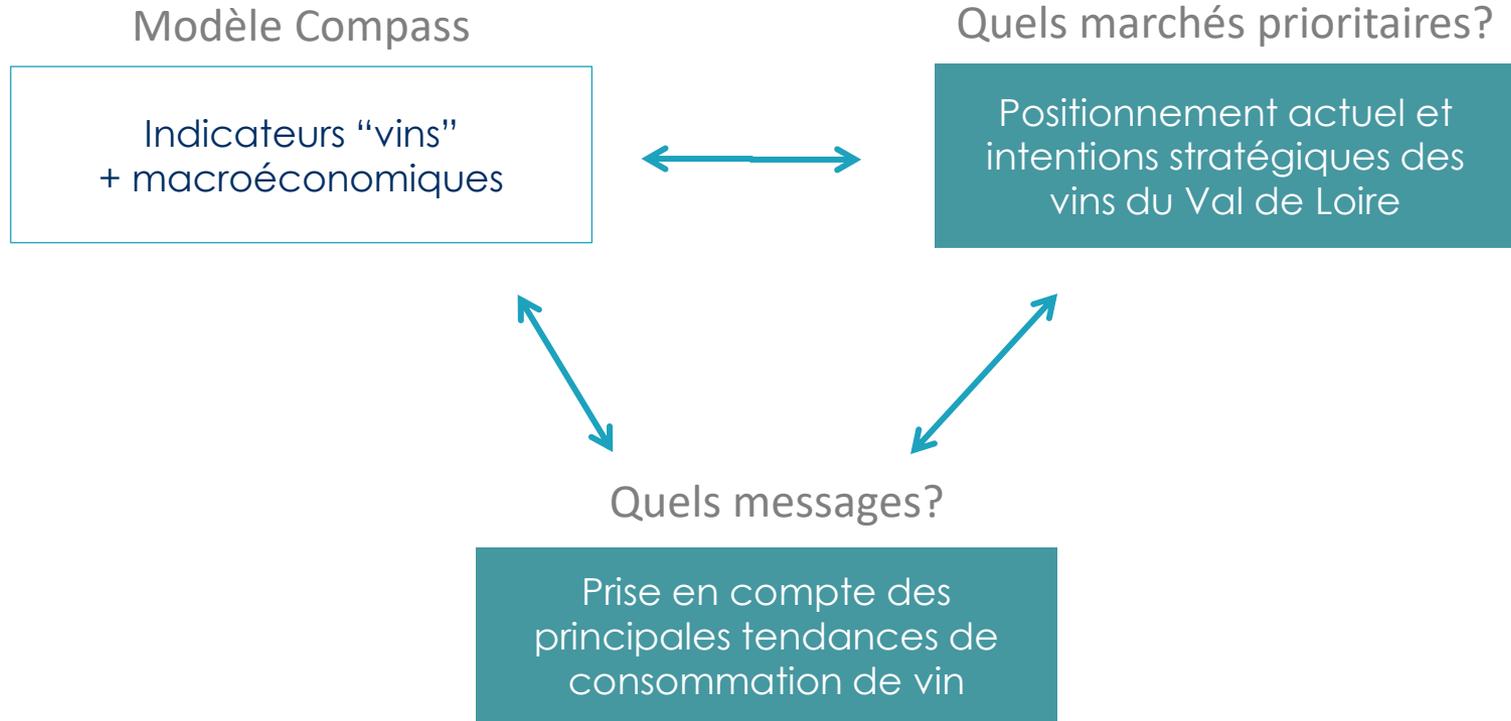
✗ Sorties du top 10 :

- Japon
- Australie et Pays-Bas
- Suède

AUTRES CONSIDÉRATIONS : QUELS PAYS SONT LES PLUS ATTRACTIFS POUR LES VINS DU VAL DE LOIRE?



A division of the IWSR Group



- Groupes de travail à l'été 2021
- Décisions stratégiques ...

3. Dynamique des vins du Val de Loire sur les principaux marchés et les pays retenus par InterLoire pour sa stratégie de communication

Fanny GAUTIER, InterLoire

Chiffres clés 2021 : année record



Cap historique des
600 000 hl franchi
=> l'équivalent de
80 millions de
bouteilles



373 millions d'€
(Record)



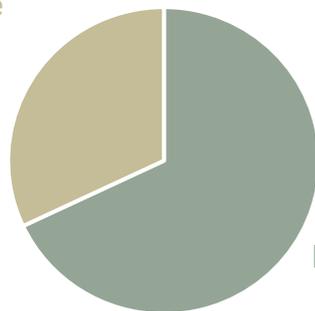
161 pays



5,8% des vins
français (hors VSIG)
=> **+ 0,3 point**

Volumes 2021

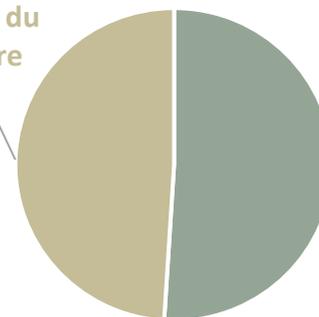
Autres vins
du Val de
Loire
32%



InterLoire
68%

Valeur 2021

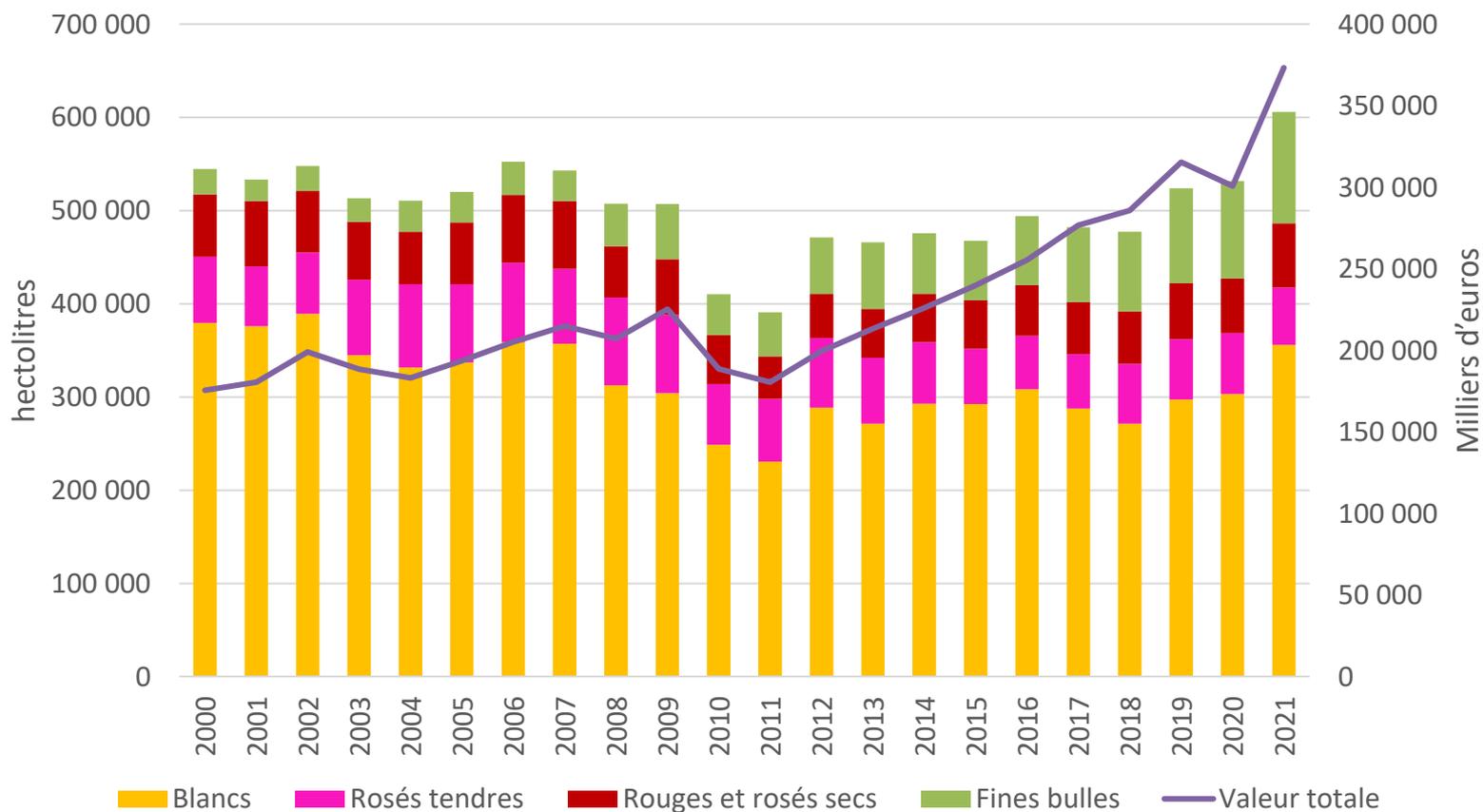
Autres vins du
Val de Loire
49%



InterLoire
51%

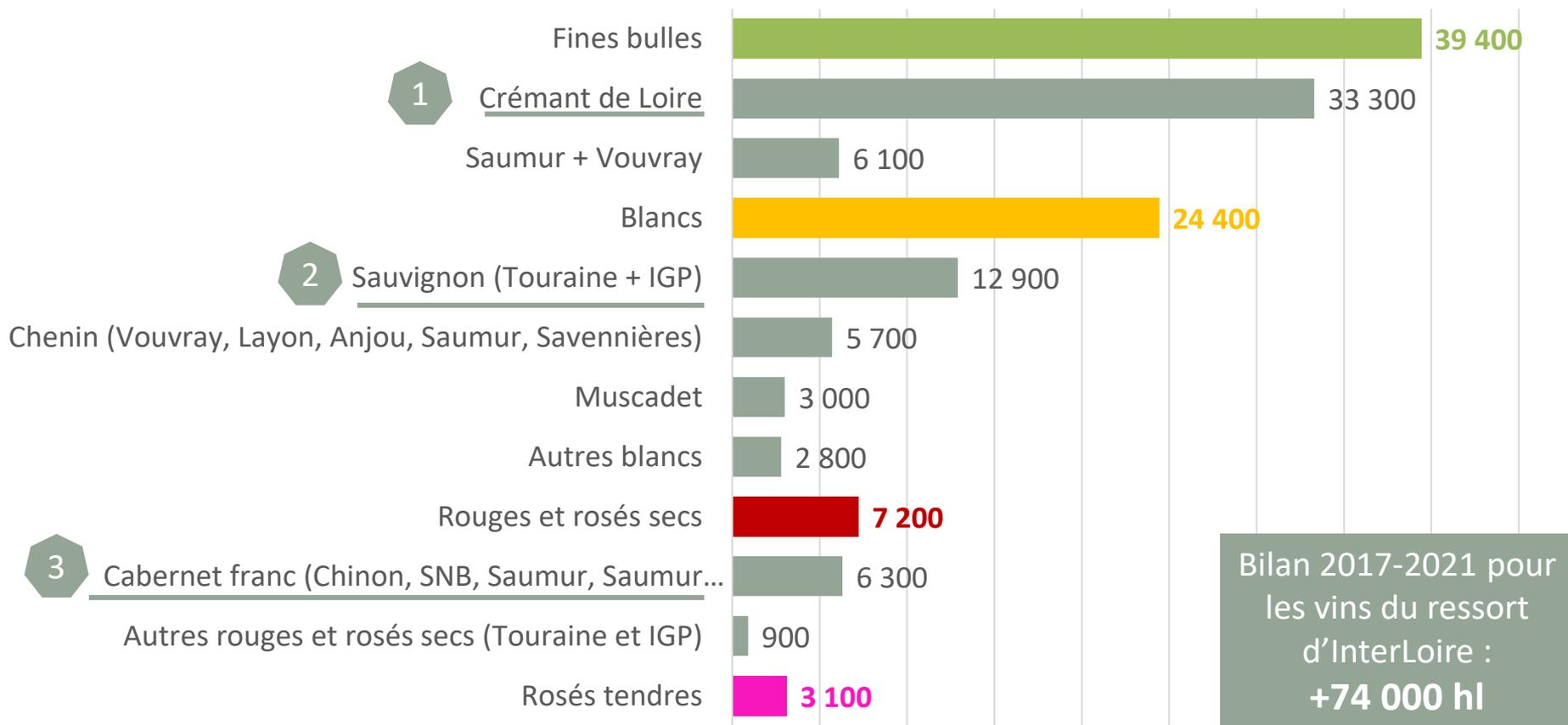
Evolution des volumes et de la valeur exportés : depuis 2019, la demande hors frontières pour nos vins s'est accélérée.

Volumes et valeur exportés
pour l'ensemble des AOP et IGP du Val de Loire



Zoom sur les exportations des vins du ressort d'InterLoire : Sur les 5 dernières années, toutes les couleurs et tous les segments de produits ont progressé.

Gains de volumes entre 2017 et 2021 pour les vins du ressort d'InterLoire (en hl)



Le Val de Loire est parmi les vignobles les plus attendus sur les marchés export, ce qui laisse présager de bonnes perspectives.

Crémants français

1 professionnel / 2

pense qu'ils vont se développer au cours des 2 prochaines années



Les plus attendus au **Royaume-Uni**



Suivi par **les Etats-Unis et le Japon**



Puis par **l'Allemagne* et le Canada**

Blancs du Val de Loire

1 professionnel / 4

=> Vignoble de blancs le plus attendu après le Languedoc-Roussillon



Vignoble le plus attendu aux **Etats-Unis et au Canada**



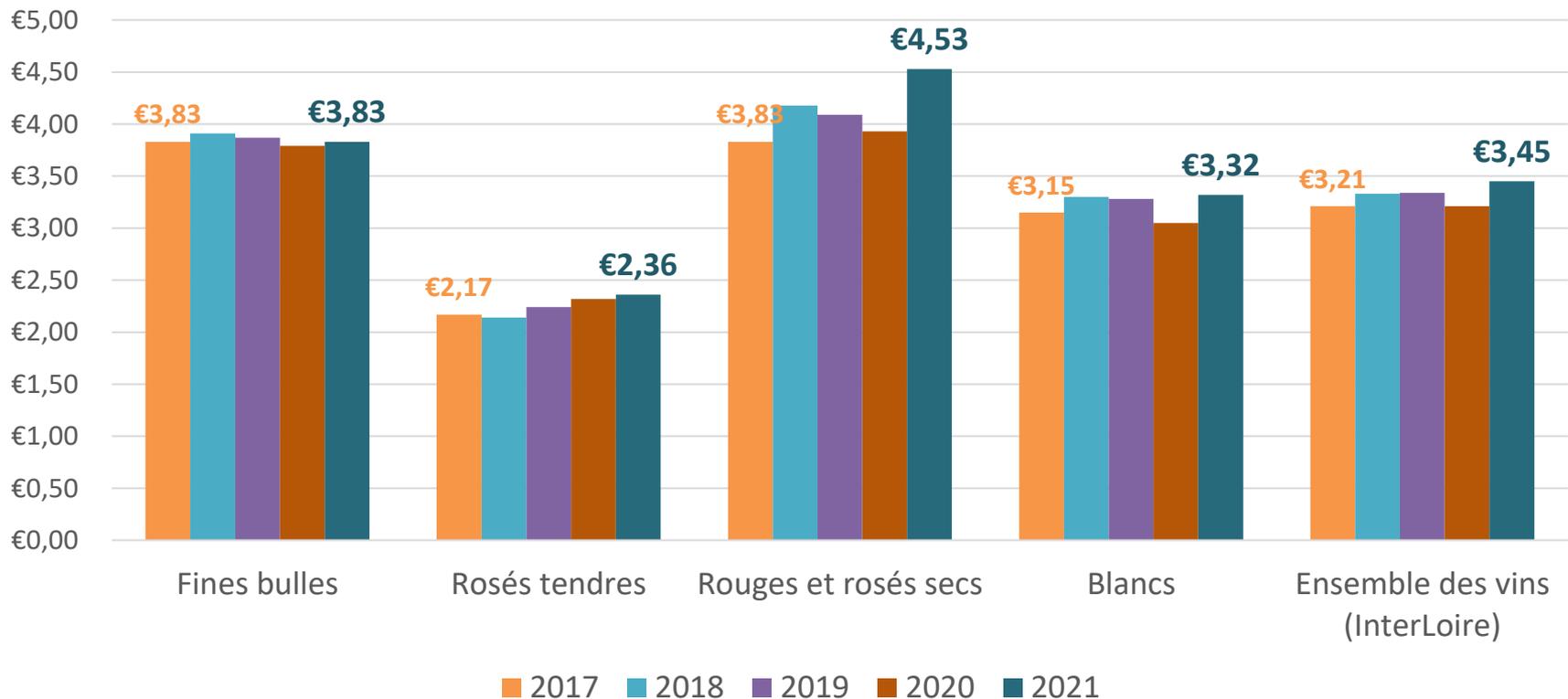
Attente n°2 en **Belgique, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni**

Sources : Wine Trade Monitor 2021 / 1 044 professionnels répondants dans 8 pays

* Le Crémant de Loire est leader des crémants français en Allemagne

Zoom sur les exportations des vins du ressort d'InterLoire : La dynamique des volumes ne se fait pas au détriment de la valeur : le prix départ cave de toutes les couleurs a augmenté en 5 ans.

Prix départ cave des vins du ressort d'InterLoire (en € HT / 75 cl)



**21 pays étudiés, de
nombreux indicateurs suivis,
diverses sources de
données...**

**Classement
des 5 premiers marchés
pour les vins du Val de Loire**

... les plus IMPORTANTS en volume

1



Etats-Unis

146

milliers hl en
2021

24%

des volumes
exportés

2



Royaume-Uni

111

milliers hl en 2021

18%

des volumes
exportés

3



Allemagne

86

milliers hl en
2021

14%

des volumes
exportés

4



Belgique

69

milliers hl en
2020

11%

des volumes
exportés

5



Canada

38

milliers hl en
2020

6%

des volumes
exportés

... aux plus FORTES EVOLUTIONS en volume sur 5 ans

1



Pays baltes
(Estonie +
Lettonie +
Lituanie)

+117%

Entre 2017 et
2021

+ 5 700 hl

2



Pologne

+116%

+ 1 700 hl

3

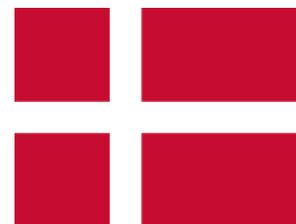


Australie

+58%

+ 5 900 hl

4



Danemark

+58%

+ 3 100 hl

5



Italie

+43%

+900 hl

... aux GAINS de volumes les plus importants sur 4 ans

1



Etats-Unis

+30 300 hl

Entre 2017 et
2021

+26 %

2



Royaume-Uni

+19 600 hl

+21%

3



Belgique

+15 000 hl

+26%

4



Allemagne

+14 700 hl

21%

5



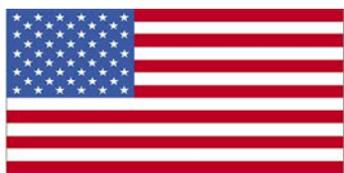
Canada

+11 000 hl

+41%

... les plus IMPORTANTS en valeur

1



Etats-Unis

111

millions d'€ en
2021

30%

de la valeur
exportée

2



Royaume-Uni

61

millions d'€

16%

de la valeur
exportée

3



Allemagne

44

millions d'€

12%

de la valeur
exportée

4



Belgique

31

millions d'€

8%

de la valeur
exportée

5



Canada

28

millions d'€

8%

de la valeur
exportée

... sur lesquels LA PART DE MARCHE des vins du Val de Loire est LA PLUS ELEVEE

1



Belgique

1,9%

De la
consommation
du pays

69

milliers d'hl
exportés en 2021

2 ex-aequo



Royaume-Uni

0,8%

De la
consommation
du pays

111

milliers d'hl



Pays-Bas

0,8%

De la
consommation
du pays

33

milliers d'hl

4 ex-aequo



Canada

0,7%

De la
consommation
du pays

38

milliers d'hl



Irlande

0,7%

De la
consommation
du pays

6

milliers d'hl

TOUT VAL DE LOIRE

Sources: douanes françaises / toutes AOP et IGP du Val de Loire

INTERLOIRE
Interprofession des Vins du Val de Loire

... concernant le PLUS GRAND NOMBRE d'exportateurs*

1 ex-aequo



Belgique

410

exportateurs
connus en 2021
(bien implantés
ou en
tentatives
d'approche)



Etats-Unis

410

exportateurs
connus

3



Royaume-Uni

280

exportateurs
connus

4 ex-aequo



Pays-Bas

250

exportateurs
connus



Allemagne

250

exportateurs
connus

Sources: DRM InterLoire

*opérateurs du ressort d'InterLoire, vignerons, caves coop ou négociants vinificateurs (>1 hl en 2021)

... où le vignoble est le PLUS CONNU

1



Irlande

60%

2



Royaume-Uni

59%

3



Belgique

47%

4



Allemagne

43%

5



Suède

38%

des
consommateurs
de vins
connaissent le
Val de Loire, a
minima de nom

TOUT VAL DE LOIRE

Sources: Wine Intelligence

Notoriété assistée auprès des consommateurs mensuels de vins et acheteurs de vins

INTERLOIRE

Commission des Vins du Val de Loire

**Après examen, les marchés
clés retenus sont...**

Les 6 marchés à travailler en communication



4. Programmes de communication 2022 pour soutenir les vins du Val de Loire

Emma FONTAINE et Hélène KERMORVANT,
InterLoire

ETATS-UNIS

Stratégie

OBJECTIFS

- Renforcer les messages clés qui résonnent déjà sur le marché «**Enjoy Diversity** » et «**Fresh, Fruity and Friendly**»,
- Capitaliser sur les appellations à forte notoriété et ayant une bonne distribution
- Faire découvrir de **nouvelles appellations** et **élever le niveau de connaissance** des vins du Val de Loire aux USA.

CIBLES

- **Trade** : Importateurs et distributeurs, Sommeliers, Directeurs de la restauration, Cavistes
- **Media** : journalistes, influenceurs réseaux sociaux



Actions de communication

RELATIONS PRESSE / ACHAT MEDIA

- Bureau de presse
- Communiqués de presse
- Voyage de presse en Val de Loire
- Evènement presse USA
- Partenariat media



DIGITAL

- Animation des réseaux sociaux
- Partenariat avec 6 influenceurs



TRADE/EDUCATION

- Concours Loire Buyers' Selection
- Partenariat Vivino

CANADA

Stratégie

OBJECTIFS

- Soutenir la **notoriété spontanée** auprès des consommateurs
- Renforcer les liens avec les **acteurs clés de la prescription**
- Valoriser les **atouts des appellations** de la région viticole

CIBLES

- **Québec** : Consommateurs, trade, presse
- **Ontario** : Trade et presse



Actions de communication

RELATIONS PRESSE / ACHAT MEDIA

- Bureau de presse
- Communiqués de presse
- Événement presse
- Intégration TV



ACTION CONSOMMATEUR

- Festival vin (Terrebonne)



TRADE/EDUCATION

- Formation des sommelières (Montréal et Toronto)
- Article sur SAQ.com

AUSTRALIE

Stratégie

OBJECTIFS

- Valoriser et développer la marque « Loire Valley Wines », présenter la **diversité** des appellations et des cépages
- Accroître la **connaissance des vins** en rendant l'offre encore plus lisible,
- **Développer la clientèle** basée dans les autres villes que Sydney et Melbourne, comme Adélaïde et Brisbane

CIBLES

- **Trade** : Importateurs, distributeurs, cavistes / Sommeliers et directeurs de la restauration
- **Presse et influenceurs** : journalistes et influenceurs réseaux sociaux



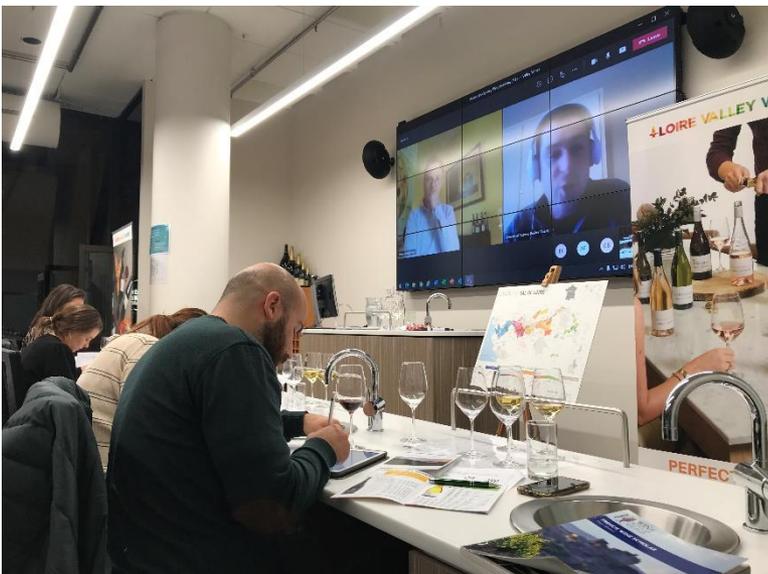
Actions de communication

RELATIONS PRESSE

- Voyage de presse

DIGITAL

- Animation des réseaux sociaux (Instagram, Facebook)
- Partenariat avec 3 influenceurs



TRADE/EDUCATION

- Masterclass thématiques
- Partenariat école du vin
- Dégustation en magasin (Dan Murphy's)

ROYAUME-UNI

Stratégie

OBJECTIFS

- Développer l'**image** des vins du Val de Loire et accroître leur **notoriété**
- **Simplifier** la compréhension de l'offre
- Accroître les **parts de marché et volumes** de la gamme sur le marché UK
- Positionner les vins ligériens comme « **tendance** » et **incontournables**

CIBLES

- **Consommateurs**
- **Trade** : Importateurs, distributeurs, chaîne de cavistes, CHR, sommeliers
- **Media**: presse et influenceurs réseaux sociaux



Actions de communication

RELATIONS PRESSE

- Bureau de presse
- Media tour – Interviews
- Communiqués de presse
- Voyage de presse
- Événements/déjeuners presse

DIGITAL

- Partenariat avec 6 influenceurs (Londres & Edimbourg)



ACTION CONSOMMATEUR

- Loire Bucket List (Londres & Edimbourg)



TRADE/EDUCATION

- Promotion chez les cavistes
- Formation du trade on/off hors Londres
- Formation des sommeliers

ALLEMAGNE

Stratégie

OBJECTIFS

- Développer une **image jeune et fraîche** des vins ligériens
- Communiquer via la marque « **Vins du Val de Loire** »
- Susciter un **lien émotionnel** vis-à-vis du Val de Loire

CIBLES

- **Consommateurs**
- **Trade** : Importateurs, distributeurs, chaîne de cavistes, CHR, sommeliers
- **Media**: presse et influenceurs spécialisés



Actions de communication

RELATIONS PRESSE

- Bureau de presse
- Voyage de presse



DIGITAL/EDUCATION

- Animation de la page Facebook
- Partenariat avec la Webweinschule.de



ACTION CONSOMMATEUR

- Tag der Loire (Munich)

TRADE/EDUCATION

- Promotion chez les cavistes
- Partenariat avec Lobenbergs

BELGIQUE

Stratégie

OBJECTIFS

- Générer **un fort capital sympathie** pour les vins du Val de Loire
- Développer la **notoriété** auprès d'un public jeune/starters
- Communiquer via les **4F** :
→ Frais – Fin – Fruité – Floral

CIBLES

- **Consommateurs**
- **Trade** : Cavistes, CHR



Actions de communication

RELATIONS PRESSE

- Bureau de presse
- Partenariat média (Elle Be, Vino.be, Nostalgie, Bel RTL)
- Voyage de presse



TRADE/EDUCATION

- Quinzaine des cavistes (Liège & Namur)
- Dégustation B2B

DIGITAL

- Animation Facebook
- Partenariat avec 3 influenceurs

ACTION CONSOMMATEUR

- Vino! Village (Liège & Namur)
- Dégustation B2C



4. Programmes pour soutenir les vins du Val de Loire

Catherine AUBINEAU, Food Loire

Antoine WAELS, Dev'Up

Maxime ALAZARD, Team France

Accompagnement des entreprises viticoles à l'export

Régions Pays-de-la-Loire et Centre-Val
de Loire

Accompagnement actions collectives régionales



Programme Pays de la Loire



Catherine
Aubineau



Programme Centre-Val de Loire



Céline
Boizat



Isabelle
Lecomte



Fabienne
Vatai



Antoine
Waëls

Salons internationaux – pavillon Val de Loire

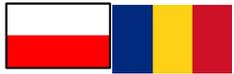
Wine Paris 2022 – 14 au 16 février 2022

Prowein 2022 – 15 au 17 mai 2022

COMPLET



Opérations par pays



➤ **Tastin'France Pologne – Roumanie – 6 au 8 juin 2022**

Inscription en cours



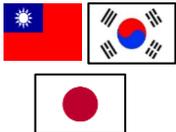
➤ **Dégustation BtoB New York – 15 juin 2022**
➤ **Convention d'affaires Boca Raton (Floride) 16 au 18 juin 2022**

Inscription en cours



➤ **Tastin'France Belgique-Pays-Bas 24 et 25 octobre 2022**

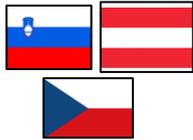
Inscription en cours



➤ **Tastin'France Taiwan – Corée du Sud – Japon 21 au 25 novembre 2022**

Inscription à venir

Accompagnement actions collectives régionales



➤ **Tastin'France République Tchèque, Autriche, Slovaquie - 29 mai au 3 juin 2022**

COMPLET



➤ **Tastin'France Norvège – Danemark – 25 – 27 avril 2022**

COMPLET



➤ **Tastin'France Chicago – Seattle – San Francisco – 2 – 5 avril 2022**

COMPLET



➤ **Tastin'France Suède-Finlande 31 octobre et 2 novembre 2022**

Inscription en cours

Accompagnement actions collectives régionales



- **Food'Loire Business Meetings – en ligne - Pays Nordiques - 9 et 10 mai 2022**

Inscription en cours



- **Tastin'France Australie – Nouvelle Zélande 13 au 18 novembre 2022**

Inscription en cours



- **E-commerce Chine - Référencement annuel - marketplace BtoB**

Inscription en cours



Accompagnement individuel



Catherine
Aubineau



Maxime
Alazard

Dispositif « Diagnostic Export »



Pour (Re)Dynamiser son activité export !

Pour qui ? spécifiquement réservé aux vignerons de la Région des Pays de la Loire, qui souhaitent s'engager dans une réflexion et une structuration d'un projet export.



Pour quoi ? ce diagnostic permet :

- d'évaluer les forces et faiblesses pour aborder les marchés internationaux dans les meilleures conditions
- clarifier les objectifs

La démarche : 2 rendez-vous

- 1^{er} rdv : 2 heures de rendez-vous au domaine
- 2nd rdv : 1 heure pour la restitution (Chambre d'agriculture d'Angers)

Le coût

Participation de 900€ HT au total, 100% pris en charge par le Conseil Régional



« Les étapes sont très claires. Le diagnostic est personnalisé et approprié, ciblé, performant. Les rencontres riches (conseil et échanges). Le plan d'action apporte visibilité/délais mise à lumière des forces/faiblesses-limites à un moment donné, en fonction de l'objectif »

Le Club Export



- ✓ Depuis 2014
- ✓ 97 membres => 59% vin - 41% IAA
- ✓ 15 ateliers à l'année animés par des Experts
- ✓ Adhésion 140€ HT/an - Inscription du 1er sept au 31 août



Le Club Export - Les ateliers à venir



 Quelles solutions logistiques existent en Pays de la Loire ? Choisir mon transporteur

Le 22 mars 2022 - Nantes

Focus marchés viticoles : (re)partez à la conquête du marché américain ! webinaire focus marché USA pour faire le point

Le 24 mars 2022 - visioconférence

 Comment élaborer une stratégie éditoriale efficace et pertinente pour faire la différence sur les réseaux sociaux ?

Le 05 avril 2022 - visioconférence

 Comment bien choisir ses marques et les protéger en France et à l'international ?

Le 28 avril 2022 - Angers

 French Wines in English : Améliorer votre anglais pour la commercialisation de vos vins

Le 05 mai 2022 - Angers

 Focus marchés viticoles : Pays-Bas et Belgique

Le 06 mai 2022 - visioconférence

 Formation : Construire son plan marketing opérationnel export

Du 10 mai au 11 mai 2022 - Angers



INTERLOIRE
Interprofession des Vins du Val de Loire

NOUVEAU!

**Parcours d'accélération à l'international des
filères stratégiques des Pays de la Loire**

Filière vin

**Candidatez avant le 31 mars 2022 pour
intégrer la 1ère promotion de 10 entreprises**



Qui peut intégrer ce parcours ? Les exportateurs intermédiaires et aguerris

Quels sont les objectifs ?

- Optimiser votre **organisation** et vos **performances** à l'international
- Consolider vos **marchés existants** et **développer de nouveaux relais de croissance**

Quels sont les pays cibles ? Suède, Pologne, Allemagne, Australie, Corée du Sud, USA

Quel est le contenu ?

- Des **modules de formations-actions** pour consolider et accélérer votre dynamique internationale
- Un **déploiement opérationnel** sur les marchés prioritaires
- Un **suivi individuel** tout au long du parcours

Quand ? À compter de début Mai - pour une durée de **18 mois**

Modalités ? Une offre packagée de **2.351€** après un financement de la Région à hauteur de 80%

Nous contacter : **Catherine AUBINEAU - FOOD'LOIRE** - 02 41 18 60 15 / catherine.aubineau@pl.chambagri.fr

Accompagnement individuel Centre-Val de Loire

Une approche terrain et sectorielle

Apporter des premiers conseils et **aider au développement** du plan export avec visite terrain (ou visioconférence)

Faire prendre conscience des opportunités export au même titre que les investissements personnels et financiers pour atteindre ses objectifs.

Un suivi personnalisé tout au long du parcours du domaine

Structuration des projets export des domaines viticoles avec des solutions telles que le **diagnostic export**, des **ateliers réglementaires**, des modules de **préparation au pitch en anglais**, des **produits éditoriaux** sur des marchés complexes à appréhender, faire du **coaching** sur des marchés saturés et complexes (zone rhénane par exemple)

Prospecter, Vendre et Communiquer pour les domaines viticoles à travers de solutions telles que la **recherche directe de partenaires commerciaux (importateurs) sur un pays cible**, développer des **supports de communication** pour adapter au mieux votre discours, de la **communication digitale** sur les pays sensibles aux réseaux sociaux. Mise à disposition d'une **e-vitrine** pour exposer votre offre dès lors que vous participez à une opération.

Accompagnement pour optimiser vos financements avec des dispositifs comme **l'Assurance Prospection** de la BPI (anciennement COFACE), **l'Assurance Prospection Accompagnement** ou encore jusqu'au 30/06/2022 le dispositif **Chèque Relance Export**.



Maxime Alazard
Conseiller International
Team France Export Centre-Val de Loire

Mob. : + 33 (0) 6 69 57 23 13
maxime.alazard@businessfrance.fr

CCI Touraine, Bâtiment C
1 Rue Schiller, 37200 TOURS

Opérations Royaume-Uni 2022

FRENCH CONNECTIONS Royaume-Uni - Focus Cavistes et CHR - Edition Bulles - le 21 avril 2022

Le format :

Mise en avant de votre entreprise dans la revue spécialisée The Buyer (cible : 41 000 contacts professionnels)

Assistance de l'équipe Vins de Business France pour sélectionner la ou les référence(s) les plus porteuses pour le marché britannique

Présentation de votre domaine et de vos vins sélectionnés dans l'édition du mois de février du magazine professionnel The Buyer

Promotion de la dégustation du mois d'avril auprès d'une audience de 41 000 professionnels clés du marché

Dégustation libre des références des producteurs participants chez Business France (sans présence des producteurs)

Le 21 avril 2022

Invitation des opérateurs/décideurs – environ 40 professionnels attendus

FRENCH CONNECTIONS Royaume-Uni - Focus Cavistes - le 13 septembre 2022

Le format :

Mise en avant de votre entreprise dans la revue spécialisée The Wine Merchant (+940 points de vente)

Assistance de l'équipe Vins de Business France pour sélectionner les référence(s) les plus porteuses pour le marché britannique

Communication sur votre domaine & vos vins dans The Wine Merchant

Promotion de la dégustation du mois de septembre auprès de tous les cavistes (et leur personnel) du pays

Dégustation libre des références des producteurs participants dans les locaux de Business France (sans présence des producteurs)

Le 13 septembre 2022

Invitation des opérateurs/décideurs – environ 40 professionnels attendus



5. Vos questions, réactions