

Accueil / Les incontournables de la 24ème édition du Vinitech-Sifel / Un livre blanc et un salon pour s'adapter aux défis du marché mondial

Communication rédigée par Vinitech-Sifel

---

## **Un livre blanc et un salon pour s'adapter aux défis du marché mondial**

Le marché du vin est en pleine effervescence : recul des ventes, nouveaux modes de consommation... les opérateurs n'ont pas d'autre choix que de s'adapter. Pour les y aider, conférences et exposants les attendent au salon Vinitech-Sifel. Autre outil à consulter : un livre blanc dédié à la mise en marché des vins.

Par Vinitech-Sifel Le Mercredi 06 novembre 2024

---

Partage   



**L**e salon Vinitech-Sifel s'installe du 26 au 28 novembre à Bordeaux. L'occasion, pour les visiteurs, d'échanger avec des professionnels, d'assister à de nombreuses conférences pour appréhender au mieux les évolutions de marché. Dans un contexte où la consommation mondiale de vin recule depuis 2018 et où les attentes des consommateurs évoluent, il devient nécessaire de repenser ses stratégies de production, de mise en marché et de commercialisation. L'enjeu : rester dans la course. Identifier les nouvelles tendances permet ainsi de s'adapter pour accéder à de nouveaux marchés. **Citons par exemple l'essor des vins no-low et des rouges frais**, l'évolution des usages, la pression fiscale et réglementaire accrue... Le consommateur souhaite également un lien plus fort avec le producteur, physique ou digital : il veut en savoir plus sur le produit, pour se l'approprier. Pour répondre à ces attentes, la solution peut passer par l'œnotourisme ou le storytelling : ou comment raconter différemment l'histoire de son vin, de son vignoble. La question de l'export doit bien évidemment se poser, à l'heure où les questions de durabilité et de bilan carbone sont mises sur le devant de la scène. Autant de

réflexions dont vous trouverez des éclairages et des premières solutions dans les allées du salon.

### **Un changement de stratégie, en trois étapes**

Dans un livre blanc intitulé « De la bouteille au verre, comment réinventer votre approche commerciale ? », ses auteurs, Jean-Marie Cardebat, Professeur d'économie à l'Université de Bordeaux et responsable de la Chaire Vins & Spiritueux de l'INSEEC Grande Ecole, Fabrice Chaudier, conseiller et formateur, fondateur de Vins&Ventes et Gérard Spatafora, Directeur associé de E-Studioz.wine, analysent l'évolution de la consommation de vin depuis 1960. Ce décryptage permet de mieux comprendre la crise actuelle pour identifier les évolutions à mettre en place. « *Cela doit se préparer dès à présent, en renouvelant notamment sa stratégie commerciale et la mise en marché de ses vins* », concède Jean-Marie Cardebat. Au travers dix fiches pratiques, ce document de 32 pages donne des clés pour réussir cette transformation. Une évolution rythmée en trois étapes. La première consiste à se réinventer : chaque viticulteur doit réaliser son propre audit pour repenser son produit, en respectant son identité et ses moyens d'action, tout en adaptant, par exemple son packaging, aux nouvelles tendances.

La seconde étape sert à faire reconnaître ses efforts. « *Il faut raconter son histoire, évoquer les fondements de sa marque, affirmer son identité et donner corps à ses produits*, continue-t-il. Mobiliser les réseaux sociaux permet de maîtriser sa réputation digitale. Pour valoriser le travail accompli, ne pas hésiter à participer à des concours, solliciter des ambassadeurs, des bloggeurs ou des experts pour développer une reconnaissance extérieure. Enfin, troisième étape : se confronter aux clients en pénétrant des marchés bien ciblés, aptes à accueillir ses produits. « *Il est également primordial de savoir calculer ses prix de vente et*

*de bien choisir ses canaux de distribution : les deux étant liés, confie Jean-Marie Cardebat. La relation client/professionnel ou particulier, doit alors être au centre de la stratégie pour optimiser les ventes et fidéliser les acheteurs. »*

Télécharger le livre blanc

Précédent

Au Vinitech-Sifel, la transition agroécologique s'accélère

#### A LIRE AUSSI

Les « NO-LOW » font salon au VINITECH-SIFEL

Ouvrez l'œil, les nouvelles technologies foisonnent au salon Vinitech-Sifel

Vinitech-Sifel se dote d'un 5e pôle, tourné vers l'aval

Au Vinitech-Sifel, la transition agroécologique s'accélère

Un livre blanc et un salon pour s'adapter aux défis du marché mondial

#### Abonnements

Espace abonnés

Offres d'abonnement

Liseuse du magazine

#### Publicité

Nous contacter

NGPA Solutions

La Factory

Hyltel

GFA Events

#### Newsletters

Inscription/gestion

#### Services

Annonces matériels d'occasion

Archives par année

Emplois

Formations

Les dossiers partenaires

Mon compte

Vidéos / Podcasts