

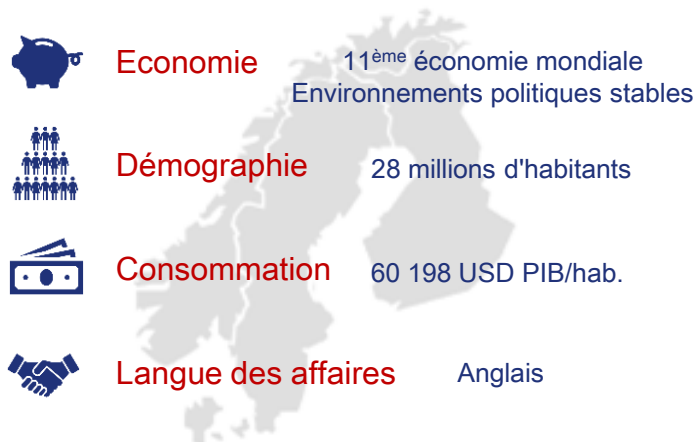







Pays nordiques

Vins & Spiritueux



LES INFO GENERALES ZONE NORDIQUE



Indicateurs 2020	 Danemark	 Suède	 Norvège	 Finlande	 France
Population (millions)	5,8	10,2	5,3	5,5	67
Croissance (%)	-2,7%	-2,8%	-0,8%	-2,8%	-7,9%
PIB par habitant (€)	48 250	42 650	68 630	36 140	30 690
Environnement des affaires	A1	A1	A1	A1	A1

Sources : Eurostat,
European Commission





La situation actuelle

- **Frontières ouvertes**, test PCR valable 96 heures – certificat de vaccination
- **Le secteur CHR a réouvert** depuis mai / juin (DK, NO, FI).
- Le secteur CHR en Suède est resté ouvert pendant la crise mais avec des heures d'ouvertures limitées (20h00=>22h30)
- **Les gestes barrière à respecter** : 1m entre les tables au restaurant, respect des distances, alcoolgel... Le port du masque est recommandé dans les transports en commun pendant les heures de pointes. Toujours obligatoire dans les transports en Norvège et au Danemark (fin 1^{er} septembre).
- **Rassemblements autorisés** jusqu'à 250 personnes (DK), 100 personnes (SU), 50 personnes (FIN), 1000 personnes (NO) si place dédiée.
- Réouverture du **duty-free** et les traversées sur la Mer Baltique



Impacts sur la consommation

- **Hausse des ventes auprès des monopoles** - jusqu'à +40% en Norvège, +11% en Suède
- Explosion du **e-commerce** : +50% Nemlig.com (DK), +50% (Alko), +50% (Systembolaget).
- Secteur **CHR** repart avec une vraie **dynamique**. Les restaurants se réapprovisionnent auprès des importateurs.



Perspectives économiques Zone résiliente : reprise rapide annoncée dès 2021

PIB (en %)				
	2019	2020	2021	2022
Finlande	1,0	-6,3	2,7	2,8
Suède	1,2	-6,1	4,4	3,3
Danemark	2,4	-5,9	2,9	3,5
Norvège	1,2	-5,5	2,7	2,2

Source : Service Économique Régional selon la Commission Européenne, Printemps 2021

LES FONDAMENTAUX

Caractéristiques des marchés des vins des pays nordiques

- Marchés **matures** et **précurseurs** – BIB, capsule à vis, PET, Coravin
- Pays **non-producteurs** - esprit ouvert / pas d'apriori
- 3 marchés à **monopole** – Finlande / Norvège / Suède
- 1 marché libre – le Danemark
- Secteur professionnel composé de vrais connaisseurs
- Importante consommation par habitant – 30,9litres/an/hab au dk



Approche

L'abord des marchés nordiques passent généralement par un **importateur**
=> **Il convient de ne pas se disperser et travailler avec un et seul partenaire.**

- DK : 1500 importateurs - 100 pertinents dont 15 grands importateurs (centrales d'achats + GD)
- FIN : 80 importateurs
- NO : >200 importateurs
- SU : 1200 importateurs dont 120 professionnels – les 10 premiers faisant 50% des volumes

Quelques exceptions - la GD au Danemark voire caviste pour des gros volumes, le monopole en Finlande où le producteur peut répondre aux AO en direct

Importateurs aux profils différents, par type de créneaux – CHR/monopole/caviste, par type de vins (bio/vins naturels), pays/régions (Géorgie, Grèce, Hongrie) ...

NB! Les importateurs n'ont pas besoin de passer par le monopole pour vendre au CHR

LES CANAUX DE DISTRIBUTION

3 monopoles, 1 marché libre

- Le Danemark est le seul **marché nordique ouvert** et sans monopole où la GD représente environ **70%** de la distribution du vin. A cela s'ajoute, **les cavistes** et le CHR.

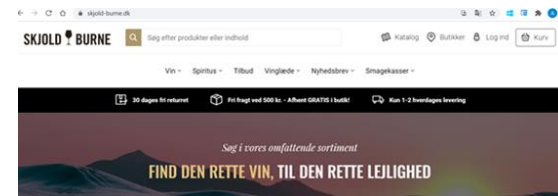
=> Quelques noms de **cavistes** au Danemark : **Skjold Burne**, Vinoble et Vinspecialisten avec également une importante activité vente en ligne.

- En Suède, en Norvège et en Finlande, la vente au détail des boissons alcoolisées est centralisée par un **monopole d'Etat**. Dispose d'une **forte notoriété** auprès des consommateurs (**75%**) et **représente 90% de pdm**.

→ **Systembolaget** (3,5%) est un des plus gros acheteurs au monde de boissons alcoolisées – **569 M de litres** vendu dont 205 M de litres de vins (2020).

→ **Alko** (5,5%) est le plus grand distributeur de spiritueux sur la zone avec 20,6 M de litres (2020).

→ **Vinmonopolet** (4,7%) dispose d'un assortiment de **28 000 références**



LES EXPORTATIONS DES VINS FRANCAIS DANS LA ZONE NORDIQUE



	Suède		Finlande		Danemark		Norvège	
	Volume (HL)	Valeur 1000 EUR	Volume (HL)	Valeur 1000 EUR	Volume (HL)	Valeur 1000 EUR	Volume (HL)	Valeur 1000 EUR
Total export FR (AOP & IGP)	446 011	215 416	68 435	35 154	203 784	139 139	24 814	25 529
Evolution 2019/20	11,03%	8,01%	9,94%	4,2%	-13,06%	5,81%	-36,76%	-32,57%
Evolution 2020/2021 *	-7%	-7,48%	-14,95%	-11,39%	25,39%	+25,1%	-18,91%	-18,95%
Total export Val de Loire (AOP)	5 299	4 303	994	701	4 990	3 634	905	828
Evolution 2019/20	4,04%	1,56%	-33,02%	-14,09%	-5,1%	-0,33%	-57,37%	-56,99%
Evolution 2020/2021 *	8,58%	-0,19%	11,74%	-8,12%	25,08%	19,29%	-64,9%	-75,69%

*Q1 2020/2021

Source : Douanes françaises

La France : 1er pays fournisseur en valeur, 2ème en volume – SU+DK+NO, 5ème – FIN

TENDANCES DE CONSOMMATION

Les tendances actuelles

- Les nordiques boivent « moins mais mieux »
- Sensibilité à l'environnement et la durabilité - les vins bio ou en biodynamie
- Envol des vins de l'Ancien monde à la fois plus complexes et plus élégants
- Qualification de l'offre - les vins de terroir et artisanaux avec une histoire à raconter
- Privilégient un conditionnement moderne, pratique à emporter et durable – BIB, bouteille plus légère, tetra/PET
- Intérêt pour les vins naturels et végans – sans additifs, sans sulfites
- La tendance « NoLo » - vins sans ou peu alcoolisés – le Pet Nat ...

Répartition de la consommation par type de vins

Type de vins	DK	FIN	NO	SE
Rouge	59%	42%	57%	47%
Blanc	29%	42%	31%	32%
Rosé	7%	3%	7%	8%
Effervescent	5%	13%	5%	10%



PERCEPTION DES VINS DU VAL DE LOIRE – CHR

La restauration – créneau important pour les vins du Val de Loire

=> représente 10-15% du marché

- La restauration nordique connaît une **vraie montée en puissance**

Les Nordiques sont des épicuriens, aiment sortir au restaurant, dans les **bars à vins où le vin au verre est répandu**

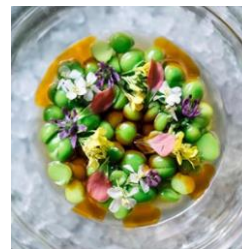
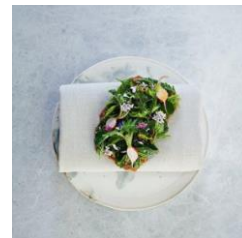
- La vague Loire, une histoire d'avant-gardistes – c'est le Chef Sommelier du restaurant **Noma**, avec René Redzepi et l'importateur Rosforth & Rosforth qui ont lancé la vague Loire au Danemark se propageant ensuite sur le reste de la zone nordique parmi l'élite influente des gastronomes.

- La restauration nordique compte plus de 75 étoiles dont certains avec plusieurs étoiles : *Geranium**** (DK), *Frantzén**** (SE), *Re-Naa*** (NO), *OLO** (FI)... mais la **bistronomie prend davantage le dessus et connaît un véritable essor** - *Babette*, *Sparrow*, *Oaxen* (SE), *Amass*, *Gemyse* (DK), *Bardot*, *Pastis* (FIN) ...

- Les vins français sont la **référence** (Champagne, Bourgogne, Rhône, Bordeaux, **Loire**) mais concurrencés par les vins italiens, espagnols et également les vins allemands et autrichiens.

=> Les vins portugais montent en puissance grâce notamment au cépage **Alvarinho**.

- L'approche mets/vin est courante - les vins du Val de Loire et la **Nouvelle Cuisine Nordique** axée sur les légumes, poissons, fruits de mer s'allient parfaitement.



PERCEPTION DES VINS DU VAL DE LOIRE DANS LES PAYS NORDIQUES - CHR

Les vins du Val de Loire, tendances sur les cartes des vins !

- Les appellations de renommée sont la référence : **Sancerre**, **Muscadet** (bon rapport qualité/prix), **Menetou Salon**, **Chinon**, **Pouilly Fumé** et les **Crémants de Loire** (marchés à bulles !)
- Nous voyons davantage de vins des appellations : **Saumur**, **Vouvray**, **Anjou**, **Savennières** et **Touraine**...
- Nouvelle vague autour des appellations moins connues – **La Nouvelle Loire**
Tels que **Jasnières**, **Côte Roannaise**, **Fiefs Vendéens**, **Bonnezeaux**
- Les professionnels du secteur sont de vrais **prescripteurs** : curieux, ils voyagent et parcourent les salons à la recherche de nouveautés, d'appellations et cépages moins connus



@tygesessil

Le positionnement de l'offre des vins du Val de Loire

Les vins du Val de Loire bénéficient d'une belle image qualitative

- Les vins du Val de Loire correspondent à la *tendance actuelle – vins sur la fraîcheur, aromatique et fruité*
- Bon rapport **qualité/prix** – large éventail de choix
- Les Nordiques aiment le **Sauvignon blanc et le Chenin**
- En parfaite adéquation avec la **gastronomie nordique**

Avenir des vins du Val de Loire

- Côte Monopole – recherche de **vins bios, bouteilles légères**, PET/pouch
- **Bon potentiel de développement** si les volumes sont là (9^{ème} région)
- Les vins d'appellations de **niche** devraient continuer à se développer
- La restauration est un créneau qui continuera de référencer les vins du Val de Loire compte tenu de la diversité de style et des prix de toute catégorie.
- Les cavistes resteront friands des vins du Val de Loire, notamment **d'appellations de niche**



LA DIGITILISATION DE L'UNIVERS DU VIN

- **La vente par Internet a doublé avec la crise**

Les acteurs de la vente en ligne complètent les gammes de la GD et du monopole.

=> Le lancement des caisses à thématique ont rencontré un franc succès pendant la covid'19 dont **la caisse Loire!**

=> Les dégustations en ligne sont devenues très répandues et prisées!

Coop DK via FB – 30 000 personnes – avec la vente de caisses en amont!

=> Et les sites des monopoles dont *Vinmonopolet (NO)* – site le plus visité par les norvégiens – www.vinmonopolet.no

➔ *Winefinder, Franska Vinlistan, Caviste, Philipson Wine, WineFamly, Nemlig.com, coop.dk...*

- **Les réseaux sociaux et les médias** en ligne, sont suivis par un nombre croissant de Nordiques : les vins du Val de Loire y bénéficie d'une belle couverture !

⇒ *Pour en citer quelques-uns : www.expressen/allt-om-vin, Sthlm Food, Wine Table.se, Gastronomand.dk, Feinschmekeren.dk ...*

- *La promotion des vins est limitée voire interdite notamment en Norvège et Finlande. Plus libéral au Danemark et Suède*



"The best Alko wines of 2020, regardless of price" par le magazine Viinilehti



Loire-lådan

2 100:- / låda

Köp

vin VIN • VINTESTER • VINBARRETER • DISTRIKT • VIN OCH HAT • LÄR DIG OM VIN • ÖL • BARSÄPÄT • TV • NYHETSBEV



STOCKHOLM
FOOD

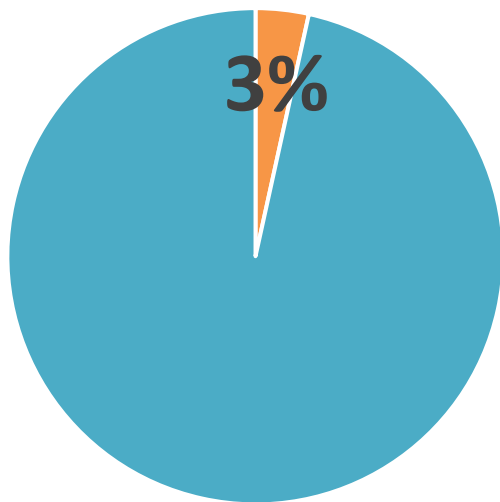
Les exportations des vins du Val de Loire vers les pays nordiques

Webinaire du 28 juin 2021



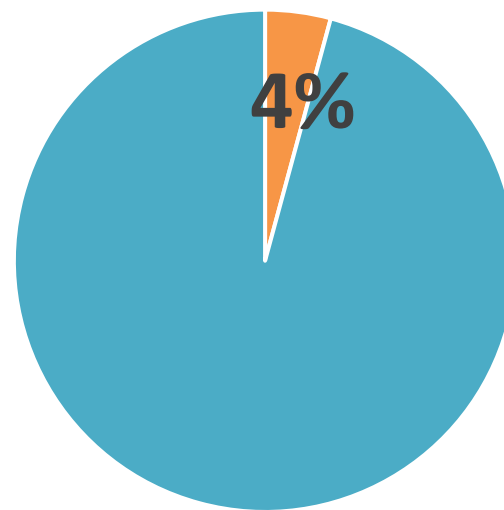
Danemark, Finlande, Norvège et Suède : 4 marchés de niche à forte valeur ajoutée pour les vins du Val de Loire

Volumes 2020



■ DK, FI, NO, SE ■ Reste du monde

Valeurs 2020



■ DK, FI, NO, SE ■ Reste du monde

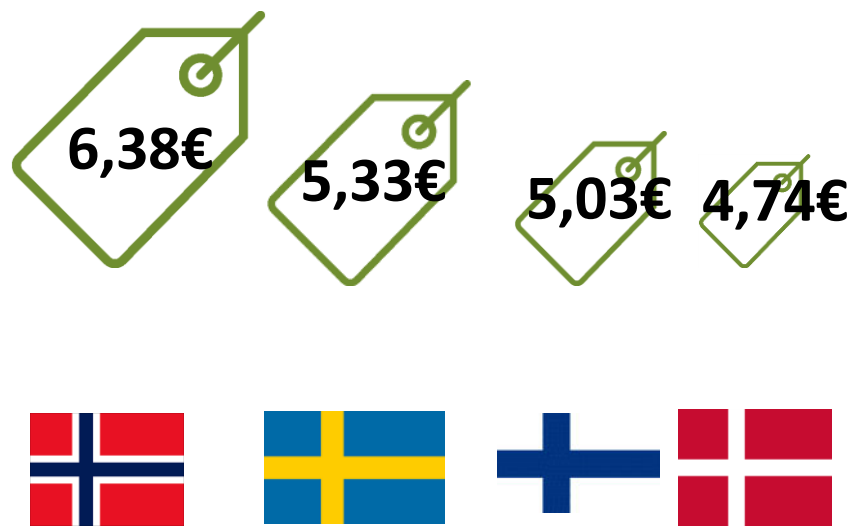
Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

La valorisation départ cave est supérieure de 12% à 52% par rapport à la moyenne des autres pays du monde.

Volumes exportés en 2020 (en hl)



Prix départ cave en 2020 (en € HT / 75 cl)



Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

Environ 4 consommateurs de vins sur 10 connaissent de nom des vins du Val de Loire dans les pays les plus au nord.

Notoriété assistée

% consommateurs connaissant 'Loire Valley Wines'



42%

38%

35%

18%



Taille de clientèle

% consommateurs achetant 'Loire Valley Wines'



3%

130 000

consommateurs



3%

70 000



4%

60 000



2%

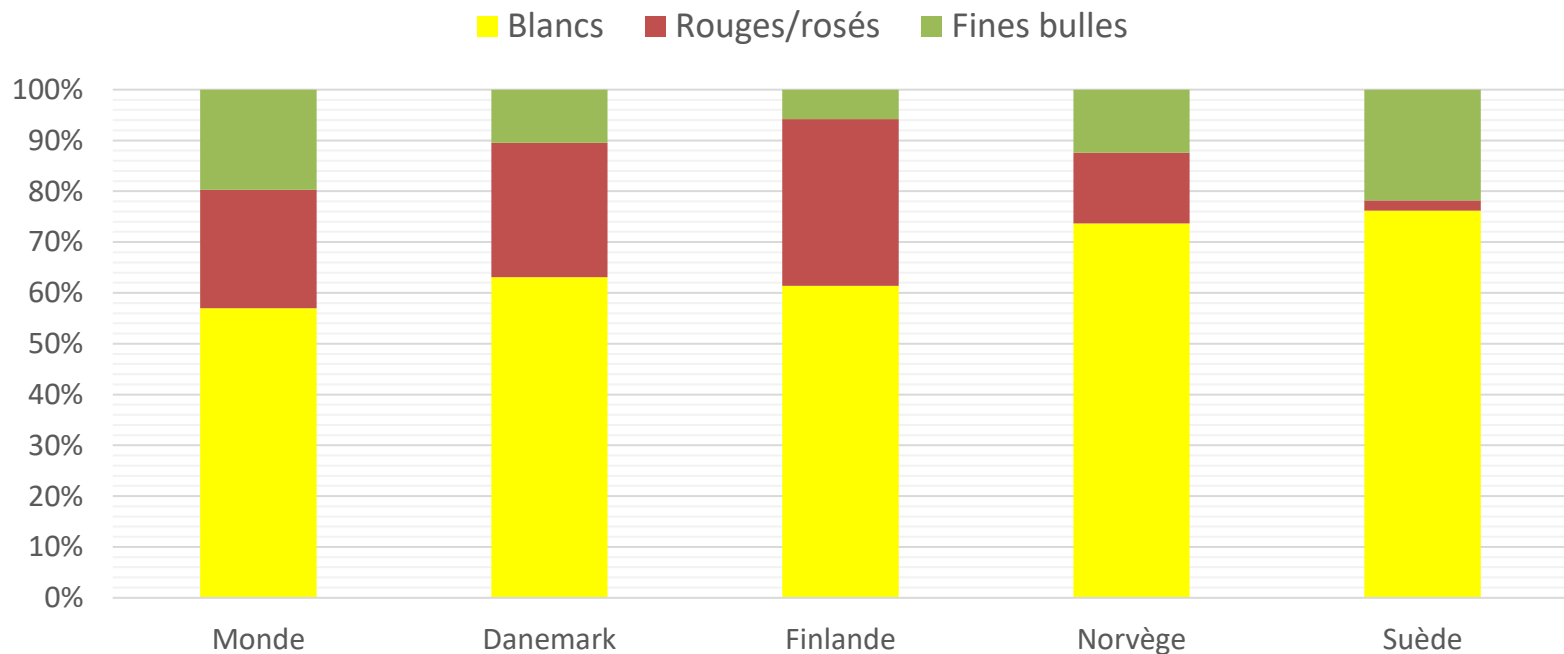


Sources : Wine Intelligence 2019 (NO et DK), 2020 (SE) et 2021 (FI)

Périmètres : Bassin du Val de Loire / personnes adultes consommant du vin au moins une fois par mois et achetant du vin pour une consommation au domicile et/ou en CHR.

Les 4 marchés nordiques sont sur consommateurs de vins blancs du Val de Loire.

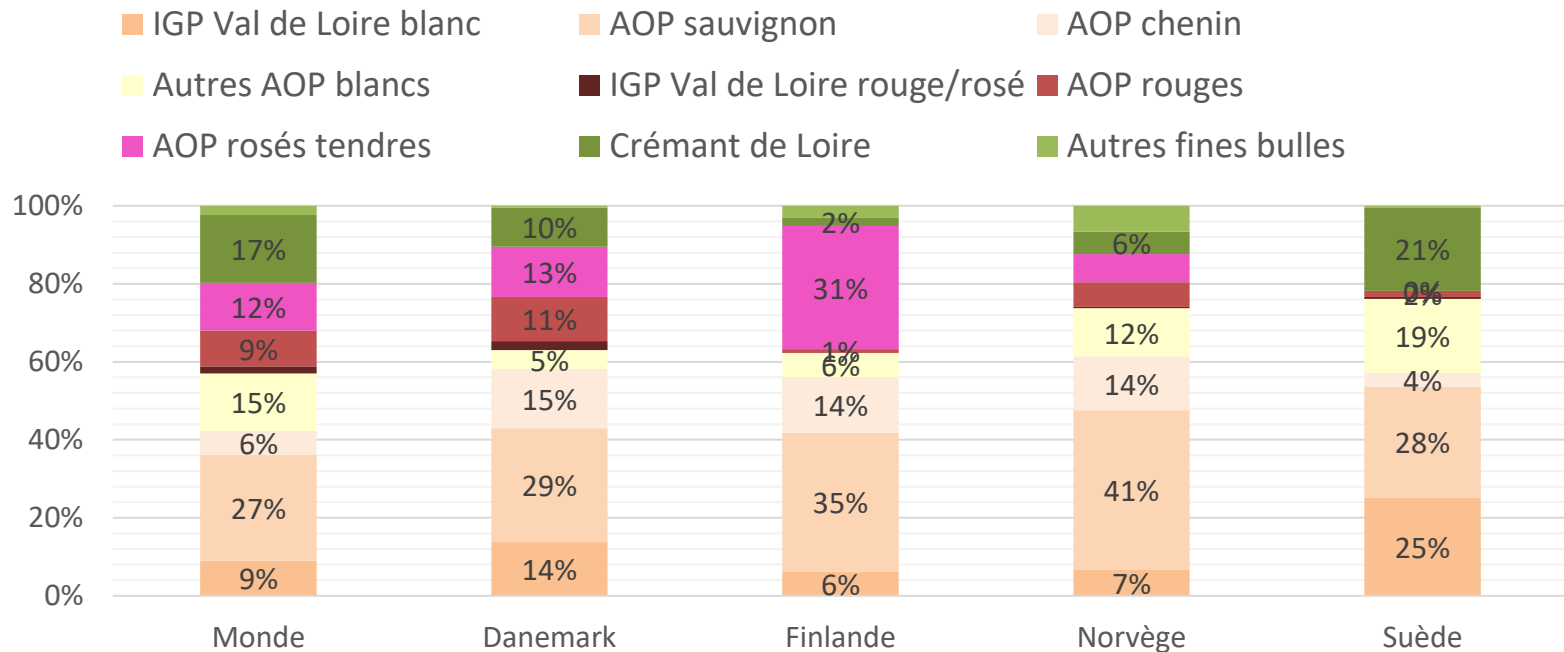
Vins du Val de Loire exportés en 2020 : Volumes par couleur ou type de vins



Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

Plus précisément, les 4 marchés sont sur-consommateurs des AOP issues de sauvignon.

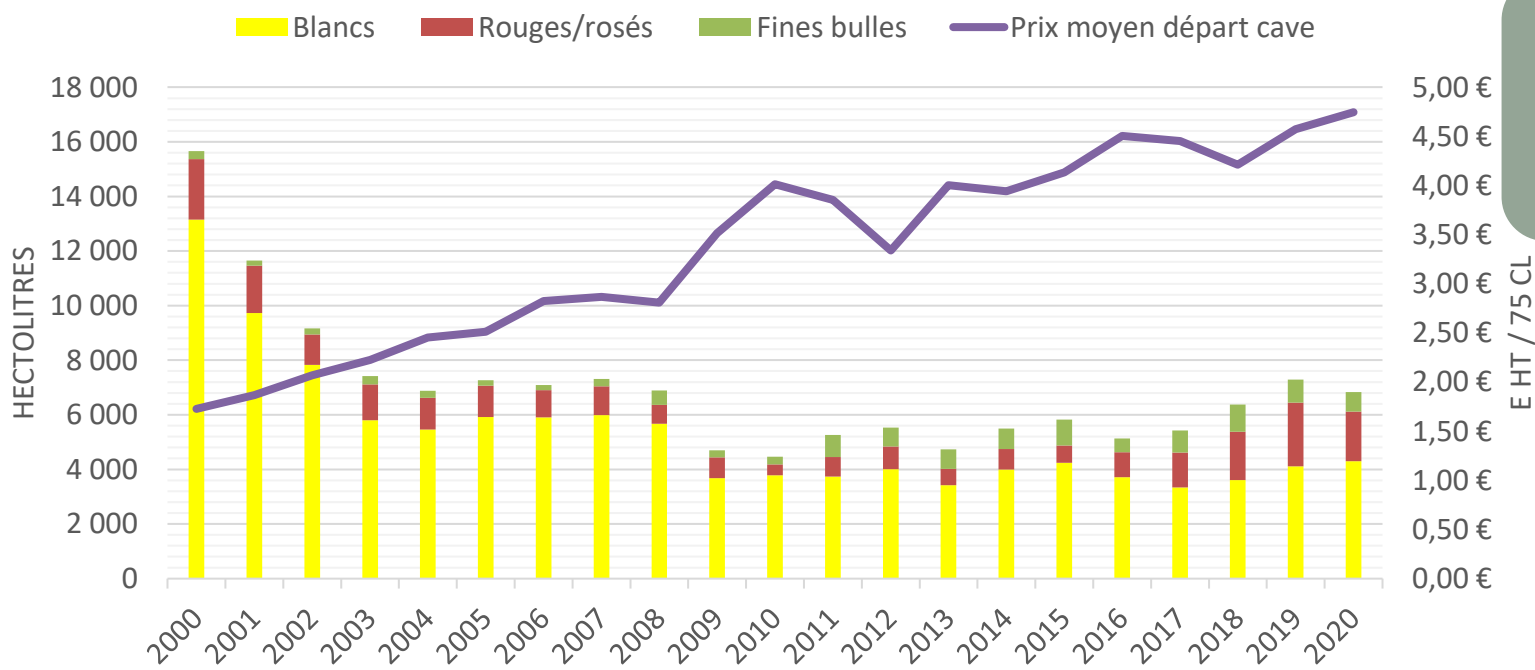
Vins du Val de Loire exportés en 2020 : Volumes par couleur ou type de vins



Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

Les exportations vers le Danemark sont montées en gamme : le prix départ cave a plus que doublé en une décennie.

Vins du Val de Loire : Volumes et prix départ cave à destination du Danemark



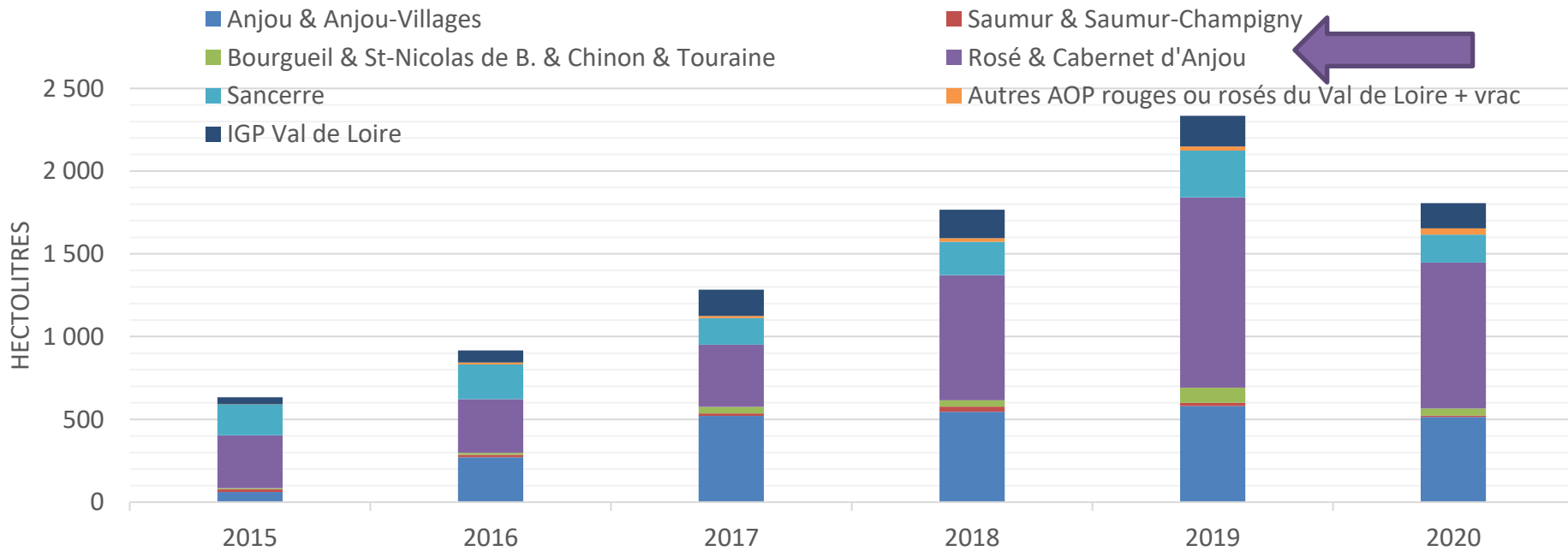
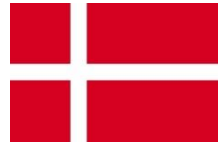
Evol 5 ans :
Vol +33%
Prix +5%

Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)

Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire (hors IGP avant 2012)

Zoom sur les rouges / rosés : la croissance des exportations depuis 3 ans est clairement portée par les rosés tendres de l'Anjou.

Vins du Val de Loire : Volumes de vins rouges et rosés à destination du Danemark

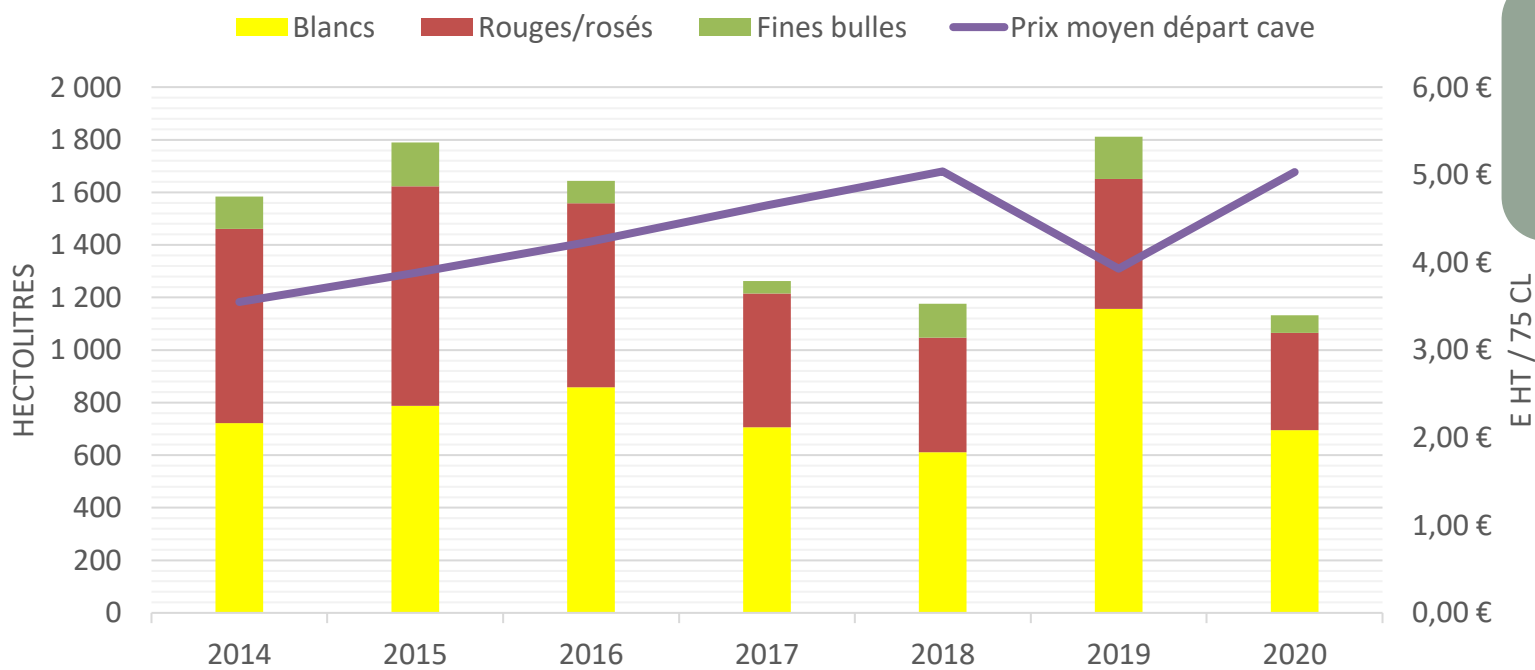


Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)

Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire (hors IGP avant 2012)

En Finlande, Sancerre cède du terrain aux autres sauvignons du Centre-Loire et à Vouvray. Le Rosé d'Anjou est le vin ligérien le plus exporté.

Vins du Val de Loire : Volumes et prix départ cave à destination de la Finlande

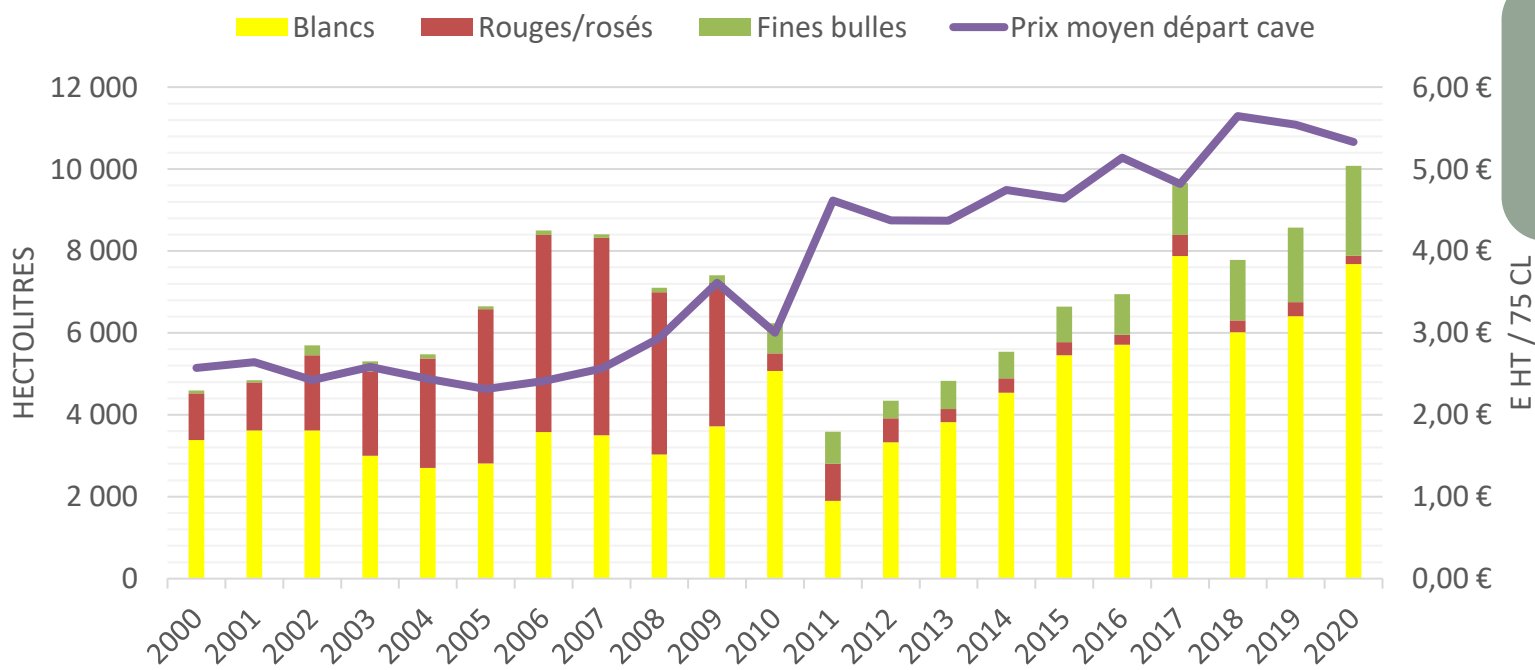


Evol 5 ans :
Vol -31%
Prix +19%

Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

La gamme des vins du Val de Loire est complètement revue depuis 10 ans et est mieux valorisée.

Vins du Val de Loire : Volumes et prix départ cave à destination de la Suède



Evol 5 ans :
Vol +45%
Prix +4%

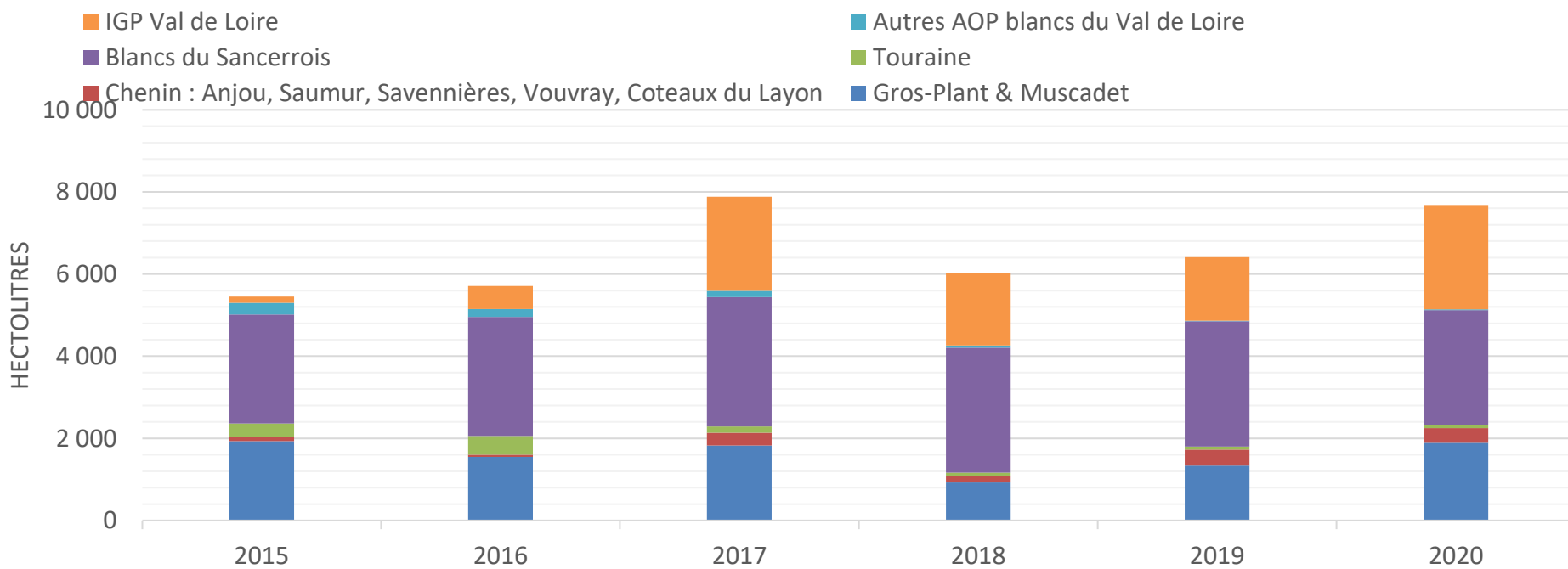
Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)

Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire (hors IGP avant 2012)

Zoom sur les blancs : la croissance des exportations depuis 3 ans est portée par l'IGP Val de Loire et le Muscadet.



Vins du Val de Loire : Volumes de vins blancs à destination de la Suède

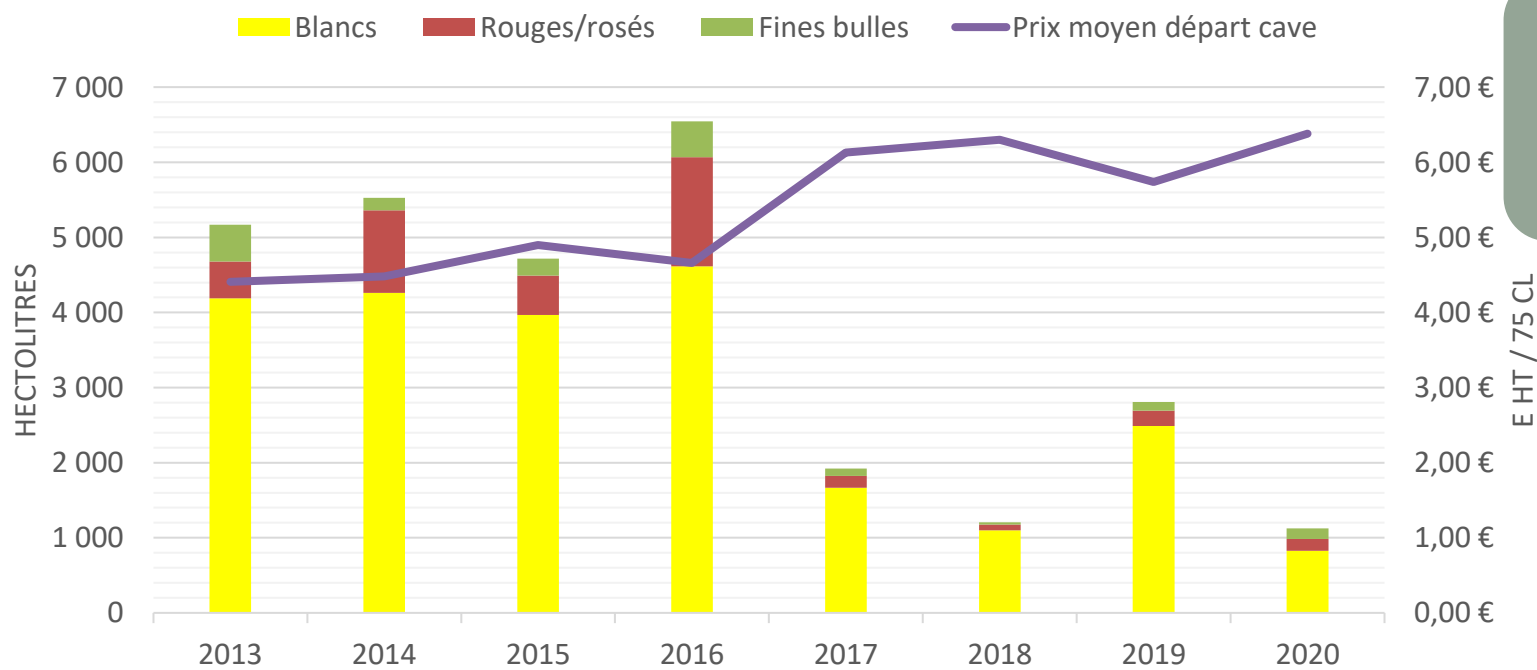


Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

2017 a marqué une rupture de tendance dans les statistiques export vers la Norvège, en volume comme en valeur.



Vins du Val de Loire : Volumes et prix départ cave à destination de la Norvège

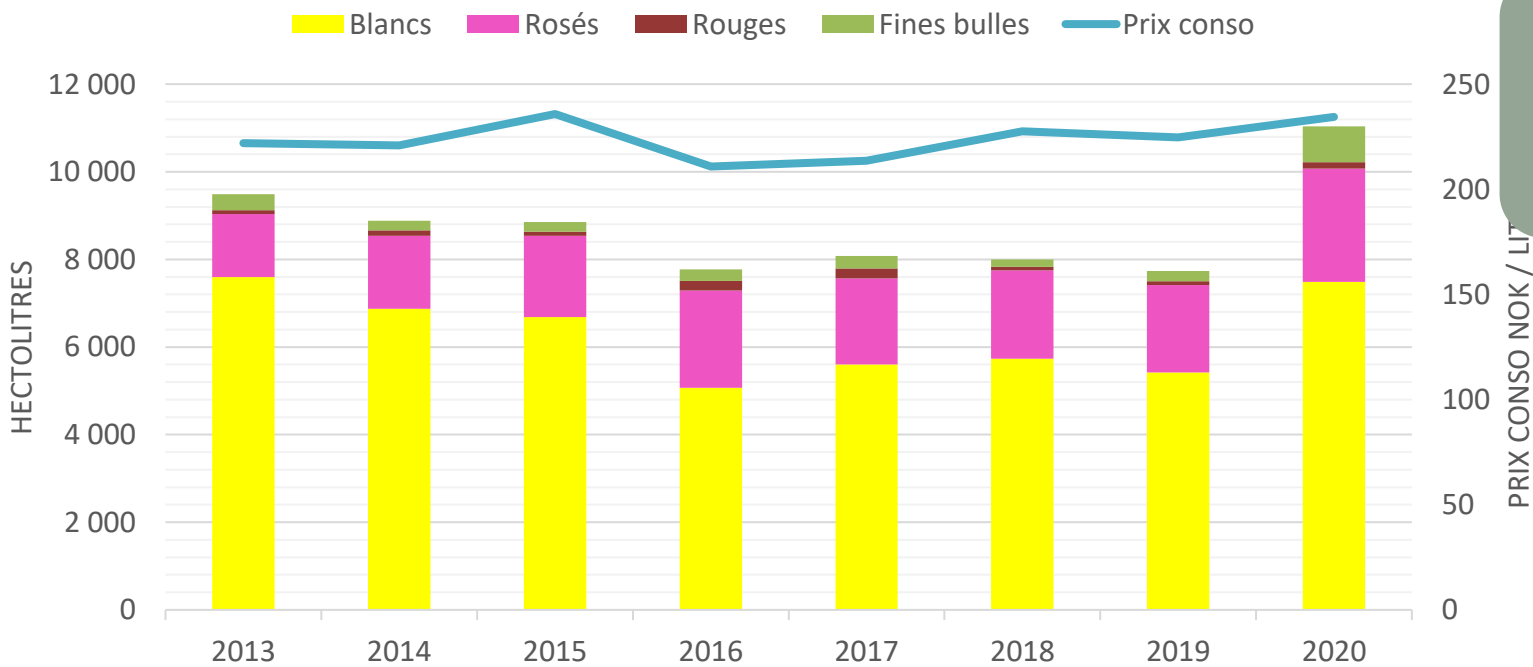


Evol 5 ans :
Vol -83%
Prix +37%

Sources : douanes françaises (stats du commerce extérieur)
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

Les statistiques du Vinmonopolet montrent au contraire une nette augmentation des ventes des vins du Val de Loire en 2020 via le monopole.

Vins du Val de Loire : Volumes achetés et prix de ventes en Norvège



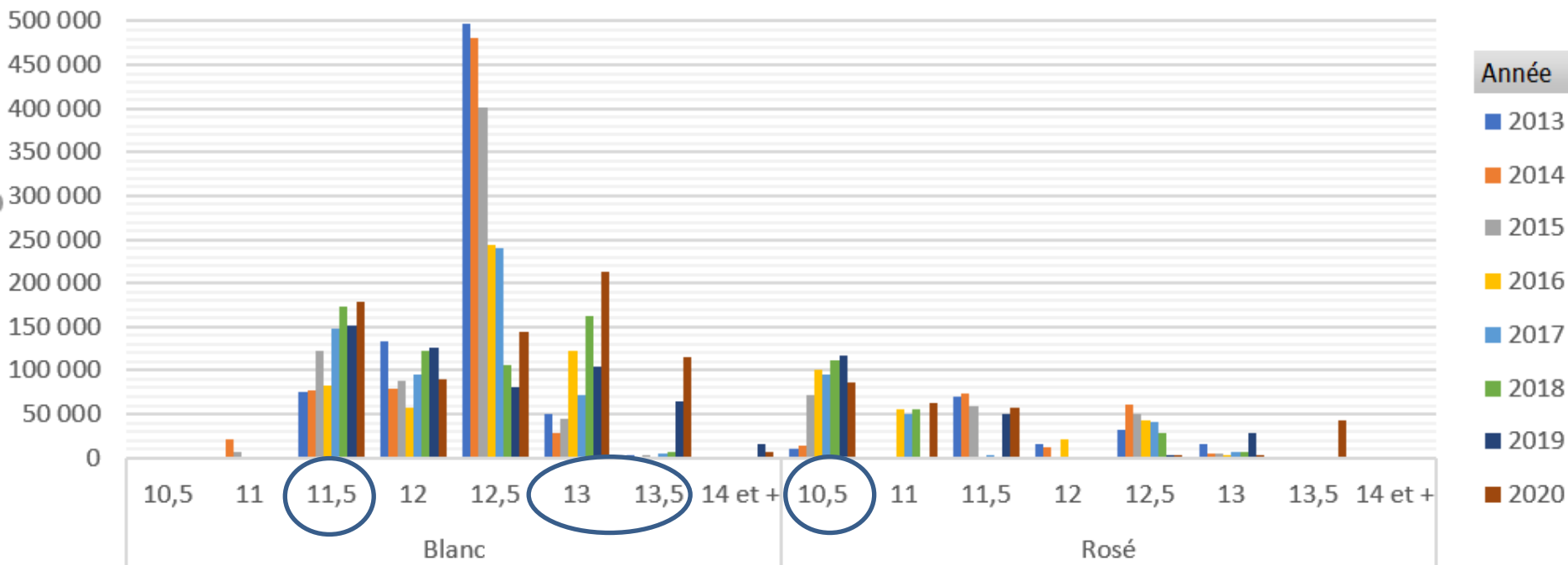
Evol 5 ans :
Vol +42%
Prix +11%

1 NOK =
0,98€

Sources : monopole Vinmonopolet
Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

Sur les rosés, la demande porte sur les vins les moins alcoolisés (10,5°). En blancs, le marché des 12,5° s'est effondré au profit des 13° et des 11,5°.

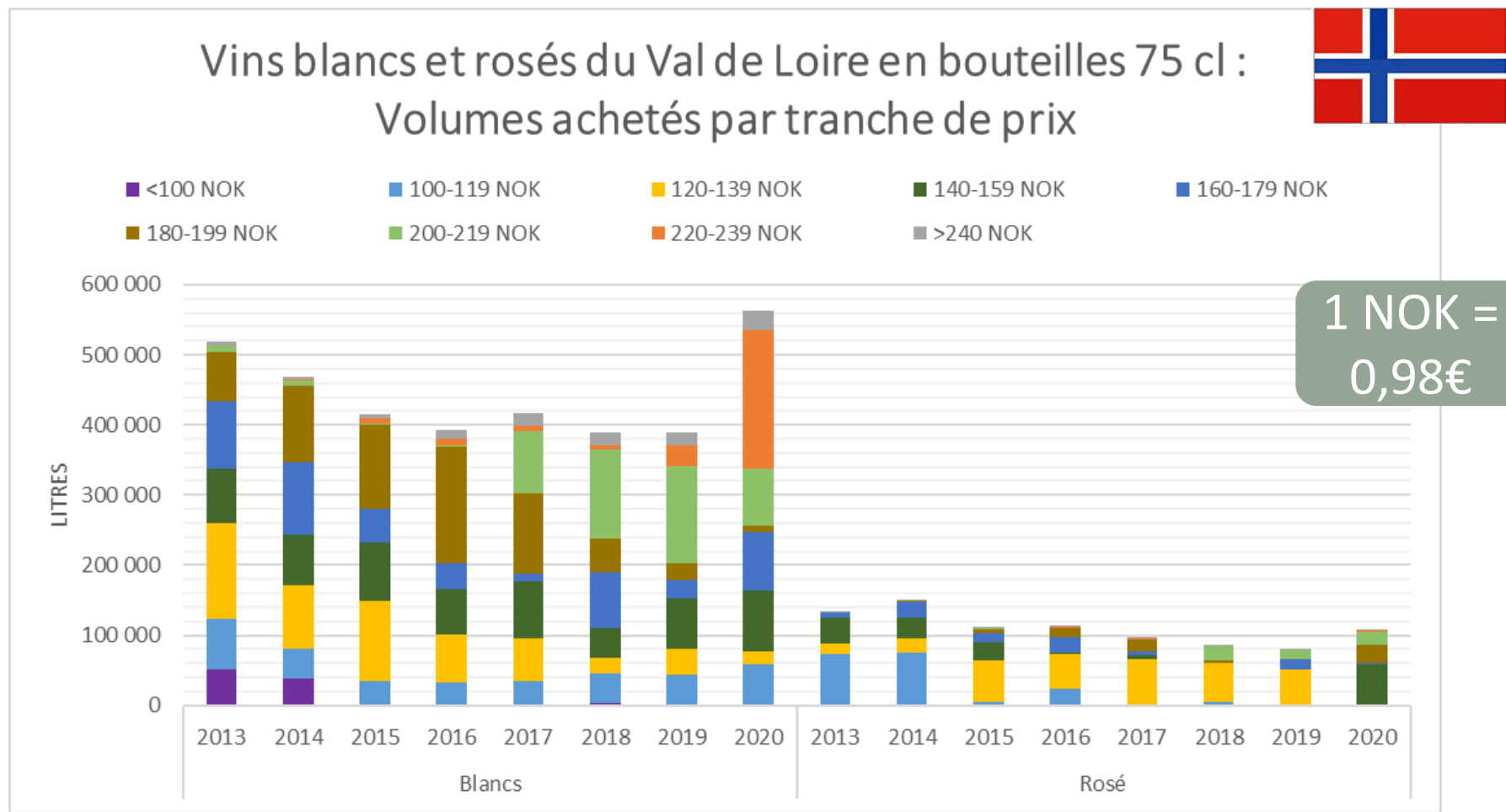
Vins blancs et rosés du Val de Loire : Volumes consommés selon le degré d'alcool en Norvège



Sources : monopole Vinmonopolet

Périmètres : AOP + IGP de l'ensemble du bassin du Val de Loire

La montée en gamme des vins du Val de Loire est particulièrement visible en 2020.



1 NOK =
0,98€

4 marchés à fort potentiel

- **Potentiel VOLUMES :**
 - développement des exportations des vins du Val de Loire, spécialement en Suède
- **Potentiel VALEUR :**
 - Marchés au fort pouvoir d'achat avec une consommation de vins plutôt premium
 - Valorisation au départ des caves des vins > à la moyenne des exportations
 - Montée en gamme au fil des années

Quelques pistes de travail

- **Norvège à ne pas sous-estimer**
 - largement sous-estimée dans les statistiques douanières
- **Notoriété à accroître**
 - relativement faible en Scandinavie
 - très faible et en baisse au Danemark
- **Taille de clientèle à élargir**
 - <4% des consommateurs de vins
- **Gamme à travailler** : surconsommation des vins du Val de Loire sauvignons
 - Suède : courte gamme => peu de rouges et rosés : à développer ? + Crémant de Loire ?
 - Norvège : fines bulles et blancs autres que sauvignon à développer ?
 - Danemark : rosés, rouges et blancs chenin à développer ?
 - Finlande : un marché à construire ?

Suède



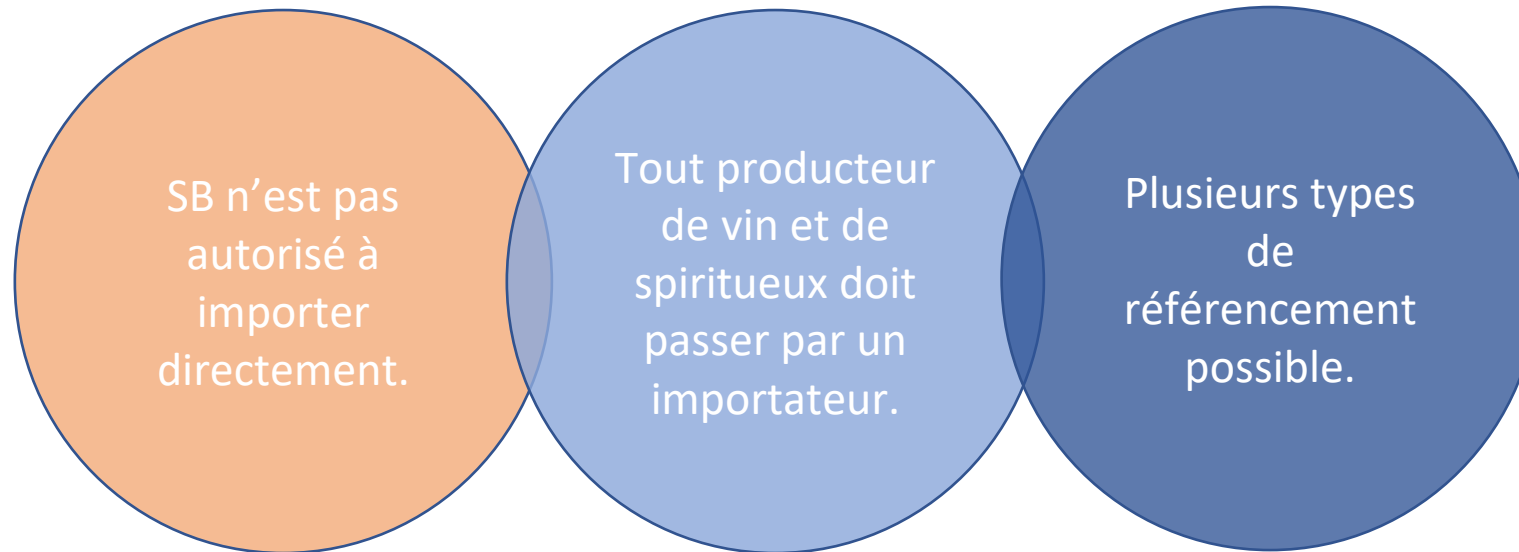


MONOPOLE
90%



HORECA et autre
10%

Suède – Systembolaget



430 magasins (1 700 vins référencés (sup. À 3,5% alc.)

Suède – Trouver un Importateur



120
Importateurs
actifs

- TOTAL nombre = environ 1200 importateurs

Critères
recherchés

- Reconnaissance de la marque à l'export/
concours/médailles
- Un vin qui répond aux critères des AO

Prise de
contact avec
importateur

- Pitch professionnel Anglais
- Présentation du domaine professionnel Anglais
- Liste de prix export et conditions de vente export



Suède – Systembolaget



Le processus de référencement du Monopole

L'assortiment de Systembolaget est divisé en 5 sections :

Permanent

Sur Commande

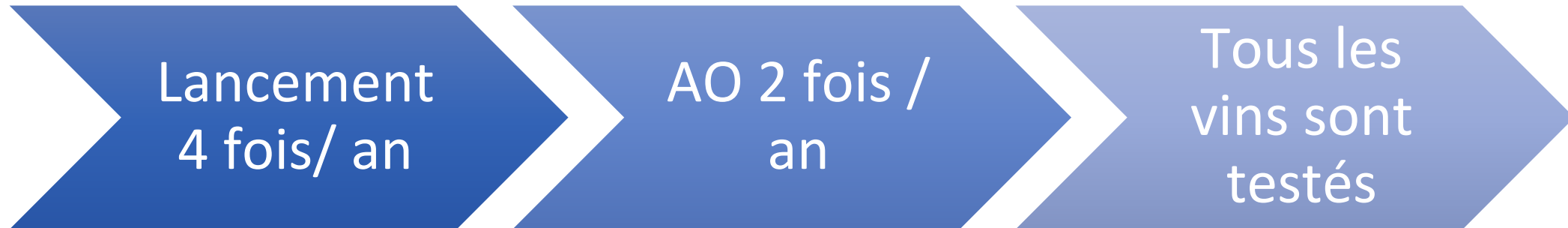
Temporaire

Saisonnier

Biologique

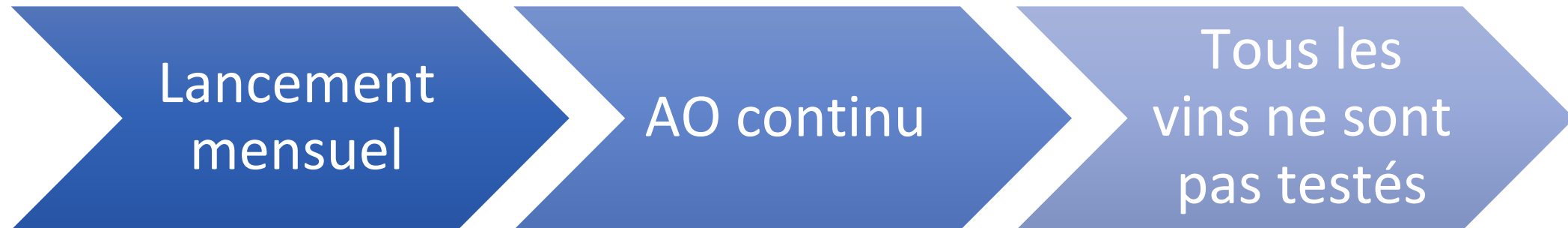


L'assortiment permanent :





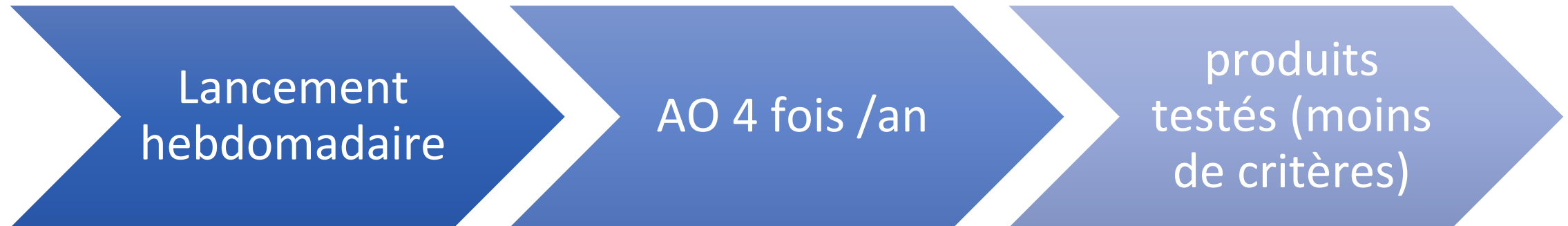
L'assortiment sur commande



NB : L'assortiment permanent et l'assortiment de commande sont les deux gammes pour lesquelles un classement des ventes est établi, classement commun.



L'assortiment temporaire:



L'assortiment temporaire se divise en deux sous-catégories :

- Assortiment temporaire exclusif : durée courte
- Assortiment temporaire – produits locaux



L'assortiment saisonnière :





L'assortiment bio/autres :

produits
certifiés
biologiques

produits
faible en
teneur d'alc.



Ursprungsland, region, område	Beskrivning	Utpris	Ärgång	Kravv	Standard	Premium	MT	A	Rad faststä	Preliminärt offertstopps m
Frankrike, Bourgogne, Beaujolais cru	Frankrike, St-Amour Beaujolais cru	Max 179	2019	10000	1D 2D 3D	4BCD 5BCDE 6B	68%	147	6/29/20	10/22/20
Frankrike, Rhône-dalen, Ventoux	PET-flaska. Ekologisk. AOP Ventoux	90-109	2019/2020	30000	1D 2D 3D	4ABCD 5ABCDE 6AB	53%	149	6/29/20	10/22/20
Frankrike	Frankrike, vitt vin, pappförpackning EKO (A)	Max 69		85000	1BCD 2BCD 3BCD	4ABCD 5ABCDE 6AB	95%	364	6/29/20	11/15/20
Frankrike	Frankrike, vitt vin, aromatisk stil, box (A)	max 219		250000	1ABCD 2ABCD 3ABCD	4BCD 5BCDE 6B	99%	443	6/29/20	1/10/21
Frankrike	Frankrike, Bordeaux, vitt vin, box eller pouch (A)			25000	1CD 2CD 3CD	4CD 5CDE	86%	215	6/29/20	1/10/21
Spanien	Ekologisk. Druvblandning med chardonnay och/eller sauvignon blanc, gärna p	129/169		72000	1BCD 2BCD 3BCD	4ABCD 5ABCDE 6AB	95%	364	6/29/20	10/22/20
Portugal, Vinho Verde	Blend arinto/alvarinho/loureiro/avesso	90-99	2020	25000	1D2D3D	4CD 5CDE	48%	115	6/29/20	10/22/20



1

- Lire le launching plan [ici](#)

2

- Lire les appels d'offre et vérifier qu'il y a un produit qui correspond à vos vins/produits (critère techniques, prix, volume)

3

- Contacter L'importateur qui rédige une offre à SB (ce sont plutôt les importateurs qui contactent les viticulteurs/producteurs) = attention 1 seule offre par importateur/même nom/même étiquette

4

- SB sélectionne plusieurs offres et puis demandent des échantillons à l'importateur



5

- Envoi des échantillons à l'importateur

6

- SB déguste à l'aveugle pour sélectionner le vin qui correspond à tous leurs critères.

7

- Quand sélectionné, Analyse labo spécifique pour identifier un match entre l'échantillon dégusté et la 1ère commande avant le lancement

8

- Commandes régulières (ou tel défini dans l'AO)

9

- Bilan mensuel des ventes avec l'importateur/acheteur monopole pour éviter délisting

Suède – Taxes / Prix



Prix de départ en euro (EXW)	4 eur
Prix monopole de vente TTC	12,7- 15 eur
TVA	25%
Coefficient multiplicateur	3 à 4

Norvège



NORVEGE



Norvège – Monopole d'état



MONOPOLE
90%



HORECA
10%

Norvège – VINMONOPOLET



VM n'est pas
autorisé à
importer
directement

Le producteur de
vin doit passer
par un
importateur.

Plusieurs
référencements
possible

Suède – Trouver un Importateur



200
Importateurs
actifs

- TOTAL nombre = environ 800 importateurs

Critères
recherchés

- Reconnaissance de la marque à l'export/
concours/médailles
- Un vin qui répond aux critères des AO

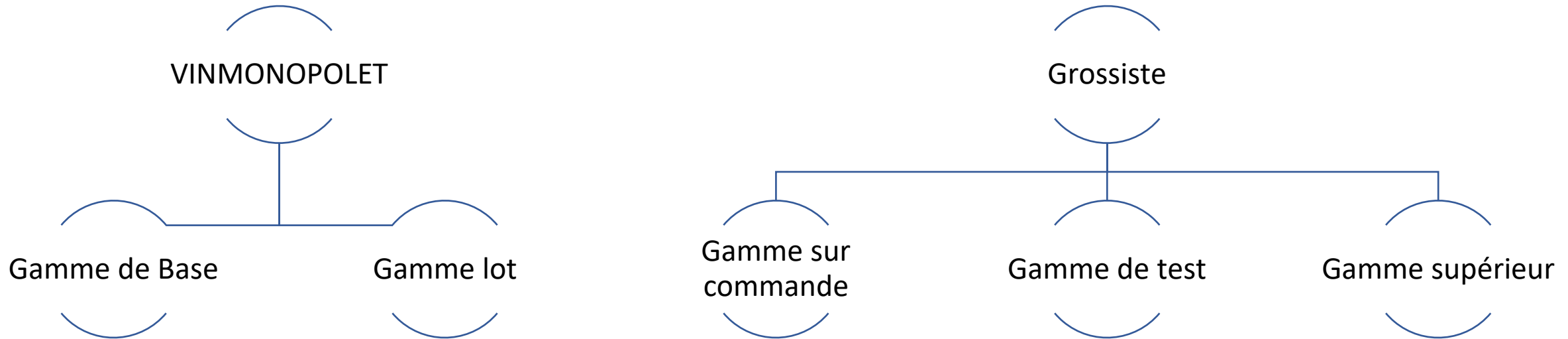
Prise de
contact avec
importateur

- Pitch professionnel Anglais
- Présentation du domaine professionnel Anglais
- Liste de prix export et conditions de vente export





Vinmonopolet a cinq gammes de produits:



Remarques : Chaque magasin à la liberté de sélectionner un nombre de bouteille prédéfini par Vinmonopolet pour son assortiment local et optionnel. (env. 20%)



Gamme de base :





Gamme lot :

Lancement
6 fois/ an

AO 2 fois /
an

acheté par
lot

Stocké en
Norvège



Gamme sur commande





Gamme de test

Lancements
repartis entre
grossistes (6 mois
essai)

Déterminé par
produits rejetés
pour gamme de
base

Grossistes
doivent exprimer
leur intérêt pour
produit

Stocké par
grossiste



Gamme supplémentaire



Norvège – VINMONOPOLET AO



Tenders														Quality criteria		Range
Main Product Type	Product Type	Country	Region	Sub-region	Quality/Appellation	Specifications	Vintage	Packaging	Unit size	Retail price (NOK)	Type of offer	Deadline	Quality criteria		Range	
Wine	White wine	France	Loire		IGP Val de Loire	1) Single grape variety Sauvignon Blanc (100 %) 2) Only one offer per producer. If more than one offer is submitted by the same producer, only the lowest priced offer will possibly be assessed, regardless of wholesaler 3) If PET bottle, the packaging must be included in Norway's deposit system for refundable packaging	2021	Recyclable light weight packaging below 420 g	75 cl	<150	Written offer with samples	06.01.2022	Concentration	Aromatic quality	Basic	
Wine	White wine	France	Loire		AOC/AOP Muscadet Sèvre-et-Maine Gorges	1) Min. 30 year old vines (written confirmation from producer to be presented upon purchase) 2) Min. 24 months ageing on lees (written confirmation from producer to be presented upon purchase) 3) Max. two offers per producer. If more than two offers are submitted by the same producer, only the two lowest priced offers will be assessed for purchase, regardless of wholesaler	2019 or older	Glass bottle	75 cl	<275	Samples	09.12.2021	Concentration	Aromatic quality	Basic, possible one-lot	



1

- Lisez le plan de lancement et les spécifications détaillées [ici](#)

2

- Entrez en contact (se faire identifier) par un grossiste

3

- Envoyez des échantillons aux grossistes

4

- Échantillons sont envoyés au monopole et passent une analyse



5

- Les échantillons retenues (jugés en termes du prix, qualité, et rentabilité)

6

- La 1^{ère} commande /analyse (identique échantillons) pour vérifier qu'elle n'a pas changé

7

- Le vin acheté est assigné à une gamme par rapport au rentabilité et la demande

Norvège – VINMONOPOLET



Prix de depart en euros (EXW)	4 eur
Prix monopole de vente TTC	9,85 eur
TVA	25%
Coefficient multiplicateur	2,46

Finlande



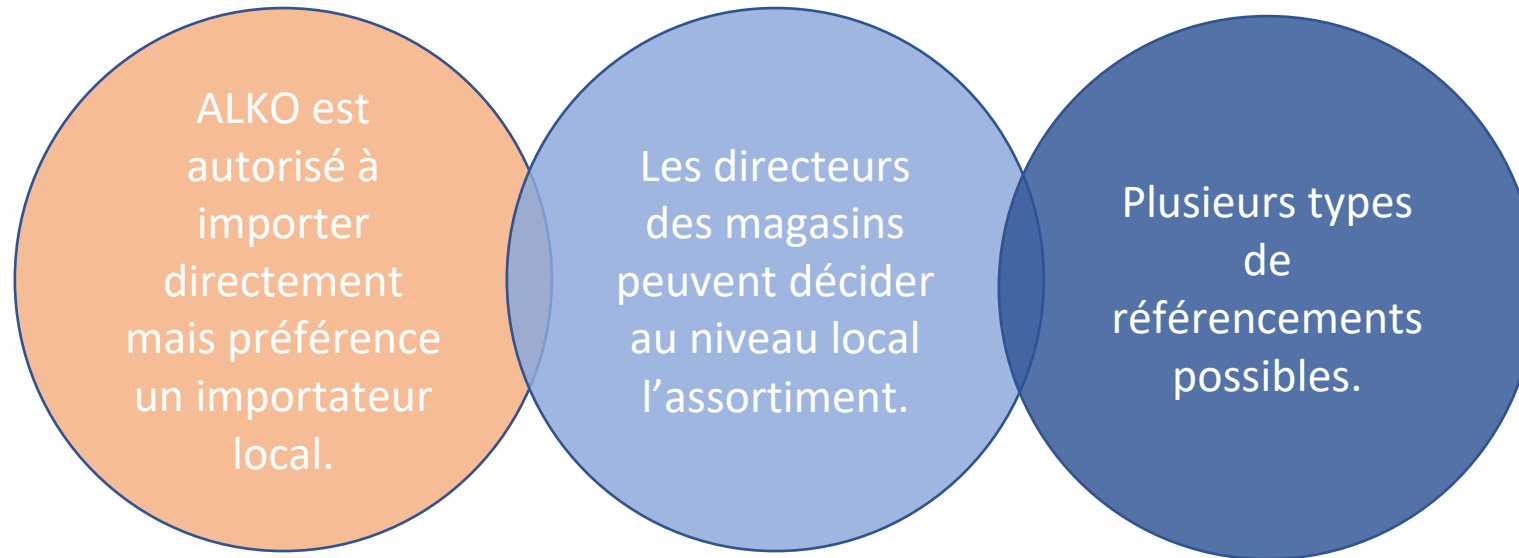


MONOPOLE
65%



HORECA
35%

Finlande – ALKO



420 magasins



4 types de référencement différents

Sélection
générale

spécialités

Sélection
saisonnaire

Sélection sur
commande



SELECTION GENERALE

Lancement
et AO 3
fois/ an

4 500
produits

SG varie
selon le
magasin



SPECIALITES





SELECTION SAISONNIERE

AO dans
sélection plan
3 fois / an

Courte durée

Processus
expédié



SELECTION DE VENTE A LA COMMANDE

Lancement
basé sur stock
en Finlande

vendu dans 10
magasin max.
et en ligne

Produits
doivent être
importés par
importateur.

Finlande – ALKO AO



Country of origin	Region of production	Product group	Product type	Supplementary type	Alcohol content	Container	Retail price	Back Door Price	Sweetness level	Classification
France		Sparkling wine	sparkling wine, not sparkling rosé wine		minimum 10.0 percent by volume	0.75-litre bottle	maximum € 11.99			Extra Sec or Sec
France	AC Champagne	Sparkling wine	champagne, not rosé champagne		minimum 10.0 percent by volume	0.75-litre bottle	maximum € 49.99			Brut
country of origin not determined; to be indicated on the offer		Other wines	red wine or white wine	Certified carbon neutral wine	minimum 10.0 percent by volume	0.75-litre bottle	maximum € 14.90			

Finlande – ALKO



1

- Lisez le document le plan de sélection ALKO [ici](#)

2

- Lisez document contenant les appels d'offre (même lien)

3

- Connectez-vous sur le réseau partenaires d'ALKO [ici](#) ([explication](#))

4

- Remplissez le formulaire d'offre sur le réseau ou sur le site internet d'ALKO



5

- Envoyez vos échantillons deux semaines après la date limite de l'AO

6

- Analyse chimique, si vous êtes sélectionnés puis commande

7

- Envoyez les info marketing et sur les produits pour le service à la clientèle



Droits d'accises

Prix de depart en euro (EXW)	4 eur
Prix TTC	7,47
TVA	24%
Coefficient multiplicateur	3

Conseils et recommandations aux producteurs du Val de Loire

- L'accès au marché se fait au travers d'un **importateur-distributeur**
→ Ils sont de tailles variées et peuvent être spécialisés par type de produits, de clientèle ou par activité.
- Les enseignes de la GD peuvent parfois importer en direct, valable surtout pour les MDD.
- Une **approche pragmatique** est nécessaire : ne pas se disperser et travailler avec un seul partenaire.
→ Etablir une vraie relation de confiance « give & take ».
- Bien connaître **ses atouts** par rapport à l'offre globale, l'export c'est un investissement à long terme
- Les Nordiques sont sensibles au **packaging épuré et moderne** ainsi qu'à l'aspect **durabilité**
- Besoin d'être rassurés sur les **origines, les méthodes de fabrication éco-responsables**, etc ...
→ Il est impératif de savoir en **communiquer** afin de se différencier.

Il est bon de faire des affaires dans les pays Nordiques !

Les 4 Tastin France sur la zone nordique au 2nd sem. 2021

- Tastin' France **DANEMARK** (Copenhague) / le 12 octobre 2021
- Tastin' France **SUEDE** (Stockolm) / le 1^{er} novembre 2021
- Tastin' France **FINLANDE** (Helsinki) / le 3 novembre 2021
- Tastin' France **NORVEGE** (Oslo) / le 4 novembre 2021

Places disponibles

DANEMARK : 4

SUEDE : 3

FINLANDE : 2

NORVEGE : 5



Cécilia EKfeldt – Business France Suède
Chargée d'affaires Export / Référente nordique Vins et Spiritueux

cecilia.ekfeldt@businessfrance.fr



Fanny GAUTIER - Interloire
Responsable Service Economie et Etudes

f.gautier@vinsvalde Loire.fr



Laurence ALLOT - Idela
Conseillère en stratégie commerciale et coaching, spécialisée Vins et Spiritueux

laurence.allot@idela.net



DEVUP Centre-Val de Loire
Chargées de Mission

celine.boizat@devup-centrevalde Loire.fr

fabienne.vatai@devup-centrevalde Loire.fr

FOODLOIRE
Chargée de Mission



catherine.aubineau@pl.chambagri.fr