



VINS & VENTES

IVBD

Interprofession des Vins de Bergerac et Duras



STRATÉGIE DE VALORISATION

Formation spéciale viticulture- Bilan 1ères sessions

Le 26 Juillet a eu lieu le Séminaire marketing sur la stratégie de valorisation. Il a permis, entre autres, de présenter les formations construites spécifiquement pour notre territoire en partenariat avec la Chambre d'Agriculture et Fabrice Chaudier intervenant-formateur.

Une première série de formation à eu lieu **du 22 au 29 août 2019**.

Chaque session se déroule sur une journée entière, dans un **groupe limité à 10** personnes. Il n'est pas obligatoire, mais conseillé, de s'inscrire aux 3 thématiques.

Il y a eu **7 inscriptions en moyenne par journée**, avec une moitié de personne assistant à une seule journée selon la thématique qui les intéressait le plus.

Les adhérents présents étaient d'origine assez hétérogène, petites et grandes structures, et de tout âge, ce qui a enrichi les échanges et débats.

Nous avons observé une bonne représentativité de nouveaux arrivants, ou souhaitant transmettre leur propriété et préparer cette transmission. Les vigneronns présents ont été très participatifs, impliqués et pertinents ; ils ont bien suivis le programme et sont attentifs à son application concrète.

Ces **3 journées ont été animées par Fabrice Chaudier**, consultant Vins & Ventes, qui accompagne la stratégie de valorisation de l'IVBD depuis près d'une année.

Plusieurs personnes ont d'ailleurs témoigné s'être inscrites **grâce à la confiance** qu'ils lui portaient, ayant pu le découvrir lors de conseils stratégiques ou encore du dernier séminaire marketing du 26 juillet 2019.

L'IVBD est intervenu 1h sur la thématique du discours pour apporter des éléments de langage, a mis à disposition des supports produits par l'IVBD pouvant servir à la thématique mais n'a pas souhaité être plus présente à des fins de confidentialités des participants et d'une liberté d'expression souhaitée.

Nous avons pu néanmoins avoir accès aux fiches d'évaluation de la chambre d'Agriculture remplies par les participants afin d'évaluer la pertinence du contenu proposé et d'ajuster les prochaines sessions si nécessaire.

STRATÉGIE DE VALORISATION

Formation spéciale viticulture- Bilan 1ères sessions

1. Choisir ses clients & circuits de vente

Répondre aux attentes du marché, choisir ses clients.

Qu'apporte la transition environnementale, le bio ? Vendre en circuits courts, c'est quoi ? Est-ce fait pour moi ?

Comprendre le fonctionnement de la distribution du vin en France et à l'export

Les circuits (caviste, restauration, grande distribution).

Les intermédiaires

L'export

Les évolutions du marché (consommateurs, acheteurs pros).

Adapter sa gamme, ses prix.

Les outils d'analyse, de choix et de suivi des clients.

Note moyenne attribuée par les participants : 9,2/10



Prochaine session de formation : mardi 29 octobre



VINS & VENTES

IVBD

Interprofession des Vins de Bergerac et Duras



STRATÉGIE DE VALORISATION

Formation spéciale viticulture- Bilan 1ères sessions

2. Valoriser mes vins par le discours

Comment parler de mon vin, de ma gamme, de mon AOP, de mon territoire.

Passer d'une logique produit à une logique de gamme

Les attentes des consommateurs

La place du bio et de la transition environnementale.

Construire ses outils : l'argumentaire.

En quoi un discours peut améliorer mes marges ?

Le marketing du vin, qu'est-ce et à quoi cela me sert ?

Note moyenne attribuée par les participants : 8,7/10



Prochaine session de formation : mardi 19 novembre

**Nouveau sujet de formation proposé par les participants:
« Techniques de négociation » à valider pour 2020**



VINS & VENTES

IVBD

Interprofession des Vins de Bergerac et Duras



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
DORDOGNE

STRATÉGIE DE VALORISATION

Formation spéciale viticulture- Bilan 1ères sessions

3. Valoriser mes vins, par le prix

Former et positionner mes prix (à partir d'un prix de vente consommateur).

Savoir négocier ses prix avec un acheteur pro. Inverser le regard : partir du consommateur.

Positionner mes vins : Bergerac – Duras dans le contexte du marché. Les attentes des consommateurs.

Les outils : calcul de tarifs, le bon d'accord commercial.

Une méthode simple et accessible de maîtrise de l'entretien de vente.

Note moyenne attribuée par les participants : 9,5/10



Prochaine session de formation : jeudi 28 novembre



VINS & VENTES

IVBD

Interprofession des Vins de Bergerac et Duras



AGRICULTURES
& TERRITOIRES
CHAMBRE D'AGRICULTURE
DORDOGNE

STRATÉGIE DE VALORISATION

Formation spéciale viticulture- Bilan 1ères sessions

Venez trouvez des solutions concrètes à vos problématiques commerce et marketing : exposer vos expériences, poser vos questions ; partager des outils, des méthodes pour y répondre, vous confronter aux techniques avec l'aide d'un spécialiste des marches viticoles.

Offrez à votre appellation de Bergerac - Duras, la valeur qu'elle mérite !

Pour vous inscrire

Marie Lecourt

E-mail : marie.lecourt@vins-bergeracduras.fr

Tél : 05 53 63 57 57

ou

Mathilde Vanquaethem

E-mail : mathilde.v@vins-bergeracduras.fr

Tél : 06 85 15 83 59

(Conditions de subvention FAVSEA ou VIVEA, à valider lors de l'inscription)