

---

**VITISPHERE propose**

# **Une place de marché pour les vins en vrac de France**

**VITISPHERE [Novembre 2011]**

## Vitisphere, et la genèse du projet

---

*La vigne, le vin, le web... Vitisphere le média-business de la filière vin*

11 ans de présence sur le net

4 plateformes : [Vitisphere.com](http://Vitisphere.com), [vitijob.com](http://vitijob.com), [winealley.com](http://winealley.com), [viavitis.fr](http://viavitis.fr)

Audience (230 000 visiteurs/mois)

Un business modèle éprouvé

Entreprise privée et indépendante

Promotion de la vitiviniculture française et Européenne

Projet d'une « place de marché sur les vins en vrac » préparé avec et soutenu par la Fédération Nationale des Courtiers en Vins

## **AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES...**

---

- 1) Internet n'a cessé d'accroître son rôle, son influence dans les entreprises en tant qu'outil d'information, de communication, de prospection, de vente, de fidélisation.**
- 2) Les échanges internationaux de vin (entre pays) ont augmenté de 50%,**
- 3) En 2000, la France était le premier pays exportateur de vins en vrac, en 2010, elle est au troisième rang, derrière l'Italie et l'Espagne, talonnée par l'Australie et le Chili.**

## AU COURS DES 10 DERNIERES ANNEES ...

---

Volumes en milliers HL	2000	2005	2010	VARIATION
Italie	8 859		7 127	<b>-19%</b>
Espagne	3 972		8 802	<b>+122%</b>
France	3 677		2 565	<b>-30%</b>
Chili	799		2 942	<b>+268%</b>
Afrique du Sud	515		2 004	<b>+289%</b>
Portugal	420		613	<b>+46%</b>
Australie	388		2 380	<b>+513%</b>

**En 10 ans, la France a perdu 20% de ses volumes exportés en vrac. Nous sommes au 4ème rang, dépassés par l'Espagne, l'Italie, le Chili, talonnés par l'Australie !**

## **AU COURS DE CES 10 DERNIÈRES ANNÉES AUSSI ...**

---

**1)** Le marché du vin en vrac entre pays est passé de 30 Millions d'hl en 2000, à 62 Millions en 2010. L'OIV estime que ce marché pourrait atteindre 90 millions en 2020.

**2)** Les contraintes environnementales (Trace Carbone) ont favorisé le transport du vin en vrac. Les gouvernements des pays consommateurs s'appuieront sur les réglementations environnementale pour favoriser le conditionnement dans leur pays !

**3)** Enfin la création d'un salon de vins en vrac, le « bulk wine exhibition » à Amsterdam, la création et la croissance d'agences de courtage Internationale comme Ciatti ou Daniel Murphy sont des indicateurs supplémentaires du développement du marché des vins en vrac...

## LES COURTIER, ÉLÉMENTS CLÉS DU MARCHÉ DU VINS EN VRAC, MAIS...

---

- 1) **Le nombre de courtiers a diminué beaucoup**, (sous l'effet de la réduction du nombre de producteurs et d'acheteurs),
- 2) **Il évolue et attire de nouveaux professionnels!** Le métier de courtier s'est professionnalisé,
- 3) **Son évolution va se poursuivre sous l'influence de 2 éléments**
  - ... Mondialisation du marché du vin
  - ... Développement des TIC
- 4) **La LME accroît la responsabilité et le rôle de garant des courtiers en vins** (Garantie de l'origine, de l'authenticité de l'échantillon, etc...)

## La place de marché de vins en vrac

Les acteurs	Qui sont ils ?	Intervenants
a) Les VENDEURS	a) Les producteurs : vignerons, coopératives, unions de coopératives, certains négociants...	a) Représentés par les <b>COURTIERS</b> , qui placent les offres de vente
b) Les ACHETEURS	b) Négociants conditionneurs, distributeurs, importateurs...	b) <b>ACHETEURS</b> Répondent aux offres de ventes ou place des offres d'achats
c) L'OPERATEUR de la place de marché	c) Conception, développement technologique, maintenance, et animation commerciale	c) <b>VITISPHERE</b>
d) Les PARTENAIRES	d) Assureurs, logisticiens, banques...) proposent leurs services et peuvent acheter les informations économiques (moyennes statistiques, mercuriales, tendances...)	d) En tant que <b>[FOURNISSEURS SPONSORS, ANNONCEURS... ]</b>
e) Les PRESCRIPTEURS	e) OPV, Médias, Entreprises	e) <b>[ Annonceurs, sponsors, utilisateurs des données économiques]</b>

## Principe de fonctionnement de la place de marché

---

Un producteur de vin confie à un courtier un échantillon de vin en vue d'une commercialisation en vrac

Le courtier présente cet échantillon à ses acheteurs habituels, en fonction des besoins, des destinations de ses acheteurs.

**Au bout d'une semaine**, aucun négociant local n'ayant confirmé un intérêt pour ce lot de vin, le courtier, peut « déposer » cet échantillon en ligne. Le lot de vin est décrit de manière objective, codifiée, permettant d'exprimer les possibilités et les potentialités d'un vin. Le courtier qui dépose l'offre, reste anonyme, mais la place de marché s'engage sur son professionnalisme.

L'échantillon est mis en avant sur la place de marché, les acheteurs identifiés contactent s'ils sont intéressés le courtier. La négociation commence entre courtier et acheteurs potentiels.

Si la vente se conclut, le courtier **communique les caractéristiques de la vente à la place de marchés dans un but de statistique.**

# Principes de fonctionnement de la place de marché

---

**Valoriser le rôle du courtier** en vin garant de la qualité du produit, en **donnant aux courtiers un accès aux marchés nationaux et internationaux**

**Réunir l'offre de vins français vrac sur une seule vitrine** permettant d'attirer plus d'acheteurs lointains

**Accroître les débouchés** pour les vins français

**Répondre plus vite (réactivité) et avec une offre plus large** aux attentes des marchés nationaux et internationaux

**Respecter les acteurs de l'intermédiation du commerce du vin,**

**Sécuriser les transactions**

- Par des données économiques constamment mise à jour,
- Par des renseignements commerciaux accessibles aux acteurs (renseignements fournis par les banques ou sur un forum réservé aux courtiers agréés)
- Eventuellement par des garanties négociées dans le cadre d'un contrat groupe porté par un ou plusieurs assureurs crédits.

# Le business modèle de la place des marchés de vins en vrac

---

## Financement de l'investissement

Vitisphere assurera la conception et le développement de la place de marché des vins en vrac et en sera la propriétaire. Dans un deuxième temps, Vitisphere pourra ouvrir le capital de la place de marché à d'autres actionnaires.

## Le budget d'exploitation

**Les charges de fonctionnement.** Deux personnes recrutées (progressivement) par Vitisphere animeront la place de marché : Un développeur commercial et un producteur de contenu (économie)

**Les recettes prévisionnelles.** Vitisphere se rémunèrera :

- Par la cession des informations économiques générées par la place,
- Par la location d'espaces publicitaires,
- Par des contrat de sponsoring,
- Par les droits d'entrées (cotisation des courtiers agréés)

## Les engagements des courtiers agréés

---

- Apporter le maximum d'échantillon sur la Place
- Répondre à toutes les demandes des acheteurs dans le respect des règles commerciales de la profession,
- Respecter la CHARTE mise en place par la place de marché, avec la participation des représentants des courtiers,
- Etre à jour de sa cotisation,
- Etre un ambassadeur de la place de marché

## Les engagements de VITISPHERE

---

- Développer, financer, assurer la maintenance de la plateforme,
- Coordonner l'animation commerciale
- Mettre en permanence un interlocuteur unique pour tous les utilisateurs de la place de marché et en particulier pour les courtiers agréés
- S'inscrire dans la durée. Nous savons par expérience qu'il faut au moins 2 ou 3 ans pour lancer une plateforme Internet !

## Le Planning

---

- **Juin 2011** : Mise en ligne envisagée pour faire coller l'ouverture de la place de marché à la campagne 2011/2012.
- **Lancement du développement technique de la place en novembre 2011.**
- **Montée en puissance** au cours de l'année 2012

Recrutement des acheteurs vrac

Commercialisation des informations économiques (sur abonnement)

Promotion de la place auprès des organisations professionnelles de producteurs (Vignerons indépendants, coopératives...)

Promotion auprès des organisations professionnelles des acheteurs de vins, ou encore conférences sur les salons de vins internationaux...

**VITISPHERE [Novembre 2011]**

## Un PROJET fédérateur et de portée nationale

---

- Les **courtiers en vins** joueront un rôle important dans les marchés du futur. Nous avons souhaité que le projet se développe dans le cadre d'un partenariat avec les Syndicats Régionaux des Courtiers et leur Fédération Nationale.
- Nous avons également mobilisé les **représentants nationaux** des « acteurs de la chaîne de production » : Vignerons Indépendants, Confédération Nationale des Caves Vinicoles, ainsi que l'AGEV et la Fédération des Négociants exportateurs.
- **Vitisphere** est probablement l'acteur Internet le mieux placé et le plus expérimenté pour porter ce projet sur le plan technique et économique.

---

## **Notre conviction**

Les acteurs de la filière (producteurs, courtiers, négociants, exportateurs et importateurs...) auront tous un grand intérêt à utiliser « la place de marché dédiée aux vins en vrac de France ».

Ce projet apportent de la valeur ajoutée à tous les acteurs de la filière (transparence, réactivité, réduction des coûts, connaissance des vins, extension des zones de diffusion, élargissement des zones de consommation...).

Les places de marchés électroniques existent avec succès dans d'autres secteurs d'activités

---

**Merci de votre attention,**

**Rendez-vous**

**Tout prochainement sur**

**[www.vinsenvrac.com](http://www.vinsenvrac.com)**