



VINISUD 2008

France - Montpellier - Parc des Expositions
18 - 19 - 20 février 2008

www.vinisud.com

8ème Salon International des Vins & Spiritueux Méditerranéens

LES TEMPS FORTS ET CONFERENCES

Animation permanente

➤ 9h00-19h00

« Palais Méditerranéen »

Ce vaste espace de dégustation permanente organisé avec l'Union des Œnologues de France offre un aperçu de la richesse des terroirs des vignobles méditerranéens.

Le Palais est à découvrir au rythme des expositions du peintre Paul Davison, des photographes Alain Marquina et Alain Reynaud.

Hall 12

Lundi 18 février

➤ 11h00

Inauguration officielle du salon VINISUD en présence de personnalités internationales, nationales et régionales et d'un défilé des Confréries bachiques, épicuriennes et culturelles par le Président de la Région Languedoc-Roussillon et Bernard de ROQUETTE-BUISSON, Président de Vinisud.

Hall d'accueil

➤ 14h30 – 16h00

Le plan stratégique, un outil indispensable que l'on soit un Etat, une région, une entreprise...

➔ A travers la confrontation d'exemples de plan stratégique

- PAYS (Australie, Espagne...)
- REGIONAL (Intersud, Inter-Rhône),
- ENTREPRISES (exemples Cave de Montagnac, Cave de Beaumes de Venise,

➔ Par la présentation des méthodes employées par les cabinets de conseils stratégiques comme Eurogroup, Wine Intelligence, Ernst&young...

Le plan stratégique n'est pas réservé aux multinationales, mais aussi utiles aux PME, aux Caves coopératives et aussi aux Vignerons en cave particulière...

Par Vitisphère

Centre de conférences

➤ 15h00 – 16h30

Développement du vin et perspective du marché chinois

Par Château Saint Estève, la société Anhui Cactus et la société chinoise Suneon

Centre de conférences

➤ 17h00 – 18h30

Comment développer l'image et la notoriété d'un domaine viticole à l'international, au-delà de la communication ...

Par Guillaume Jourdan – Associate Partner de DrinksMediaWire.

Centre de conférences

Mardi 19 février

➤ 9h15 – 10h30

Pays tiers, Relais de croissance : Comment les aborder?

« Amérique du nord : un potentiel inégalé »

Comment relever les nombreux défis des marchés nord-américains ? L'arrivée de nouvelles générations de consommateurs, les obstacles réglementaires, la mutation des circuits de distribution et l'agressivité de la concurrence

Par Anabell BASSAT, Sopexa USA, Directrice de Clientèle et du Développement Commercial et Yanick COUTIÉ, Sopexa Canada, Directeur de Clientèle et du Développement Commercial

Centre de Conférences

➤ 9h15 – 10h30

L'argumentation commerciale : Comment réussir son argumentation, bien se conditionner et gérer le « stress » de ce face à face commercial ?

Le relationnel ACHETEUR / VENDEUR est de plus en plus tendu. De trop nombreux face à face sont conditionnés par la "peur de l'échec". Le discours préparé a souvent du mal à s'imposer... Cette conférence apporte des réponses concrètes à cette problématique.

Par I.D VIN, Galatée Faivre

Centre de Conférences

➤ 9h30 – 11h00

Cap sur le développement durable.

Pourquoi ? Comment ? Des entreprises coopératives leaders engagées dans la démarche témoignent.

Par l'ICV - Institut Coopératif du Vin et Vitisphère

Centre de conférences

➤ 14h30 – 16h30

Mondialisation et compétitivité : Opportunités et menaces pour la viticulture française

La mondialisation du vin est en train de vivre une grande période de transition, floue et dynamique, et engendre de grands débats.

Jean Clavel, entouré d'acteurs internationaux et de personnes influentes débattront des nouveaux enjeux et de leurs impacts.

A l'issue de la conférence, Jean Clavel dédicacera son ouvrage "Mondialisation des vins" - Editions Féret de Bordeaux.

Par Jean Clavel, la participation de INRA Economie, en coordination avec Vitisphère...-

Centre de conférences

➤ 16h30 – 18h30

Les nouveaux paradigmes de l'achat de vin en ligne sur le marché américain.

Un nombre important de consommateurs américains se tournent vers Internet pour obtenir des informations et acheter leurs vins. Nous examinerons qui sont ces consommateurs, les principales tendances de leur comportement, et nous discuterons de ce que les acteurs de la filière doivent savoir pour bénéficier de cet auditoire qui ne cesse d'augmenter.

Par Global Wine & Spirits

Centre de conférences

➤ 16h30 – 18h30

Développer vos exportations avec le Crédit-Agricole

Par les experts à l'international du Crédit Agricole.

Centre de conférences

Mercredi 20 février

➤ **9h15 - 10h30**

Pays tiers, Relais de croissance : Comment les aborder?

« Asie : comprendre, explorer et développer le marché du XXI siècle à travers les exemples de la Corée et de la Chine »

L'Asie est un continent complexe et fascinant qui s'articule autour de multiples cultures et habitudes de consommation, des identités fortes, des particularités commerciales marquées, une authentique attraction pour le vin, des techniques marketing spécifiques, une concurrence mondiale rude, des barrières douanières et non douanières réelles.

Comment s'y retrouver dans le puzzle du marché asiatique et tisser des liens privilégiés entre vos vins et les consommateurs émergents de ce continent ?

Par SOPEXA : Bertrand GIRARD - Directeur des Marchés et Directeur Asie et Myong-Joo IM, - Directrice Corée du Sud

Centre de conférences

➤ **10h00– 11h30**

" Transport et logistique : les nouvelles voies pour la conquête des marchés "

- La réorganisation des modes de transports au départ des zones de production sous les effets conjugués du redéploiement ferroviaire et du grenelle de l'environnement

- Nouvelles offres de services multimodaux pour la conquête des marchés européens.

- Logistique internationale : les nouvelles prestations clés en mains pour conquérir les marchés export.

Par Septimanie Export, l'Association des professionnels Transport et Logistique Sud de France et la Région Languedoc Roussillon

Centre de conférences

➤ **11h00 – 12h30**

E-business du vin ou comment vendre son vin sur Internet ?

Le e-business du vin se développe sans conteste. Les faits sont induits : le nombre d'internautes ne cessent d'augmenter et le e-business en général est en plein boom.

A travers des exemples concrets, le principaux acteurs de la filière nous présenteront le marché, ses mécanismes, son potentiel.

Par Vitisphère

Centre de conférences

Pour vous pré-inscrire aux conférences, [cliquez-ici](#)