

MADE IN
FRANCE
MADE WITH
LOVE



POUR EN SAVOIR PLUS



Fabienne LE GOC

fabienne.legoc@sopexa.com

Tél : 01 55 37 51 44

Fax : 01 55 37 51 02

POUR VOUS INSCRIRE

Renvoyez vite le bulletin
d'inscription joint
par fax au 01 55 37 51 02
ou par courrier à
Sopexa - Fabienne LE GOC
11 bis, rue Torricelli
75017 PARIS



PROGRAMMATION

2ND SEMESTRE

2015

www.sopexa.com
www.franceagroalimentaire.com

sopexa

11 bis, rue Torricelli - 75017 PARIS
Tél. : 01 55 37 50 00 - Fax : 01 55 37 51 00



by **sopexa**

www.frenchfoodandbeverages.com

LES 24H EXPO

BY SOPEXA

Dans le cadre de l'accompagnement à l'export des entreprises françaises, les **24H Expo Sopexa** sont incontournables !

Ces manifestations sont en effet un moyen simple, économique et efficace pour vous accompagner dans votre prospection à l'international.

Notre expérience dans ce domaine remonte à plus de 40 ans et c'est en 2005 que notre programme d'actions a été optimisé pour toujours mieux répondre à vos attentes.

Depuis cette date, les **24H Expo Sopexa** ont attiré **pas moins de 31 000 visiteurs** et permis à **3 900 producteurs français** de prospecter de nouveaux marchés et d'accroître leur activité !

Alors, pourquoi pas vous ?

Découvrez nos services et le programme des manifestations du second semestre 2015 dans les pages suivantes...

Au plaisir de vous accompagner à l'occasion de ces manifestations.

Fabienne Le Goc,
Chargée des 24H Expo Sopexa



C'EST QUOI ?

- Les **24H Expo Sopexa** sont organisées sur une journée **dans un lieu adapté** (hôtel, salle de conférence...) **autour d'une thématique porteuse.**
- Un espace est mis à votre disposition pour **présenter et faire déguster vos produits** aux visiteurs professionnels.
- Nos interlocuteurs locaux, spécialistes de leur région, se chargent de **vous faire rencontrer les intervenants majeurs du marché** : importateurs, grossistes, cavistes, agents, acheteurs de la distribution, journalistes spécialisés, etc...

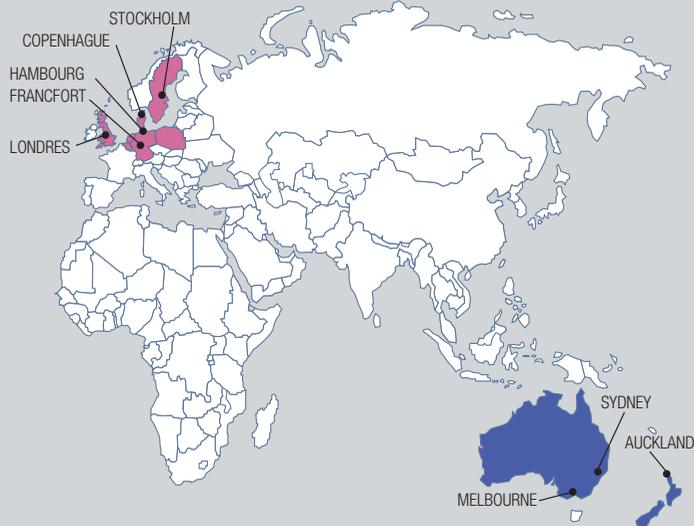
Services+

VIA SOPEXA

- **Un accompagnement logistique** pour faciliter votre mission :
 - Groupage des échantillons, dédouanement et livraison sur place
 - Proposition de packs vols + hébergements
- **Édition d'un catalogue produits** dans la langue du pays, distribué à tous les visiteurs de la manifestation et envoyé aux professionnels locaux.
- **Communication autour de l'événement et de vos produits** : communiqués de presse, information dans les magazines spécialisés, invitation de journalistes...

ET POUR ALLER ENCORE PLUS LOIN...

- Sont également prévues à l'occasion de certaines manifestations :
- **Une présentation du marché** : séminaire d'information, remise d'une note de marché...
 - **Des visites de points de vente**
 - Sopexa peut aussi à la demande **traduire** vos fiches techniques, cartes de visite ou tout autre support commercial
 - Nous pouvons également mettre à votre disposition **un interprète individuel** pour chacune des manifestations.



VINS & SPIRITUEUX

EUROPE

Septembre Tour des Vins de France - **ALLEMAGNE**

Le 7 septembre - Hambourg*

Le 8 septembre - Francfort*

* L'ordre des villes reste à confirmer.

Septembre The French Wines Trade Show - **SUÈDE / DANEMARK**

Le 28 septembre - Stockholm

Le 29 septembre - Copenhague

Octobre Fresh From France - **ROYAUME-UNI**

Le 13 octobre - Londres

Sopexa se réserve le droit d'annuler une ou plusieurs manifestations si le nombre de participants était insuffisant. Actions réalisées dans le cadre de la Délégation de Service Public confiée par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agroalimentaire et de la Forêt à Sopexa.

Programme prévisionnel sous réserve de modifications.

AMÉRIQUE

Octobre USA Buyers Meeting - **ÉTATS-UNIS**

Les 7 et 8 octobre - New York

Octobre The French Wines Trade Show - **BRÉSIL**

Du 19 au 21 octobre - Sao Paulo

Les 22 et 23 octobre - Rio de Janeiro

ASIE - PACIFIQUE

Novembre A Taste of French Terroirs

NOUVELLE ZÉLANDE / AUSTRALIE

Le 23 novembre - Auckland

Le 25 novembre - Sydney

Le 26 novembre - Melbourne



TOUR DES VINS DE FRANCE

**ALLEMAGNE
HAMBOURG / FRANCFORT***

**7 SEPTEMBRE 2015
8 SEPTEMBRE 2015**

**L'ordre des villes reste à confirmer.*

**15^{ÈME}
ÉDITION**

Tarif*: 1 000 € HT le tour par exposant

**Hors frais de déplacement, d'hébergement. *Frais d'envoi des échantillons inclus*

Un nouveau format pour cibler et dynamiser vos contacts : "Soirée Networking" avec les professionnels de la région

Une soirée en deux temps où seront invités une cinquantaine de professionnels par ville :

- Une **dégustation libre** des vins des maisons présentes en amont du dîner
- Un **dîner "blind tasting"** animé par le sommelier Thomas Sommer

Un format attractif, éducatif et ludique, un sommelier reconnu et charismatique permettant d'attirer un maximum de professionnels dans chacune des villes et favoriser ainsi vos échanges avec les intervenants majeurs sur le marché.

Le marche allemand du vin

- **3^{ème} pays consommateur de vin** : entre août 2012 et juillet 2013, un total de 20,2 millions d'hl de vin consommés, soit 21,1 litres par personne.
- La consommation de vin n'a cessé d'augmenter ces 10 dernières années.
- L'Allemagne devrait devenir le **2^{ème} marché de consommation au monde** derrière les USA (Vinexpo/International Wine & Spirit Research).
- **Le plus grand importateur de vin** : en 2013, les importations de vin en Allemagne représentent 14,93 millions d'hectolitres pour 2,45 milliards d'euros – ce qui indique une légère hausse de 0,1% en volume et une augmentation de 6% en valeur.
- **Les Allemands adorent les bulles** : une bouteille sur cinq consommée dans le monde l'est en Allemagne.



THE FRENCH WINES TRADE SHOW

**SUÈDE / DANEMARK
STOCKHOLM / COPENHAGUE**

**28 SEPTEMBRE 2015
29 SEPTEMBRE 2015**

NOUVEAU

Tarif*: 1 800 € HT le tour par exposant

**Hors frais de déplacement, d'hébergement et d'envoi des échantillons*

La Suède, un marché de Monopole

- Toute boisson alcoolisée de plus de 3,5 % alc. (hors CHR) ne peut être vendue que par les magasins du **monopole de distribution SYSTEMBOLAGET** (418 magasins au total).
- **Systembolaget n'est pas autorisé à importer directement** mais est tenu d'acheter à des importateurs locaux.
- Plus de 700 importateurs sont agréés, mais les **20 principaux** représentaient à eux-seuls près de 70 % des volumes de vins distribués au monopole en 2013.
- Le marché des vins est en progression constante avec un **net regain d'intérêt pour les vins français depuis 2011**.
- En 2013, la France est passée de la **5^{ème} à la 3^{ème} position** des pays fournisseurs du monopole et renforce sa position en 2014.
- Les exportations totales de vins français (en volume) ont progressé de **+ 20,1 % en 2013** par rapport à 2012.
- **Hausse importante de la consommation de vin** dans les restaurants en Suède, grâce notamment à la vente de vin au verre.
- **La France est leader** dans le secteur du CHR en Suède.

Le marché du vin au Danemark

- Le Danemark est le **plus gros pays consommateur de vin au monde** parmi les pays non producteurs.
- Il s'agit d'un **marché ouvert** sans monopole mais très concurrentiel notamment en provenance du Nouveau Monde.
- Les **vins français y sont très appréciés** et les importations de vin français représentent 13,5 % des importations danoises en volume et 21,3 % en valeur
- En 2013, la **France est 2^{ème} en volume et en valeur** derrière l'Italie mais devant l'Espagne, le Chili, l'Afrique du Sud et l'Australie.
- **Les vins français sont reconnus pour leur qualité**.
- Bien que 75 % des vins soient commercialisés par la GD, il y a **750 importateurs** de vin au Danemark.
- Plus de 400 **magasins spécialisés** (chaînes et indépendants) assurent de plus la distribution de vins de qualité au Danemark.

USA BUYERS MEETING ÉTATS-UNIS - NEW YORK

7 - 8 OCTOBRE 2015

4^{ÈME}
ÉDITION

Tarif*: 2 600 € HT par exposant

*Hors frais de déplacement, d'hébergement et d'envoi des échantillons

Un concept reconnu :

- La Wine Enthusiast Importer Connection a fait ses preuves depuis 3 ans et Sopexa s'associe à nouveau à Wine Enthusiast en 2015 pour organiser ce RDV important pour les vins français aux US.
- Ce service vous donne l'opportunité de soumettre vos vins à un panel d'experts composé de journalistes/dégustateurs spécialisés (dont Christy Canterbury, Master of Wine) mais également de rencontrer des importateurs /acheteurs de tous les Etats-Unis autour de rendez-vous individuels organisés à New York.

Détail du programme 2015 :

- **Etape 1 (juin 2015)** : Vous pourrez soumettre 2 références de votre portefeuille de produits non importés aux Etats-Unis au WineEnthusiast Importer Connection (WEIC).
- **Etape 2 (entre juillet et août 2015)** : Suite à une dégustation à l'aveugle, vos vins se verront attribuer une note : tous les vins ayant reçu une note supérieure ou égale à 80/100 feront partie de la sélection WineEnthusiast publiée dans une newsletter spécifique et diffusée à plus de 20 000 importateurs, grossistes, restaurateurs, cavistes et autres professionnels du vin.
- **Etape 3 (les 7 et 8 octobre 2015)** : Journées de networking et de rendez-vous individuels où vous pourrez rencontrer 10 à 13 acheteurs au cours de la journée. Un dîner, réunissant tous les producteurs et les acheteurs, sera organisé à l'issue du premier jour afin de renforcer l'aspect networking de la manifestation.

NB : tous les producteurs pourront participer à ces rdv même si leurs vins n'ont pas obtenu une note de 80/100 ou plus.

Rappel marché américain :

- Le marché américain reste un marché difficile en raison du 3 Tiers System et des légalités contraignantes dans le secteur des vins mais malgré tout intéressant pour les producteurs français en raison des changements qu'on y observe depuis 5 ans. C'est un marché en recherche de diversification et de produits "authentiques" et avec une histoire mais au bon rapport qualité/prix ; c'est un "grand" marché où il faut privilégier une approche par état/région et où il faut investir en soutien commercial.

FRESH FROM FRANCE ROYAUME-UNI - LONDRES

13 OCTOBRE 2015

11^{ÈME}
ÉDITION

Tarif*: 1 100 € HT par exposant

*Hors frais de déplacement, d'hébergement et d'envoi des échantillons

Cet événement est pour :

- **Les producteurs avec des volumes adaptés** à la demande des cavistes indépendants, importateurs/agents et restaurateurs.
- **Les producteurs à la recherche d'un importateur-agent britannique**, non encore implantés sur le marché britannique.
- **Les producteurs ayant uniquement une distribution régionale** autre que dans le sud-est et la région de Londres.
- **Les producteurs à la recherche d'un importateur** pour une partie de leur gamme non encore distribuée.

Le marché Britannique :

- **Le vin est une des boissons les plus populaires au Royaume-Uni** : 68 % des adultes en ont acheté au cours des 6 derniers mois.
- En 2014, **la France arrive en quatrième position** des ventes de vin à exporter en Grande-Bretagne.
- Les ventes de vins français sont de **751 millions € en valeur** dans le secteur ventes à exporter (Source : Nielsen – MAT octobre 2014).
- Le prix moyen d'un vin français est de **£6.37** (Source : Nielsen – octobre 2014).
- Les **ventes en ligne sont en augmentation** dans le secteur des vins et spiritueux au Royaume-Uni.
- **La France domine les ventes online** de vins et spiritueux avec 13,4 % de part de marché en valeur et 11 % de part de marché en volume (Source : EPOS data – Juillet - Décembre 2013).

Votre coup de cœur à l'honneur !

- **Nous mettrons en place un espace de dégustation libre dédié à votre coup de cœur !**

Cette table mettra en avant, par exemple :

- Votre **cuvée la plus pertinente** sur le marché UK.
- Votre **méthode de production spécifique**.
- Votre **méthode de vinification particulière**.
- Des **cépages inhabituels**.



THE FRENCH WINES TRADE SHOW

BRÉSIL

SÃO PAULO / RIO DE JANEIRO

19 - 20 - 21 OCTOBRE 2015

22 - 23 OCTOBRE 2015

**5^{ÈME}
ÉDITION**

Tarif* : 1 400 € HT le tour par exposant

* Hors frais de déplacement, d'hébergement et d'envoi des échantillons.

Un nouveau format pour faciliter vos rencontres

Programme de rendez-vous individuels avec les importateurs organisés sur les deux villes.

Le Brésil : un pays au potentiel important

- Le Brésil est la **7^{ème} puissance économique mondiale et le principal marché de consommation** d'Amérique Latine.
- Après 10 années de croissance, on note un ralentissement à partir de 2012. Des mesures de relance de l'économie ont toutefois été prises par le gouvernement avec **une prévision de croissance de 0,5 % pour 2015**.
- Le Brésil s'impose comme un pays producteur et consommateur de vin avec **une forte croissance de la consommation**. Il est le 2nd pays consommateur de vin en Amérique Latine, après l'Argentine, et le 16^{ème} au niveau mondial.
- La consommation de vin est de 1,9 L par an/hab en moyenne mais elle est estimée à 9 L par an/hab dans les régions de São Paulo, Rio de Janeiro et Belo Horizonte.
- Un **marché en pleine expansion** : entre 2008 et 2012, les ventes de vins tranquilles et effervescents ont progressé de 35 % dans le pays.
- Si les importations ne représentent que 16,37 % du marché en volume, elles **représentent 21 % en valeur**.
- **La France est le 5^{ème} fournisseur du Brésil en volume** (5,1 millions de litres) mais le **3^{ème} en valeur** (15,92 % de part de marché). Entre 2011 et 2013, les importations de vin français ont augmenté de + 2,5 % en volume et de + 11,7 % en valeur.
- **La France est au 2nd rang des importations de vins effervescents avec 28 % de parts de marché**.
- Le consommateur brésilien porte principalement son choix sur des vins à bon rapport qualité/prix et ne le réserve plus uniquement à des occasions spéciales. Les vins français bénéficient d'une excellente réputation notamment auprès des classes aisées qui en font un produit de différenciation.
- Le vin rouge reste le vin le plus consommé au Brésil (58 %), suivi par le vin blanc (26 %) puis le rosé (16 %).

Focus Sao Paulo :

- Grand centre économique et culturel d'Amérique Latine, Sao Paulo, avec une population de 11 millions d'habitants, est la huitième zone urbaine la plus peuplée du monde. C'est le principal centre financier du pays et un de plus grands du monde. Elle est considérée comme le troisième centre d'affaires en Amérique Latine.

Focus Rio de Janeiro :

- Vitrine nationale, Rio de Janeiro est un des principaux centres économiques, culturels et financiers du pays. Première destination touristique, Rio est la seconde ville la plus importante et peuplée du Brésil.



A TASTE OF FRENCH TERROIRS

NOUVELLE ZÉLANDE / AUSTRALIE

AUCKLAND / SYDNEY / MELBOURNE

23 NOVEMBRE 2015

25 NOVEMBRE 2015

26 NOVEMBRE 2015

**5^{ÈME}
ÉDITION**

Tarif* : 2 500 € HT le tour par exposant

* Hors frais de déplacement, d'hébergement et d'envoi des échantillons.

La Nouvelle Zélande, un marché dynamique

Les points forts du marché néo-zélandais

- La Nouvelle-Zélande, pays à la fois producteur et consommateur, est un marché de petite taille, mais dynamique et présentant un véritable engouement pour le vin. **La consommation ne cesse d'y augmenter** depuis plusieurs années.
- **Les importations de vin sont également en forte croissance** : + 46,3 % en volume et + 19,4 % en valeur en 2012 par rapport à 2010.
- En 2012, **les principaux fournisseurs du pays étaient : l'Australie, la France, l'Italie, et l'Afrique du Sud**. L'Australie représentait à elle seule 74,9 % du volume et 58,4 % de la valeur des importations de vin.
- **La France était le second fournisseur du pays en valeur** (26,8 % de part de marché) et en volume (7,8 % de part de marché) avec des exportations françaises en hausse : + 34,6 % en volume et + 26 % en valeur par rapport à 2010.

L'Australie, le plus grand consommateur de vin/hab de la zone Asie Pacifique

Les points forts du marché australien

- L'Australie est le plus important consommateur de vin par habitant de la zone Asie-Pacifique.
- Dans la dernière décennie, **la consommation de vin en Australie par habitant a augmenté de 16%**, alors que la consommation de bière a chuté de 11 %.
- **En 2012, les Australiens ont consommé 69,3 millions de litres de vin**. Parmi les vins les plus consommés, on retrouve le vin blanc (48,6 % de la consommation en volume), le vin rouge (36,6 %) et les autres vins type rosés ainsi que les spiritueux (14,8 %).
- Même si les importations sont encore faibles, en volume, en comparaison avec la consommation domestique, elles connaissent une hausse constante. **Le marché est loin d'être arrivé à maturité**.
- Par ailleurs, **le pouvoir d'achat des Australiens ayant sensiblement augmenté** depuis plusieurs années, la tendance est à la consommation de vin plus raffiné et haut de gamme. Toutefois les vins entrée et milieu de gamme (entre 10 et 20 AUD soit 7 à 14 euros) représentent encore la majorité de la consommation.
- Il faut noter que, contrairement aux Européens, **les Australiens n'ont pas l'habitude de stocker leur vin**. Ils achètent pour une consommation immédiate.
- Certains estiment que ce seront les marchés de niche qui connaîtront le plus grand succès pour l'année 2014, comme les vins de **petits domaines et les rosés**.