

Stratégie de Valorisation

un pour tous, tous pour un

Notre vignoble a beaucoup à offrir aux consommateurs notamment concernant leur soif d'authenticité, de nature, à un rapport qualité/prix exceptionnel.

La perception des consommateurs en termes de qualité et de valeurs associées est **plus que réconfortante**, les comportements d'achats poussent à la **valorisation**, une conjoncture qui laisse entrevoir des **opportunités pour notre vignoble**.

Nous sommes, collectivement et individuellement, dans une démarche de valorisation afin de se **positionner sur des marchés cœur et haut de gamme**. C'est tout un territoire qui souhaite répondre à cette demande.

L'Interprofession des vins de Bergerac & Duras poursuit la stratégie de valorisation en accompagnant ses adhérents autour de 3 grands axes : la **transition environnementale**, la **valorisation par le prix et le discours**, ainsi que l'**accompagnement à l'installation et la transmission des propriétés**.

Ces 3 axes prioritaires ont été **soutenus par le comité stratégique** et ont d'ores et déjà pu être travaillés par les équipes de l'IVBD, en partenariat avec de nombreux partenaires (FVBD, Chambre d'Agriculture, WAB, CAB, Ville de Bergerac, Vins&Ventes...) et ont abouti à **3 programmes d'accompagnements**.

Il est temps de passer de la théorie à la pratique !



www.vins-bergeracduras.fr



IVBD

Interprofession des Vins de Bergerac et Duras

Stratégie de valorisation

En route vers demain !



Transition environnementale



ENSEMBLE CRÉONS LE TERRITOIRE DE DEMAIN

Les enjeux sociétaux, climatiques, la demande de plus en plus accrue des consommateurs vers des produits eco-responsables, prendre soins des terres viticoles pour les transmettre aux générations futures et rendre le territoire attractif... autant d'enjeux majeures qui font que **la transition environnementale est devenue une priorité.**

Au-delà des raisons qui appartiennent à chacun d'opérer cette transition, dynamiser le territoire pour qu'il devienne une **référence en termes de respect de l'environnement est essentiel pour valoriser l'ensemble du vignoble.**

Notre vignoble est **en avance par rapport à la moyenne nationale** (16% de la surface viticole certifiées AB ou HVE contre 10% en France). Fort de ce constat, il est désormais essentiel de **communiquer sur les ambitions du vignoble** et surtout d'**accompagner l'ensemble des opérateurs du territoire vers une transition environnementale globale.**

Une question ? Un projet à présenter ? Obtenir une recommandation vers une formation adaptée à vos besoins ?

Cécile LELABOUSSE

Chargée de mission « ENVIRONNEMENT »
Cecile.LELABOUSSE@vins-bergeracduras.fr

Nos partenaires proposent des formations adaptées à vos besoins (liste non exhaustive, programme complet sur demande)

- Conversion en viticulture biologique
- Couverts végétaux et engrais verts en viticulture
- Bio dynamique Initiation
- Les bonnes pratiques de taille

Contact : guillaume.desmars@dordogne.chambragri.fr



Prix et discours



LA CONFIANCE RETROUVÉE

De forts écarts de prix sont observés entre nos différentes AOC, mais aussi sur une même AOC selon les circuits de distribution qu'il emprunte. Notre vignoble est riche de sa diversité, de la qualité de ses produits, de l'histoire de son terroir, des valeurs des Hommes et des Femmes qui le façonnent, mais il arrive que **les lois du marché ne comblent pas les attentes des producteurs en termes de rémunération.**

Pourtant, de nombreuses opportunités existent : marchés en plein essor ou marchés de niche, nouveaux circuits de distribution et nouveaux critères d'acheteurs, tendances de consommation et comportements d'achat fluctuants, autant d'indicateurs **à observer de près pour s'adapter au marché et en tirer le meilleur parti.**

Le consommateur, trop souvent oublié, se fait entendre et souhaite **renouer le contact avec le producteur.** Il est de plus en plus aisé de **communiquer directement avec lui, de l'interroger et de lui faire passer un message.** Il est plus que jamais important d'avoir un **discours valorisant.**

Une question ? Besoin de données chiffrées ou de tendances marché ? D'outils de communication pour accompagner votre démarche ? Une recommandation vers une formation adaptée à vos besoins ?

Marie LECOURT

Responsable marketing et communication
marie.lecourt@vins-bergeracduras.fr

Nos partenaires proposent des formations adaptées à vos besoins (liste non exhaustive, programme complet sur demande)

- Choisir mes circuits de distribution (répondre aux attentes du marché, choisir ses clients...)
- Valoriser mes vins (1^{ère} partie) : par le prix (construction de gamme, positionnement, prix...)
- Valoriser mes vins (2^{ème} partie) : par le discours (les attentes du consommateur, valoriser une AOP, expliquer un prix...)
- Vendre sur internet (comprendre les outils, le mode opératoire, calculer sa rentabilité...)

Contact : guillaume.desmars@dordogne.chambragri.fr

- Le parcours du digital du vigneron (plusieurs niveaux : connaître les outils numériques, créer mon site internet, utiliser les réseaux sociaux, améliorer le référencement de mon site internet...)

Contact : contact@la-wab.fr



Transmission et installation



LES TEMPS CHANGENT

Aujourd'hui la transmission familiale n'est plus automatique et ouvre le secteur agricole et nos exploitations viticoles aux passions et rêves de **nouveaux arrivants.**

Les enjeux de notre territoire sont multiples (climatiques, environnementaux, économiques, sociétaux...) et nous invitent à envisager ces nouveaux venus avec un regard neuf. Ces porteurs de projets vont pouvoir **accompagner les mutations de notre territoire et redynamiser nos campagnes et nos exploitations.**

Pour autant la transmission du travail d'une vie n'est pas simple et demande **un temps de préparation pour l'exploitant et pour l'entreprise.**

Chaque cas est unique. La viticulture est elle-même à part... Dans ce sens, nous avons souhaité proposer un programme adapté pouvant **satisfaire au mieux le cédant et le futur installé.** Le maître mot : anticipation !

Une question ? Un point sur votre exploitation et les évolutions possibles ? Un besoin d'orientation dans vos différentes démarches (formations, projets) ?

Mathilde VANQUAETHEM

Chargée de mission « PASSAGE »
Mathilde.V@vins-bergeracduras.fr

Nos partenaires proposent des formations adaptées à vos besoins (liste non exhaustive, programme complet sur demande)

- Préparer et sécuriser son installation (étude de marché, gestion de projet, comptabilité...)
- Préparer et sécuriser sa fin de carrière (préparer sa retraite, préparer la transmission,...)

Contact : guillaume.desmars@dordogne.chambragri.fr

- L'avenir en soi, accompagnement au changement

Contact : _ass.blff@dlg.msa.fr

